

**EN LO PRINCIPAL:** Informa; **PRIMER OTROSÍ:** Acompaña documentos; **SEGUNDO OTROSÍ:** Acompaña versiones públicas; **EN EL TERCER OTROSÍ:** Se tenga presente; **EN EL CUARTO OTROSÍ:** Personería, patrocinio y poder.

## H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

**FELIPE IRARRÁZABAL PHILIPPI, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**, con domicilio en Agustinas N° 853, piso 2, Santiago, en autos no contenciosos caratulados “Procedimiento para la dictación de 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”, **Rol NC N° 386-10**, a ese H. Tribunal respetuosamente digo:

Con fecha 21 de diciembre de 2010, se ha ordenado oficiar a esta Fiscalía Nacional Económica, a objeto que emita informe al tenor de las consideraciones expuestas en su resolución, notificada el día 26 de diciembre del mismo año, de conformidad a lo establecido en el artículo 31 N°1 del Decreto Ley N° 211, de 1973, que Fija normas para la Defensa de la Libre Competencia, en lo sucesivo simplemente “el DL 211”.

Al efecto, informo a ese H. Tribunal lo siguiente:

### I. CONTEXTO DE LA DISCUSIÓN

1. Según da cuenta la resolución aludida, ese H. Tribunal resolvió de oficio, dar por iniciado el procedimiento contemplado en el artículo 31 del DL 211, en ejercicio de la facultad establecida en el artículo 18 N°3 del mismo cuerpo legal.
2. Lo anterior, con el fin declarado de “...*analizar la necesidad de dictar instrucciones de carácter general en materia de diferenciación de precios respecto de los servicios públicos de telefonía, según la red de destino de las llamadas (tarifas on-net/off-net) y, en caso de hacerlo, para determinar el*

*ámbito y el contenido de tales instrucciones, con miras a promover la libre competencia y prevenir conductas contrarias a ella...”<sup>1</sup>.*

3. Junto con ello, advierte, *“sin perjuicio de la posibilidad de efectuar recomendaciones de modificación de normas legales o reglamentarias, en el caso de considerarlo necesario, con ocasión del procedimiento iniciado y de acuerdo con lo establecido en el artículo 18 N°4 del DL 211”<sup>2</sup>.*
4. Entre las consideraciones que motivaron el inicio de la instancia consultiva convocada, se consigna que la diferenciación de precios a público según la red de destino de las llamadas móviles, puede tener efectos restrictivos de la libre competencia, en la medida que dificulta la entrada y desarrollo de nuevos competidores. Según la propia resolución explícita, la diferenciación *on-net/off-net* puede incrementar la posición dominante de las grandes empresas, perjudicando a las firmas con menor participación y reduciendo la competencia entre las incumbentes, *“...dicha diferenciación puede transformarse en una barrera a la entrada de nuevos competidores, quienes encontrarían por ello dificultades para atraer clientes, dada su nula o escasa participación de mercado, situación que implicaría un mayor costo esperado de cada llamada para los eventuales usuarios de su red...”<sup>3</sup>*
5. En apoyo a lo señalado, considera asimismo particularmente relevante lo declarado por la Subsecretaría de Telecomunicaciones, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, en la presente “Subtel”, en el Oficio Ord. N° 30.075, acompañado en la causa Rol C N° 126-07, caratulada “OPS Ingeniería Limitada contra Telefónica Móviles de Chile S.A.” de ese H. Tribunal, en cuanto a que no existirían elementos reales de costo que expliquen estas diferencias de precios.
6. También precisa que la literatura económica en forma reiterada ha dado cuenta de la posibilidad de que este tipo de diferenciación *on-net/off-net*

---

<sup>1</sup> Considerando octavo de la resolución que dio inicio al presente procedimiento, en adelante también “la resolución de inicio”.

<sup>2</sup> Considerando octavo de la resolución de inicio.

<sup>3</sup> Considerando tercero de la resolución de inicio.

pueda producir efectos anticompetitivos, citando a este respecto una muestra de dicha bibliografía.

7. Añade que, según estadísticas publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), existe un número significativo de usuarios que cuentan con dos o más aparatos móviles activos, asociados a dos o más empresas de telefonía móvil, señalando que, esta situación reflejaría ineficiencias y podría implicar desaprovechamiento de economías de red en comparación con un sistema más integrado.
8. Agrega finalmente que, (i) la próxima implementación de la portabilidad numérica; (ii) el inminente ingreso de dos nuevas empresas concesionarias de servicio público telefónico móvil que cuentan con espectro; y (iii) la reciente introducción de planes que combinan llamadas desde y hacia usuarios de la red fija y móvil de una misma empresa, hacen aún más relevante analizar los efectos en la competencia de la diferenciación de precios *on-net/off-net*<sup>4</sup>.
9. Finaliza aseverando que, en un contexto como el que describe, es posible que se produzcan conductas que puedan implicar restricciones a la libre competencia, consignando la posibilidad de ser prevenidas con la dictación de instrucciones de carácter general por ese H. Tribunal<sup>5</sup>.
10. En relación a la materia que ha solicitado informar ese H. Tribunal, y en específico respecto a la factibilidad de que en el escenario actual (con diferenciación de tarifas en materia de telefonía “on-net/off-net”) se pudieren producir conductas contrarias a la libre competencia, procede primeramente anotar que, en términos generales, las dificultades a las que deben enfrentarse los organismos de competencia y reguladores, como consecuencia de la existencia de operadores con poder significativo de mercado, especialmente en el ámbito del mercado que en este caso nos atañe, se pueden agrupar, en general, en cuatro casos: Integración Vertical, Integración Horizontal, Posición de Dominio Individual y Terminación de llamadas.

---

<sup>4</sup> Considerando sexto de la resolución de inicio.

<sup>5</sup> Considerando séptimo de la resolución de inicio.

11. En lo que a esta instancia atañe, procede señalar que la terminación de llamadas, se encuentra referida a la situación de acceso bidireccional donde dos (o varios) operadores con red, en un primer momento, negocian acuerdos de interconexión en el nivel mayorista y, posteriormente, establecen sus precios en el mercado minorista, donde puede o no haber competencia con otros operadores<sup>6</sup>. Respecto de la situación acontecida a este nivel (interconexión), pueden generarse graves problemas de competencia por cuanto todos los operadores son monopólicos en el mercado de terminación de llamadas en su propia red, ya sea de telefonía fija o móvil.
  
12. En efecto, en lo que concierne al ámbito de los servicios derivados de las interconexiones, materia regulada en el artículo 25<sup>o7</sup> de la Ley 18.168, de 1982, General de Telecomunicaciones, en adelante “la LGT”, es claro que se configura un caso de mercado monopolístico *per se*. Ello, en virtud de que cada compañía de servicio público telefónico o de servicio público *del mismo tipo*, según sea el caso, al ser titular de sus redes, se constituye en un oferente monopólico del servicio de acceso a las mismas para efectos de

---

<sup>6</sup> “...en la que se supone que ambos operadores interconectados se benefician del acuerdo, pero, como estos operadores compiten también entre sí por los abonados, las tarifas de terminación pueden tener implicaciones estratégicas y competitivas importantes...” (Considerando tercero Recomendación 2009/396/CE, sobre el tratamiento normativo de las tarifas de terminación de la telefonía fija y móvil en la UE)

<sup>7</sup> “Será obligación de los concesionarios de servicios públicos de telecomunicaciones y de los concesionarios de servicios intermedios que presten servicio telefónico de larga distancia, establecer y aceptar interconexiones, según las normas técnicas, procedimientos y plazos que establezca la Subsecretaría de Telecomunicaciones, con objeto de que los suscriptores y usuarios de servicios públicos de un mismo tipo puedan comunicarse entre sí, dentro y fuera del territorio nacional.

*En el caso de interconexiones entre redes de servicio público telefónico y redes de servicios intermedios de telecomunicaciones, para cursar comunicaciones de larga distancia, será de la exclusiva responsabilidad del concesionario de servicios intermedios de telecomunicaciones acceder a la red local de cada zona primaria en el o los puntos de terminación de red fijados por la Subsecretaría de Telecomunicaciones. Asimismo, será obligación del concesionario de servicio público telefónico establecer las interconexiones con redes de servicios intermedios que le sean solicitadas en dichos puntos, según las disposiciones del artículo 24 bis y su reglamento.*

*El concesionario de servicios intermedios que deba proveer servicios de larga distancia a otros concesionarios del mismo tipo, según lo dispuesto en el inciso décimo del artículo 24 bis, estará obligado a aceptar y establecer las interconexiones que le sean solicitadas con ese propósito. En este caso será de exclusiva responsabilidad del concesionario que solicite la interconexión acceder a la red preexistente, en los puntos de interconexión fijados por la Subsecretaría de Telecomunicaciones.*

*En el caso de interconexiones entre redes de servicio público telefónico de distintos concesionarios, en una misma zona primaria, para cursar comunicaciones locales, será de la exclusiva responsabilidad del nuevo concesionario acceder a la red preexistente en los puntos de terminación de red fijados por la Subsecretaría de Telecomunicaciones.*

*Los precios o tarifas aplicados entre los concesionarios por los servicios prestados a través de las interconexiones, serán fijados de acuerdo a lo establecido en los artículos 30 a 30 J de esta ley.”*

terminar una comunicación originada en una compañía distinta pero destinada a un abonado suyo<sup>8</sup>.

13. A fin de precaver los abusos derivados de dicha situación y sobre todo, precaviendo la factibilidad de comunicación entre los usuarios de todas las compañías telefónicas (dado que éstas por mandato legal deben cumplir con la obligación de interconexión con sus símiles, presupuesto indispensable a objeto de que los usuarios del servicio público telefónico puedan comunicarse entre sí, dentro y fuera del territorio nacional), pero teniendo también en miras el establecimiento de la obligación de pagar una remuneración que retribuya el uso de las redes de una compañía, es que se determinan por parte de la autoridad sectorial los precios de interconexión, comúnmente denominados “cargos de acceso”.
14. La regulación del ramo, en específico, la propia LGT, en su Título III, referente a la “Explotación y Funcionamiento de los Servicios de Telecomunicaciones”, consagra la fijación “a todo evento” -en razón del escenario monopólico descrito-, de aquellas tarifas correspondientes a los servicios prestados a través de las interconexiones, sea entre servicios públicos propiamente tales y cuya compatibilidad técnica les permita interoperar para permitir la comunicación recíproca, o sea entre el servicio público telefónico y los servicios intermedios que suministren servicio público telefónico de larga distancia, cuyos valores tarifarios deberán ser fijados de acuerdo al procedimiento establecido en el Título V “*De las Tarifas*”, artículos 30° a 30°J, según prescribe el ya citado artículo 25°.
15. Así, tratándose de las tarifas de estos grupos de servicios (a diferencia de lo acontecido respecto de los servicios mencionados en el artículo 29° inciso segundo de la LGT<sup>9</sup>), el legislador sectorial no prevé calificación previa alguna

---

<sup>8</sup> Esta situación ha sido reconocida por el H. Tribunal, con ocasión de la dictación de la Sentencia N° 88/2009, en juicio caratulado “Demanda de OPS Ingeniería Ltda. y Otros contra Telefónica Móviles de Chile S.A.”, Considerando quincuagésimo octavo: “*por el solo hecho de ser el único proveedor del insumo que resulta esencial para dar el servicio de terminación de llamadas en su red, (Telefónica Móviles de Chile) cuenta con un significativo poder de mercado. Lo anterior también podría afirmarse respecto de aquellas otras empresas de telefonía móvil que prestan el mismo servicio.*”

<sup>9</sup> “*No obstante, si en el caso de **servicios públicos telefónicos local y de larga distancia nacional e internacional, excluida la telefonía móvil y en el de servicios de conmutación y/o transmisión de señales provistas como servicio intermedio o bien como circuitos privados,***

de parte de ese H. Tribunal, ya que este tipo de servicios corresponden a una categoría cuya prestación, según señalábamos, difícilmente puede proveerse en condiciones de competencia.

16. De conformidad a lo expuesto, en primer término tenemos que, el denominado mercado de *terminación de llamadas* es por definición un mercado monopólico, razón por la cual el legislador estableció sin excepciones, que las tarifas asociadas al mismo debían ser determinadas por la autoridad sectorial, fijación que se supedita al procedimiento y lineamientos que consagra el Título V de la LGT, sobre la base del parámetro técnico económico de la “empresa eficiente”.
17. Cabe precisar a este respecto que la tarifa por concepto de pago del cargo de acceso, corresponde a un importe “máximo”, cuya limitación es que no puede discriminarse entre usuarios de una misma categoría en su aplicación, según se establece en el artículo 30° H inciso primero de la LGT<sup>10</sup>, en cuyo mérito cabe colegir que los proveedores de servicios de interconexión pueden perfectamente establecer tarifas menores a las reguladas, compensar mutuamente dicho pago y, en el extremo incluso, resulta factible (desde un punto de vista jurídico) no cobrar por dicho concepto. Dichas alternativas no han sido puestas en práctica en forma generalizada en nuestro mercado, donde por regla general las concesionarias de servicio público telefónico recaudan por concepto del servicio de interconexiones la tarifa máxima que consagran sus respectivos decretos tarifarios<sup>11</sup>.

---

*existiere una calificación expresa por parte de la Comisión Resolutiva, creada por el Decreto Ley N° 211 de 1973, en cuanto a que las condiciones existentes en el mercado no son suficientes para garantizar un régimen de libertad tarifaria, los precios o tarifas del servicio calificado serán fijados de acuerdo a las bases y procedimientos que se indican en este Título. En todo caso, si las condiciones se modificaren y existiere pronunciamiento en tal sentido por parte de dicha Comisión Resolutiva, el servicio dejará de estar afecto a la fijación de tarifas.”* (El destacado es nuestro)

<sup>10</sup> Artículo 30° H. “Las tarifas definitivas determinadas en el artículo 30 F, **tendrán el carácter de máximas**, no pudiendo discriminarse entre usuarios de una misma categoría en su aplicación. Las tarifas definitivas de cada servicio serán indexadas mediante su propio índice, el que se expresará en función de los precios de los principales insumos del respectivo servicio. Este índice será determinado en los estudios de costos mencionados en el artículo 30 I de este Título y deberá ser construido de forma tal que la estructura de costos sobre la cual se apliquen los coeficientes de variación de los precios de los respectivos insumos sea representativa de la estructura de costos de la empresa eficiente definida para estos propósitos.” (El destacado es nuestro).

<sup>11</sup> “... En efecto, en nuestro país son conocidos los casos de no pago de Cargos de Acceso que han firmado entre concesionarias, como lo es el acuerdo entre VTR y GTD Telesat. Sin embargo, a pesar que “naturalmente” el mercado ha generado estas soluciones de acuerdos privados de no pago o compensaciones mutuas respecto de los Cargos de Acceso, **ellas aún representan casos aislados.**” (Presentación de Subtel ante el TDLC en juicio caratulado “Will S.A. con Claro Chile

18. En mérito de lo acontecido en este ámbito, el precio de las llamadas realizadas por los usuarios de una compañía telefónica a otra, cubre no sólo el tramo local<sup>12</sup> -en el caso que la llamada se origine en una red local, o el costo de originación en la red móvil-, sino asimismo el cargo de acceso fijado por la autoridad, que reemplaza el costo de terminación de la llamada en la red de destino. En contraste con dicho escenario, las llamadas realizadas dentro de una misma red se encuentran conformadas en base al primer concepto aludido (tramo local o costo de originación en la red celular), más el costo efectivo de terminación de la llamada.
19. En conformidad a lo señalado anteriormente, precisaremos que las tarifas de cargos de acceso se determinan en procesos tarifarios independientes, esto es, para cada empresa en particular<sup>13</sup>, y como señaláramos, sobre los costos de una empresa eficiente, con la metodología del costo incremental promedio de largo plazo<sup>14</sup>. En cambio, las tarifas para las comunicaciones que acontecen en una misma red, al no ser reguladas<sup>15</sup>, pudieran ser determinadas a costo marginal.
20. En efecto, cabe a este respecto tener especialmente en cuenta que los precios a público que ofrezcan las concesionarias de telefonía móvil a sus

---

S.A.", Rol C N° 199-10, pág. 36. El destacado es nuestro).

<sup>12</sup> El tramo local cubre el costo del transporte de la llamada local, entre el terminal de origen y el punto de interconexión, más los costos de facturación y cobranza de la comunicación.

<sup>13</sup> "...En consecuencia y tal como lo ha ratificado la reiterada jurisprudencia de la Contraloría General de la República, debe señalarse que, atendido que **cada proceso tarifario es independiente** y se efectúa de manera exclusiva para cada empresa en particular, con Bases Técnico Económicas específicas y sobre la base de un Estudio Tarifario presentado por la empresa de que se trate, los valores resultantes pueden ser distintos incluso tratándose del mismo servicio tarifado. Ello puede ocurrir porque cada empresa sometida a regulación de precios presenta no sólo distintas economías de escala, sino distintos niveles de concentración de demanda e, incluso, economías de ámbito, todos factores que inciden en los costos conducentes a "alimentar" las tarifas resultantes..." (Presentación de Subtel ante el TDLC en juicio caratulado "Will S.A. con Claro Chile S.A.", Rol C N° 199-10, pág. 28. El destacado es nuestro).

<sup>14</sup> Artículo 30° inciso primero: "La estructura, nivel y mecanismo de indexación de las tarifas de los servicios afectos será fijados por los Ministerios de Transportes y Telecomunicaciones y de Economía, Fomento y Reconstrucción cada cinco años sobre la base de los **costos incrementales de desarrollo del servicio respectivo**, considerando los planes de expansión de las empresas a implementarse en un período no inferior a los siguientes cinco años de acuerdo a la demanda prevista. Para estos efectos, el costo incremental de desarrollo se definirá como aquel monto equivalente a la recaudación promedio anual que, de acuerdo a los costos de inversión y de explotación, y en consideración a la vida útil de los activos asociados a la expansión, las tasas de tributación y de costo de capital, sea consistente con un valor actualizado neto del proyecto de expansión igual a cero." (El destacado es nuestro).

<sup>15</sup> Salvo para el caso de las llamadas locales, en los específicos conceptos establecidos en el Informe N° 2, de 2009, del TDLC.

usuarios finales se determinan libremente por las distintas compañías del rubro, de conformidad a la explícita y clara exclusión que establece el inciso segundo del artículo 29º ya citado, y en correspondencia asimismo con el principio general de “*libertad tarifaria*” que le precede<sup>16</sup>.

21. Por otra parte, también debe apuntarse que, el pago de los cargos de acceso de la compañía telefónica que origina la llamada, ello, en el contexto del sistema de “quien llama paga” o *calling party pays principle*<sup>17</sup>, en lo sucesivo CPP, implican que el abonado que realiza la llamada cubra el valor total de ella; no sólo el uso relativo a la red que la origina, sino el uso de aquella en que termina<sup>18</sup>. Elementos regulatorios todos ellos, que necesariamente deben observarse en el pronunciamiento a que ha dado lugar en estos autos el H. Tribunal.
22. En el escenario descrito, y más de allá de las diversas otras consideraciones que pudieren resultar relevantes, y de que se dará cuenta profusamente en el presente informe, desde ya procede advertir que el diseño regulatorio de la especie instituye, faculta, o a lo menos tolera que las tarifas resultantes de llamadas realizadas fuera de la red de la compañía que las origina, pudieren ser diversas de aquellas realizadas dentro de una misma red.
23. Así fue explicitado incluso por Subtel en su Informe evacuado en la causa seguida ante ese H. Tribunal caratulada Will S.A. v/s Claro Chile S.A., signada con el Rol C: 199-10, en cuanto señaló: “...*En este escenario, dichas tarifas pueden diferir de manera importante, incluso, dependiendo de la composición de los costos contemplados en la modelación de la Empresa Eficiente definida para la Regulación de los Cargos de Acceso -y en el caso que la concesionaria en cuestión determine cobrar la tarifa fijada, tarifa de carácter máxima-, pudiera producirse el caso de que la tarifa libre para*

---

<sup>16</sup> “Los precios o tarifas de los servicios públicos de telecomunicaciones y de los servicios intermedios que contraten entre sí las distintas empresas, entidades o personas que intervengan en su prestación, **serán libremente establecidos por los proveedores del servicio respectivo sin perjuicio de los acuerdos que puedan convenirse entre éstos y los usuarios.**” (El destacado es nuestro).

<sup>17</sup> Fórmula tarifaria por la cual la parte que origina la llamada paga todo el coste de la comunicación, extremo a extremo, típica de Europa y Latinoamérica. Su opuesta, se conoce como [Receiving Party Pays](#). Este principio se aplica en Estados Unidos, Canadá y Hong Kong. Otro mercado en el que se aplica el RPP es Internet, ya que tanto los consumidores que realizan la llamada como las páginas web pagan a los proveedores de Internet por su conexión.

<sup>18</sup> Con ciertas excepciones, como las llamadas de cobro revertido, o el roaming de la telefonía móvil.

*comunicaciones on-net que pagan los usuarios de dicha concesionaria fuese inferior a la tarifa de Cargo de Acceso cobrada a las concesionarias locales que ingresan comunicaciones a su red y que, finalmente, pagan los usuarios de estas compañías.”<sup>19</sup>*

24. En lo que concierne al marco normativo descrito, es propio desde ya asentar, y en dicho mérito, considerar como elemento esencial del análisis a que se ha convocado, que aquél no ha estado exento de controversia en la última década<sup>20</sup>.
25. En este sentido, cabe tener en consideración a estos efectos que, si bien en los procesos tarifarios los cargos de acceso se fijan de acuerdo a los costos de una “empresa eficiente” y de conformidad a los parámetros técnicos establecidos en el citado artículo V de la LGT, *“en la práctica se trata de procesos complejos plagados de asimetrías de información (a favor de las empresas) y en los que mucha de la información proviene de las compañías reales. En este contexto, los errores de las fijaciones de los cargos de acceso pueden ocurrir y, en plazos relativamente cortos, aparecer empresas dispuestas a arbitrar esos errores. Si bien en los últimos procesos tarifarios han bajado sensiblemente, los cargos de terminación de las llamadas a celulares parecieran haber estado regulados por encima de los costos. Indicios de ello, serían la rápida expansión de la telefonía a fines de los 90 y principios de esta década y, más recientemente, las diferencias de precios entre llamadas de celulares según el destino sea o no la propia red y la aparición de servicios como los “celulines” arbitrando estas diferencias para grandes clientes”<sup>21</sup>.*
26. Con todo, a las complejidades propias de la regulación se debe agregar y no debe perderse de vista que es posible -según ha ilustrado la literatura especializada, y en donde profundizaremos más adelante-, que las asimetrías de precios advertidas en el caso chileno, y que han motivado la instancia que ha promovido ese H. Tribunal, se deban o sirvan como condición

---

<sup>19</sup> III, IV.1, letra j), pág. 29.

<sup>20</sup> Willington, Manuel, “Mercados relevantes en el Sector de Telecomunicaciones: Enfoques de la FNE y el TDLC y Revisión Internacional”, Informe elaborado para la Fiscalía Nacional Económica, abril de 2010, pág.44.

<sup>21</sup> Willington, Manuel, Op. Cit, pág.45.

concomitante, a una estrategia comercial deliberada o, en último término, derechamente la comisión de figuras ilícitas (predación o estrangulamiento de márgenes).

27. Pero también resulta propio dar cuenta, a fin de otorgar un contexto lo más informado y ecuánime posible a la inquietud emplazada, que la existencia de esta discriminación de tarifas se podría eventualmente justificar en eficiencias productivas que obtendrían las empresas al incentivar el uso de su propia red (por ejemplo, en el uso de la capacidad instalada)<sup>22</sup>, lo que evidencia la necesidad de realizar un análisis detallado, a fin de sopesar dichas eficiencias con los eventuales efectos anticompetitivos que la distinción on-net off-net pudiere generar.
28. Los factores mencionados -sea que obran en forma alternativa o copulativamente (según se establezca)- anteceden el foco de atención instado por Vta. judicatura, y que se traduce básicamente en el contraste de precios entre las llamadas que se producen en la red de una compañía telefónica (*intra-red*) y aquellas que suponen la interconexión de suministradoras de servicio público telefónico diversas (*inter-red*), lo que se ha conocido en la jerga de la industria de las telecomunicaciones, como llamadas “*on-net*” y llamadas “*off-net*”.
29. Dicha diferenciación se ha estudiado con bastante rigurosidad, en términos regulatorios, teóricos y de libre competencia, no sólo en los aspectos que hemos intentado esbozar, esto es, la existencia y magnitud óptima de los cargos de acceso mutuos, tanto en redes móviles como fijas y los efectos que dichos cargos generan en la diferenciación en los precios entre las llamadas on-net y off-net, sino también, en última instancia, respecto del impacto de

---

<sup>22</sup> En respuesta al Oficio N° 1540, de 17 de octubre de 2006, el señor Salvador Salazar, Gerente General de Claro Chile S.A., señaló respecto a las razones técnicas y económicas que justifican las diferencias de costos entre una llamada “*on-net*” y una llamada “*off-net*”: “*La diferencia entre una llamada on-net y una off-net se explica fundamentalmente porque las redes están dimensionadas para las horas punta, por lo tanto, es posible aprovechar la capacidad de las horas ociosas ofreciendo tarifas más económicas para llamadas on-net, cosa que no se puede hacer en una llamada a otra compañía, ya que en este caso se debe pagar el cargo de acceso por la terminación respectiva.*

*Para el caso de una llamada móvil a fijo versus una llamada móvil a móvil, la diferencia de tarifa se debe exclusivamente a la diferencia en el costo de terminación de ambas redes.*

*Para las llamadas de fijo a móvil y móvil a fijo, no existe diferencia en costos, ya que en ambos casos existe el mismo costo por el uso de las redes dónde sólo cambia el sentido (costo de uso de red originante + costo terminación receptora)”.*

aquella sobre el bienestar de los consumidores. Consideración no sólo atingente, sino relevante -entre otras- en la definición a que arribe este proceso.

30. La temática sometida a análisis ha sido *in extenso* debatida, y según puede inferirse desde ya, lejos de encontrar un punto pacífico de encuentro, revela en su análisis múltiples aristas y complejidades. Las soluciones y/o propuestas provienen de distintas ópticas -según ahondaremos en detalle más adelante-, dado que en este ámbito, según fue nuestra intención ilustrar, pueden existir interacciones (las que asimismo pueden traducirse en conflictos) entre la regulación de los servicios de telefonía, o de los servicios de telecomunicaciones en general, típicamente *ex ante* y con objetivos variados y disímiles por una parte, y las actuaciones de organismos cuya razón de ser es la defensa de la sana competencia por la otra.
31. Esta tensión entre regulación y libre competencia, encuentra ejemplificación variada en diversos fallos e informes de ese H. Tribunal. En particular, respecto de la diferenciación de tarifas on-net/off-net cabe citar, la Resolución N° 27, de 2008<sup>23</sup>, como el Informe N°2, de 2009<sup>24</sup>, en los cuales se advierte

---

<sup>23</sup> “... las significativas diferencias en los precios de las llamadas off-net y on-net, conforman un antecedente adicional que dificulta el cambio de los clientes, lo que, a su vez, afecta negativamente la posibilidad de que nuevos operadores puedan entrar, expandir sus negocios y desafiar, en plazos razonables y de forma efectiva, la posición en el mercado de las empresas establecidas de comunicaciones móviles.

*Esta diferencia hace más conveniente contratar con empresas grandes, con las cuales probablemente se tendrá un porcentaje mayor de llamadas on-net y, por ende, precios menores, incrementándose así el costo de contratar con una empresa pequeña. En efecto, el mercado de los servicios avanzados de telefonía móvil y, en particular, el de servicios públicos de telefonía móvil, presenta importantes economías de red para el usuario. Es decir, la probabilidad de que un usuario tenga sus contactos en la misma red crece con el número de suscriptores a esa red. En este escenario, la diferencia de precios entre llamadas off-net y on-net reduce el atractivo de la oferta de servicios de un entrante y, con ello, aumentan sus dificultades para alcanzar una escala mínima eficiente de operaciones. Además, esta diferencia de precios genera ineficiencias que podrían incluso inducir a las personas a tener varios teléfonos celulares para comunicarse, en cada caso, según cuál sea la compañía del destinatario de la llamada. A nivel empresarial eso ya se da en Chile, por medio de empresas que prestan servicios de reoriginación de llamadas (comúnmente conocidas como celulink).” (pág. 82 y 83)*

<sup>24</sup> “Otra recomendación necesaria para prevenir una discriminación del grado de competencia en este mercado, es la de eliminar la diferenciación tarifaria de las llamadas entre teléfonos de una misma empresa (on-net) y hacia teléfonos de otras empresas (off-net); diferenciación que este Tribunal podría llegar a considerar ilícita. Esto, porque los consumidores que deben decidir con qué empresas desean contratar, tienen fuertes incentivos a elegir aquella empresa con mayor participación de mercado, haciendo que ésta última siga aumentando.

*Si bien ha habido en estos días una fuerte reducción en los cargos de acceso de la telefonía móvil que debiera reducir la brecha entre los precios cobrados a las llamadas off-net, no es seguro que esto suceda. En efecto, en principio, y según lo declarado por la propia Subtel en el Oficio Ord N° 30.075, acompañado en la causa Rol C N° 126-07 de este Tribunal, no existen elementos reales de*

respecto de los distintos incentivos que genera la diferencia entre el precio de las llamadas on-net y el de las llamadas off-net.

32. Asimismo manifestaciones de lo controvertido del asunto han sido los contenciosos que han surgido relativos o vinculados a la temática. Es el caso de la demanda presentada por OPS Ingeniería Limitada en contra de Telefónica Móviles de Chile S.A., Rol C 126-07 y aquella impetrada por la sociedad Will S.A. en contra de Claro Chile S.A., Rol C 199-10.
33. El presente informe intentará abordar los variados elementos que encierra la problemática, y considerará asimismo las distintas alternativas que se han planteado para corregirla, ahondando especialmente en la forma que dichas opciones son compatibles o no con la regulación del ramo, considerando tanto el escenario actual del mercado relevante, como aquél que nos sucederá en el corto y mediano plazo.

## **II. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA**

34. Referido el marco normativo, que precederá nuestro análisis, urge a nuestro propósito delimitar adecuadamente la extensión de la problemática que nos concierne y desentrañar los elementos que a nivel local pueden tornarse especialmente relevantes.
35. En lo que concierne al campo de lo consultado por ese H. Tribunal -según se extrae del texto de su resolución-, resulta atinente tener en cuenta, a lo menos en principio, los elementos y variables propias del mercado de la telefonía en su conjunto.
36. En términos generales la industria de las telecomunicaciones es un mercado altamente concentrado. Cuatro empresas (Movistar, Entel, Claro y VTR) concentran cerca del 90% de la oferta de telecomunicaciones en general, como se observa en el siguiente cuadro.

---

*costo que expliquen estas diferencias de precios, mientras que esquemas de comercialización que no establezcan precios distintos según el destino de la llamada tenderán a incrementar la competencia entre redes.”*

**Tabla 1**  
**Participación de Mercado según Grupo Empresarial**

Grupo	Telefonía	Telefonía	TV	Banda Ancha	Banda Ancha
	Local (1)	Móvil (1)	Pago	Fija	Móvil
Movistar	55,7%	41,9%	18,1%	44,8%	47,6%
ENTEL	7,4%	36,3%	N/P	1,3%	37,0%
Claro	6,2%	21,8%	18,1%	6,5%	14,8%
VTR	18,0%	(2)	49,0%	39,0%	(2)
GTD	7,6%	N/P	1,6%	6,5%	N/P
Otras	5,1%	0,1%	13,2%	8,4%	0,6%
<b>HHI</b>	<b>3.589</b>	<b>3.549</b>	<b>3.062</b>	<b>3.617</b>	<b>3.854</b>

Fuente: FNE con información estadística de SUBTEL, diciembre 2010.

(1) Medido en número de abonados o líneas según corresponda.

(2) Ingreso previsto para fines de 2011.

### **(i) Telefonía fija**

37. En lo referente al mercado de telefonía local, cabe señalar que éste se encuentra conformado por tres actores principales, Telefónica Chile S.A., en adelante también “Movistar”, VTR Global Com S.A., o simplemente “VTR” y GTD Manquehue S.A., en lo sucesivo GTD, con su reciente compra de Telefónica del Sur, quienes estructuran su oferta mediante redes de pares de cobre y cable coaxial, principalmente. Telefónica es el operador dominante en telefonía fija con alrededor de un 55% de las líneas en servicio. En la práctica, la condición actual se traduce –básicamente– en un duopolio en infraestructura de acceso (Movistar y VTR), a gran distancia del tercero y cuarto (GTD y Entel, respectivamente); este último, cuyo desarrollo depende de la velocidad con que se desenvuelvan las redes inalámbricas que actualmente posee.
38. En relación con las líneas de telefonía fija en servicio, se observa un leve crecimiento del número total de líneas entre los años 2000 y 2009, alcanzando una tasa de crecimiento del 7,93%. Sin embargo, si se consideran solamente las líneas en servicio de clientes residenciales, la tendencia entre los mismos años, es levemente a la baja.
39. Con respecto a la penetración por cada 100 habitantes, se puede observar, a partir de la tabla 2, que la penetración en el mercado de telefonía local ha ido disminuyendo con el paso del tiempo, pasando de un 15,44% el año 2000 a

un 13,73% el año 2009. No obstante, existe un aumento en la penetración de otros servicios al hogar como serían la televisión de pago o la banda ancha fija.

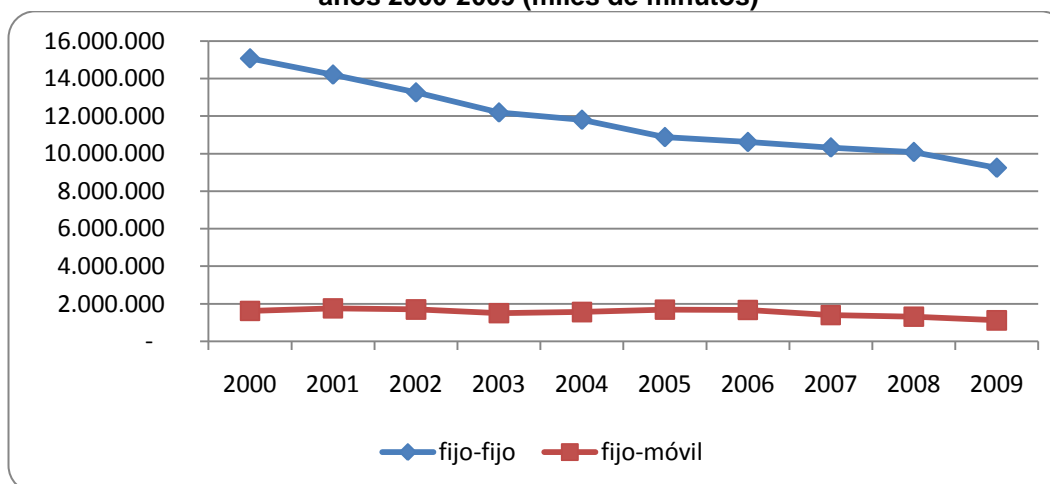
**Tabla 2**  
**Evolución del número de líneas telefónicas locales y penetración de mercado, años 2000-2009**

Año	Número total de Líneas en servicio	Crecimiento anual	Penetración por cada 100 hab.	Líneas en Servicio de Clientes Residenciales
2000	3,302,498	-----	15.44	2,391,601
2001	3,478,492	5.33%	15.65	2,450,632
2002	3,467,013	-0.33%	15.67	2,481,214
2003	3,252,063	-6.20%	14.47	2,315,980
2004	3,345,102	2.86%	14.53	2,350,771
2005	3,460,645	3.45%	14.81	2,420,711
2006	3,383,597	-2.23%	13.82	2,282,170
2007	3,459,611	2.25%	13.81	2,304,237
2008	3,529,645	2.02%	13.59	2,289,075
2009	3,564,351	0.98%	13.73	2,334,944

Fuente: Estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

40. Para el tráfico cursado por líneas de telefonía fija, se observa un descenso constante en los minutos de salida para comunicaciones en este tipo de telefonía. Por su parte, para el tráfico cursado por líneas de telefonía fija con destino a una red móvil, también se observa un descenso en el total de minutos cursado, pero este descenso es mucho menor que el descenso del tráfico experimentado entre telefonía fija.

**Gráfico 1**  
**Evolución del Tráfico Comunicaciones Fijo-Fijo<sup>25</sup> y Fijo-Móvil, años 2000-2009 (miles de minutos)**



Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

<sup>25</sup> Sólo incluye el tráfico de la telefonía básica y no el tráfico de la telefonía pública.

## (ii) Telefonía móvil

41. En cuanto al servicio de telefonía móvil, éste es ofrecido en la actualidad por tres operadores: Movistar, Entel y Claro. Se espera que en el corto plazo, segundo semestre de 2011, otras dos compañías ingresen al mercado: VTR y Nextel. Esta última ya está presente en el país ofreciendo el servicio de *trunking* digital.
42. Según la IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones<sup>26</sup>, de diciembre de 2009, en los sectores rurales Movistar supera a Entel con más del doble de presencia. Como se observa de la tabla siguiente, la empresa Claro tiene una menor presencia en sectores rurales en relación a aquellos urbanos.

**Tabla 3**  
**Distribución Servicios Telefonía Móvil según Proveedor y Ruralidad**

Compañía	Ruralidad		
	Urbano (%)	Rural (%)	Total (%)
Entel PCS	36,2	25,1	35,0
Movistar/Telefónica Móvil	43,8	65,7	46,3
Smartcom/Claro	19,9	9,2	18,7
No sabe/no responde	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100

Fuente: IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, diciembre 2009.

43. En relación a la presencia de las compañías por estrato socioeconómico, como se observa en la tabla siguiente, la mayor diferencia entre Entel y Movistar es en el grupo ABC1, donde la segunda empresa presenta una mayor participación, mientras que Entel se concentra más en el grupo C2. Claro participa de manera homogénea en todos los grupos socioeconómicos, aunque con una tendencia hacia los grupos de medianos ingresos, exceptuando el estrato E.

<sup>26</sup> Informe realizado por la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile para la Subtel. Para más información ver: [http://www.subtel.cl/prontus\\_subtel/site/artic/20100205/pags/20100205163927.html](http://www.subtel.cl/prontus_subtel/site/artic/20100205/pags/20100205163927.html).

**Tabla 4**  
**Distribución Servicios Telefonía Móvil según Proveedor y Nivel Socioeconómico**

Compañía	Nivel Socioeconómico					
	ABC1 (%)	C2 (%)	C3 (%)	D (%)	E (%)	Total (%)
Entel PCS	28,2	42,4	37,6	32,2	30,4	35,0
Movistar/Telefónica Móvil	51,6	37,1	43,8	46,9	63,7	46,3
Smartcom/Claro	20,2	20,5	18,6	20,9	5,9	18,7
No sabe/no responde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, diciembre 2009.

44. Por otro lado, si se considera la participación según modalidad de uso del servicio, es decir, entre contrato y prepago, el servicio móvil con contrato es más preponderante en sectores urbanos que en los rurales, mientras que el prepago, es aproximadamente 15 puntos porcentuales más alto en los sectores rurales.

**Tabla 5**  
**Distribución Servicios Telefonía Móvil según Tipo de Contrato y Ruralidad**

Tipo de Servicio	Ruralidad		
	Urbano (%)	Rural (%)	Total (%)
Contrato	28,9	14,0	27,2
Prepago	70,9	86,0	72,6
No sabe	0,2	0,0	0,2
Total	100	100	100

Fuente: IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, diciembre 2009.

45. Al considerar únicamente el estrato socioeconómico ABC1, los usuarios de telefonía móvil con contrato postpago superan ampliamente a los con prepago, mientras que en los otros estratos la mayoría tiene servicios de prepago. De esta manera, se colige que mientras menor es el ingreso del nivel socioeconómico, mayor es el porcentaje de prepago.

**Tabla 6**  
**Distribución Servicios Telefonía Móvil según Tipo de Contrato y Nivel Socioeconómico**

Tipo de Servicio	Nivel Socioeconómico					
	ABC1 (%)	C2 (%)	C3 (%)	D (%)	E (%)	Total (%)
Contrato	63,9	40,2	23,6	19,4	4,7	27,2
Prepago	36,1	59,8	76,2	80,6	93,8	72,6
No sabe	0,0	0,1	0,2	0,0	1,5	0,2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, diciembre 2009.

46. Por otra parte, se observa que en la última década la telefonía móvil ha experimentado un crecimiento sostenido con respecto al número de abonados, alcanzando una tasa de crecimiento de 381% entre los años 2000 y 2009, contrariamente a lo que ha sucedido en la telefonía fija. Ello implica que respecto del número de abonados a nivel nacional, el año 2009 sea superior en casi 5 veces al número de abonados el año 2000.
47. Algo similar ocurre con la penetración de mercado, que ha aumentado constantemente en todos los años de la muestra, escalando desde un 21,97% el año 2000 a un 96,7% el año 2009.

**Tabla 7**  
**Evolución del Número de Abonados de Telefonía Móvil y Penetración de Mercado, años 2000-2009**

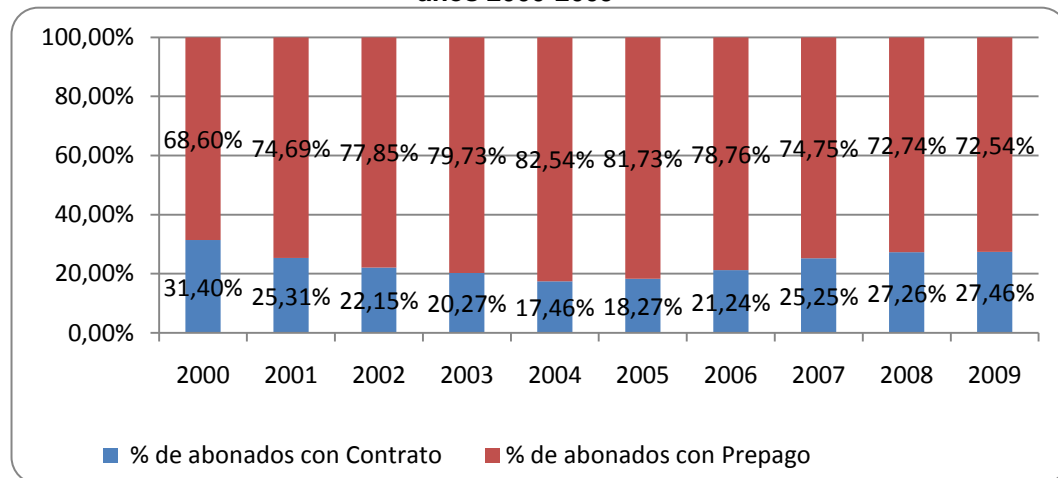
Año	Abonados a nivel nacional	Crecimiento anual	Penetración cada 100 hab.
2000	3,401,525		21.97
2001	5,100,783	49.96%	32.57
2002	6,244,310	22.42%	39.44
2003	7,268,281	16.40%	45.41
2004	9,261,385	27.42%	57.24
2005	10,569,572	14.13%	64.65
2006	12,450,801	16.62%	75.39
2007	13,955,202	10.97%	83.66
2008	14,796,593	4.99%	87.83
2009	16,450,223	10.09%	96.70

Fuente: Estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

48. De los abonados, a nivel nacional, por plan comercial de telefonía móvil, el año 2009, cerca de un 73% corresponde a abonados con prepago mientras que un 27%, aproximadamente, corresponden a abonados con contrato de postpago. Se puede observar en el **Gráfico 2**, que a partir del año 2004, una

mayor proporción de abonados ha comenzado a contratar un plan de post pago en desmedro de los planes de prepago, tendencia que se ha mantenido hasta el año 2009.

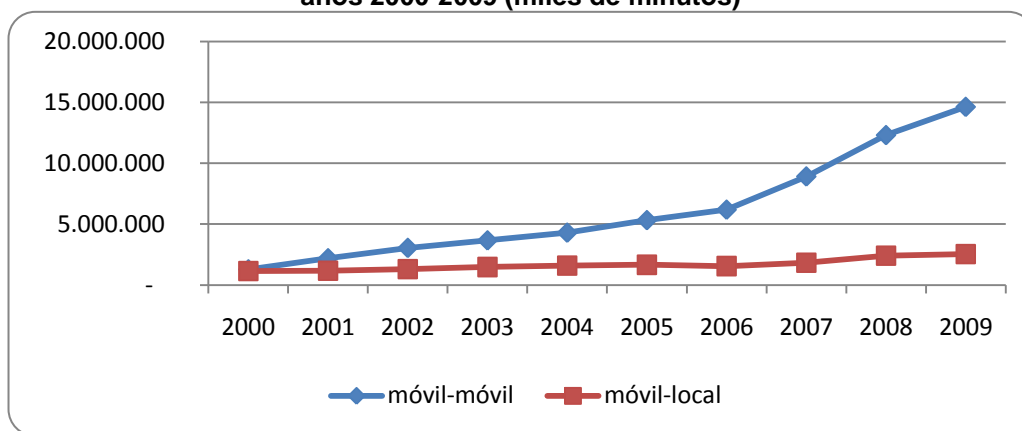
**Gráfico 2**  
**Participación Abonados con Contrato Postpago y Prepago,**  
**años 2000-2009**



Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

49. Al igual de lo que sucede con el número de abonados, la evolución del tráfico cursado por líneas de telefonía móvil es distinta a la del mercado de telefonía fija. Se observa, a partir del **Gráfico 3**, un fuerte incremento en los minutos de salida para comunicaciones entre teléfonos móvil-móvil. En relación al tráfico cursado por líneas de telefonía móvil con destino a una red fija, también se observa un incremento en el total de minutos cursado, pero mucho menor que el incremento del tráfico experimentado entre teléfonos móvil-móvil.

**Gráfico 3**  
**Evolución del Tráfico Comunicaciones Móvil-Móvil y Móvil-Fija,**  
**años 2000-2009 (miles de minutos)**



Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

50. La **Tabla 8** analiza el tráfico de telefonía móvil de acuerdo a los minutos de salida, identificando el tráfico intra-red y el tráfico inter-red entre los años 2006 y septiembre de 2010. Se puede apreciar que con el transcurso de los años, la diferencia entre el tráfico intra-red e inter-red ha aumentado considerablemente en cada uno de los años de estudio.

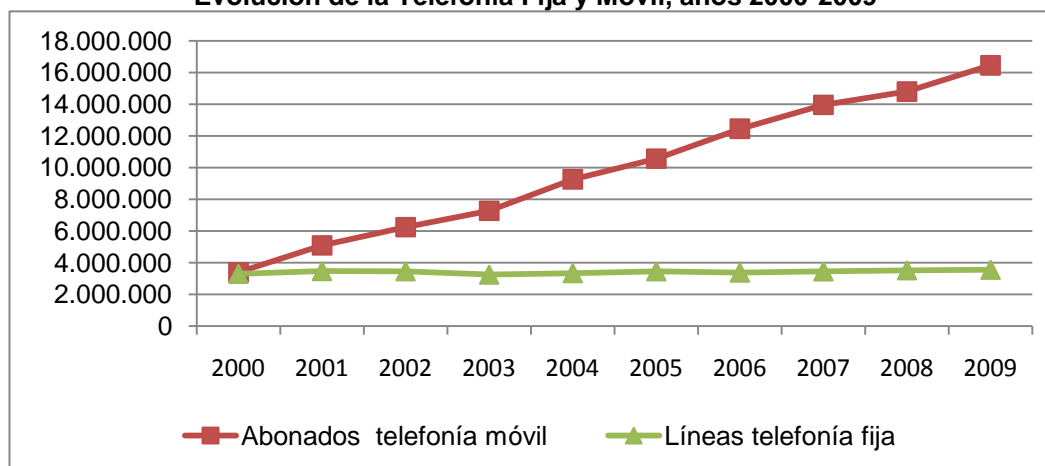
**Tabla 8**  
**Evolución Tráfico Móvil-Móvil Intra-red e Inter-red,**  
**años 2000-2009 (miles de minutos de salida)**

Año	Tráfico Salida Intra-red	Tráfico Salida Inter-redes	Diferencia de tráfico
2006	3,053,374	1,689,152	1,364,222
2007	5,903,306	3,007,133	2,896,173
2008	8,700,286	3,605,725	5,094,561
2009	10,848,001	3,777,187	7,070,815
sep-10	9,940,396	3,230,134	6,710,263

Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

51. Finalmente, a partir del **Gráfico 4** se puede observar claramente la evolución diferente que ha tenido la telefonía fija y móvil durante la última década. Se puede concluir, por lo tanto, que la telefonía móvil ha cobrado una mayor importancia en relación a la telefonía fija, importancia medida tanto en el número de abonados, como en la penetración de mercado.

**Gráfico 4**  
**Evolución de la Telefonía Fija y Móvil, años 2000-2009**



Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel

### (iii) Oferta de planes

52. En el contexto de la discusión planteada y de los antecedentes preliminares entregados, resulta de suma importancia la consideración de las particularidades de la oferta de planes existente en la industria, dado que en base en ellas, debe deslindarse el auténtico campo de análisis, y con ello, dimensionarse la magnitud de la problemática en consulta.
53. En primer término, diremos que, la oferta de planes en telefonía es variada. En el caso de telefonía fija, las ofertas de servicios de voz han evolucionado desde una tarifa en dos partes, cargo fijo y variable, a tarifas del tipo plano, en un primer momento, dentro de una misma red (es el caso de VTR) hasta tarifas planas a otras redes de telefonía fija. Con todo, es preciso señalar que dichas ofertas excluyen expresamente a determinadas compañías locales como Will u otras compañías rurales.
54. En lo referente a telefonía móvil, desde fines del siglo pasado, y con el aumento en el número de abonados móviles, unido al modelo tipo CPP, hasta la fecha, las empresas han presentado distintas ofertas diferenciando llamadas según destino y según tipo de horario. Por ejemplo, tanto la empresa Smartcom (ahora Claro) como Telefónica Móviles (ahora Movistar) desde el año 1999 hasta la fecha han desarrollado una serie de planes

tarifarios con cargo diferenciado por llamadas a equipos móviles de otras compañías.

55. A través del tiempo es posible observar una mayor variedad y sofisticación de los planes ofrecidos por las distintas compañías móviles. En promedio, el año 2002, las empresas tenían cerca de 7 familias de planes para el segmento “personas” y 4 familias de planes para la “empresa”. Para el año 2010, las empresas tiene al menos 9 familias de planes dirigidas a personas y 18 planes de carácter corporativo.
56. Los planes incluyen en algunos casos, además de minutos de voz (que contemplan diferenciación on-net y off-net) y SMS, servicios de transmisión de datos. También se observa de la oferta de planes postpago que, para el año 2000 se ofrecían planes con diferenciación horaria y también diferenciando según red de destino<sup>27</sup>. A la fecha, solamente se ofrecen planes con diferenciación horaria en planes prepago.
57. Para clientes del segmento “persona”, en modalidad de contrato o postpago, la oferta es susceptible de ser clasificada en 3 categorías:
  - a. Planes afinidad o familia: Son aquellos que por un cargo fijo base y un adicional, según número de móviles incluidos dentro del plan, permiten llamadas a un costo reducido, o incluso, permiten llamadas ilimitadas dentro de la pequeña red constituida. Algunos de estos planes incluyen también minutos adicionales a otros destinos, con o sin diferenciación de tarifas.
  - b. Planes On-net: Contemplan diferenciación de llamadas según destino de la misma (si trata de la red de la compañía u otra diversa). En su mayoría, incluyen una bolsa de minutos iniciales (por ejemplo: 400 minutos on-net y 40 minutos off-net) y los minutos adicionales son cobrados a un precio superior, y también discriminando según red de terminación de la llamada. En general, estos planes califican como

---

<sup>27</sup> A mediados del año 2002, Telefónica Móviles, Entel PCS y Bellsouth aplicaron en forma temporal un cobro adicional denominado “Cargo de Acceso a Móviles” a ciertos planes ofrecidos.

llamadas “on-net” a las llamadas realizadas a los móviles de su misma empresa o bien a teléfonos fijos.

- c. Planes Tarifa Plana: A diferencia de los anteriores, son aquellos que no contemplan discriminación de tarifas según el destino de la llamada.

58. Para el caso de clientes empresas, los planes son similares a los clientes personas, pero en ellos predominan los planes con un valor menor o incluso ilimitado entre los móviles del mismo contrato (“In House”) y con discriminación on-net/off-net. Cabe precisar que, para grandes corporaciones, en general, este proceso se realiza mediante licitaciones convocadas por las propias compañías y en el marco de una solución global de telecomunicaciones, en donde se incluyen servicios de roaming, telefonía IP y celulinks, entre otros.

### III. MERCADO RELEVANTE

59. Esta Fiscalía entiende por mercado relevante el de un producto o grupo de productos, en un área geográfica en que se produce, compra o vende, y en una dimensión temporal tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado<sup>28</sup>.
60. En este caso en particular, es posible distinguir dos grandes mercados relevantes, relacionados “aguas arriba” y “aguas abajo”. El primero está dado por el mercado mayorista de acceso de interconexión. En este mercado, según mencionábamos, cada operador tiene posición monopólica en el mercado de la terminación de llamadas en su red.
61. Tal como lo ha señalado el propio H. Tribunal los mercados “aguas arriba” y “aguas abajo” se caracterizan en general por estar vinculados por la existencia de un insumo o facilidad esencial<sup>29</sup>. En este caso, dicho insumo o

---

<sup>28</sup> Guía Interna para el desarrollo de las investigaciones y para las actuaciones judiciales, Diciembre 2008. Fiscalía Nacional Económica.

<sup>29</sup> Considerando Trigésimo, Sentencia 88/2009, ya citada.

facilidad esencial está determinada por la posición monopólica que ostentan las compañías de telefonía en la terminación de llamadas en su red<sup>30</sup>.

62. Con respecto al mercado “aguas abajo”, la definición del mercado relevante afectado se vuelve más compleja, dado que no resulta claro si los servicios de telefonía móvil y telefonía fija deben ser considerados conjuntamente dentro del mismo mercado relevante o si corresponde, en contraposición, que éstos sean considerados como dos mercados relevantes de forma independiente.
63. Si bien la diferenciación de llamadas del tipo on-net/off-net puede darse tanto en los servicios de telefonía local como en telefonía móvil, es en este último sector en donde la discriminación cobra mayor importancia; ello en atención a que el valor nominal del cargo de acceso a redes fijas es al menos 6 veces menor que el de la telefonía móvil, por lo que los ingresos posibles de obtener por este diferencial son de mayor entidad que los ingresos o costos de implementar una política de discriminación en telefonía fija. En dicho mérito, y considerando el aumento explosivo que ha tenido el tráfico de telefonía móvil (mientras el fijo prácticamente se ha estancado) es que, incluso la literatura relativa al tema, se enfoca, casi exclusivamente al mercado de la telefonía celular<sup>31</sup>.
64. Adicionalmente y en la práctica la discriminación según red de salida, se observa principalmente en telefonía móvil y no en telefonía fija, dado que ésta ha evolucionado desde tarifas diferenciadas según destino, a tarifas ilimitadas a redes locales. En cuanto a la diferenciación de tarifas que acontece respecto de las llamadas móvil-fijo, ésta tiene una justificación, derivada de los diferentes costos de terminación de aquel específico tipo de llamadas, diferencial recogido en la regulación de los cargos de acceso fijados a las distintas redes.

---

<sup>30</sup> Considerando Quincuagésimo Octavo, Sentencia 88/2009, ya citada.

<sup>31</sup> Esta diferencia en los precios entre las llamadas on-net y off-net, ha llevado a que, según datos publicados por la Subtel en su página web, a septiembre de 2010, del total de minutos que se originan en teléfonos móviles, un 87,09% tienen como destino otro teléfono móvil y que, de éstas, un 75,47% son llamadas on-net, es decir, dentro de la misma red de telefonía móvil. Por otra parte, también según datos publicados por la Subtel en su página web, del total de llamadas originadas en un teléfono fijo a septiembre de 2010, sólo un 10,90% tenía como destino una red de telefonía móvil.

65. En mérito de lo señalado, a juicio de esta Fiscalía, y para los efectos de la presente instancia, el mercado relevante aguas abajo debiera limitarse a las llamadas originadas en la red móvil de una compañía telefónica, con terminación en red móvil de otra.
66. En relación a otras prestaciones, como los servicios denominados “de valor agregado”, entre ellos, específicamente los servicios de mensajería de texto (SMS) o multimedia (MMS), si bien se detectan diferencias en los valores de las llamadas según destino de la red, ello ocurre principalmente en “las bolsas” de SMS o MMS (opciones de recarga), no observándose en la actualidad diferencias en el valor del servicio de mensajería (del tipo on net off net), respecto del servicio que se incorpora a los planes de voz (sin necesidad de compra adicional) de las empresas con mayor participación de mercado. Con todo, cualquier medida que se disponga respecto de los servicios de voz necesariamente debe considerar su impacto en los servicios de valor agregado<sup>32</sup>.
67. A ello, debemos agregar que, deberá tenerse en cuenta que, según la experiencia comparada<sup>33</sup>, la diferenciación on-net puede ser un freno relevante al ingreso de nuevos actores a nichos específicos como serían los de valor agregado u otras nuevas tendencias como la incorporación de la banca móvil, por tanto sería un mercado potencialmente afectado por alguna medida que se introduzca en el mercado de terminación de llamadas en red móvil<sup>34</sup>.
68. Con todo, en lo referente al mercado aguas abajo, adelantamos desde ya, que el marco de referencia ofrecido, no obsta a que las consideraciones en materia de competencia (y la valoración que al efecto corresponda hacer) se centren o sean matizadas en razón de la variedad de planes u ofertas

---

<sup>32</sup> Se hace presente que esta Fiscalía se encuentra actualmente investigando el mercado de valor agregado en telefonía móvil, bajo el Rol N° 1544-09, según se dio cuenta a VS. mediante el Reservado N° 3214, de 03 de marzo de 2010.

<sup>33</sup> Nueva Zelanda, Commerce Commission (2010), “*Final Report on Whether the Mobile Termination Access Services (incorporating mobile-to-mobile voice termination, fixed-to-mobile voice termination and short-message-service termination) Should Become Designated or Specified Services*”

<sup>34</sup> Recientemente con fecha 18 de enero de 2011, la Comisión Nacional de Competencia de España ha incoado expediente sancionador contra Telefónica Móviles, Vodafone y Orange en relación con una conducta de aplicación de precios excesivos en los servicios mayoristas de originación y terminación de mensajes cortos SMS y MMS de ámbito nacional en sus redes de telefonía móvil.

existentes en el mercado delimitado, y que fueron descritas en el capítulo anterior.

69. En lo que respecta al mercado relevante geográfico, es todo el territorio nacional, por cuanto todas las empresas de telefonía móvil tienen concesiones para prestar sus servicios a lo largo de todo el país.

#### IV. CONCENTRACIÓN Y UMBRALES

70. En este ámbito, es necesario destacar que, en general, todas las empresas participan tanto en el mercado de telefonía fija como en el mercado de telefonía móvil; el único caso relevante diferente es el de la empresa GTD, la cual, no obstante lo anterior, está en proceso de operar efectivamente una concesión del tipo móvil virtual en el país.

**Tabla 9**  
**Líneas Totales en Servicio y Participación de Mercado por Concesionaria de Telefonía Local, a octubre 2010**

Concesionaria	Líneas en Servicio	Participación
Telefónica	1.957.518	55,7%
VTR	632.400	18,0%
GTD (1)	266.675	7,6%
Entelphone (2)	259.764	7,4%
Claro (3)	217.913	6,2%
Telesat	83.367	2,4%
CMET	43.110	1,2%
Otras	52.274	1,5%
<b>Total</b>	<b>3.513.021</b>	<b>100%</b>
<b>HHI</b>	<b>3.589</b>	

Fuente: Estadísticas Subtel, diciembre 2010.

(1) Incluye líneas de Telsur y Manquehue

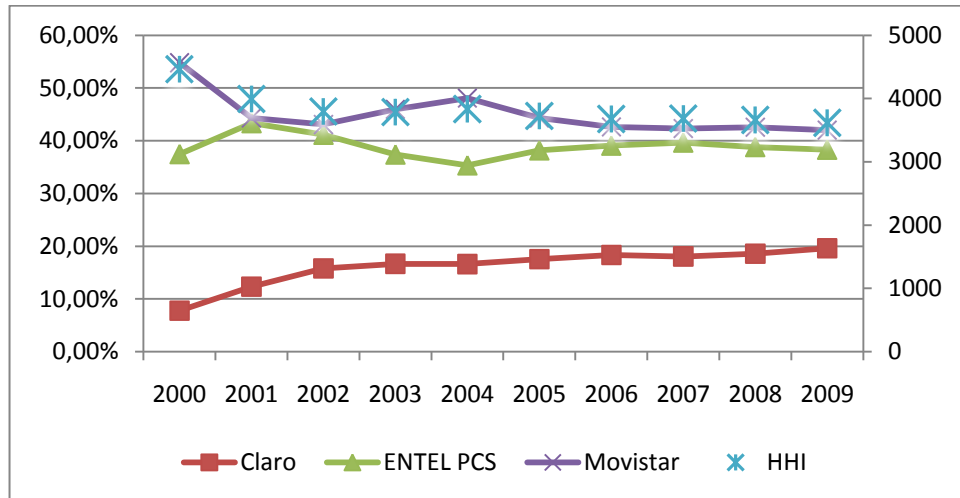
(2) Considera tanto líneas de Entelphone como Will

(3) Considera las líneas de Claro Comunidad y las de Telmex

71. En relación únicamente al mercado de telefonía móvil, la participación de mercado de los distintos operadores, se ha mantenido relativamente constante durante los últimos años como se puede apreciar a partir del **Gráfico 5**. Movistar es la empresa con mayor participación de mercado en todos los años; Entel por su parte, sufrió un descenso en su participación de mercado entre los años 2001 y 2004, año a partir del cual ha aumentando su participación, evolución que se ha mantenido relativamente constante.

Finalmente, Claro, ha tenido una tendencia al alza, especialmente entre los años 2000 y 2005, año a partir del cual, la tasa de crecimiento anual ha disminuido.

**Gráfico 5**  
**Participación de Mercado Empresas Móviles e Índice de Concentración HHI,**  
**años 2000-2009**



Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

72. Con respecto al índice de concentración que presenta el mercado de telefonía móvil, medido a través del índice HHI, en todos los años de estudio, éste se encuentra por sobre los 3.600 puntos, indicando, según los umbrales de concentración, que el mercado es altamente concentrado.
73. Al segmentar los abonados según plan comercial, es decir abonados con plan de postpago o prepago, se observa que las participaciones de mercado se mantienen. En ambos segmentos, Movistar es la empresa que tiene mayor participación de mercado, seguida por Entel, mientras que Claro posee participación de mercado inferior en ambos, pero con un mayor crecimiento en el segmento de prepago.
74. Con respecto al índice de concentración HHI, se puede observar, a partir de la siguiente tabla, que para el caso de prepago, éste índice ha tenido una evolución constante a la baja. Pero, para el caso de los abonados a postpago, el índice HHI ha comenzado a aumentar desde el año 2007. Este último fenómeno se puede explicar, principalmente, debido a la fuerte disminución de la participación de mercado que tiene Claro en este segmento, pasando de 17,7% el año 2006 a 10,5% el año 2009.

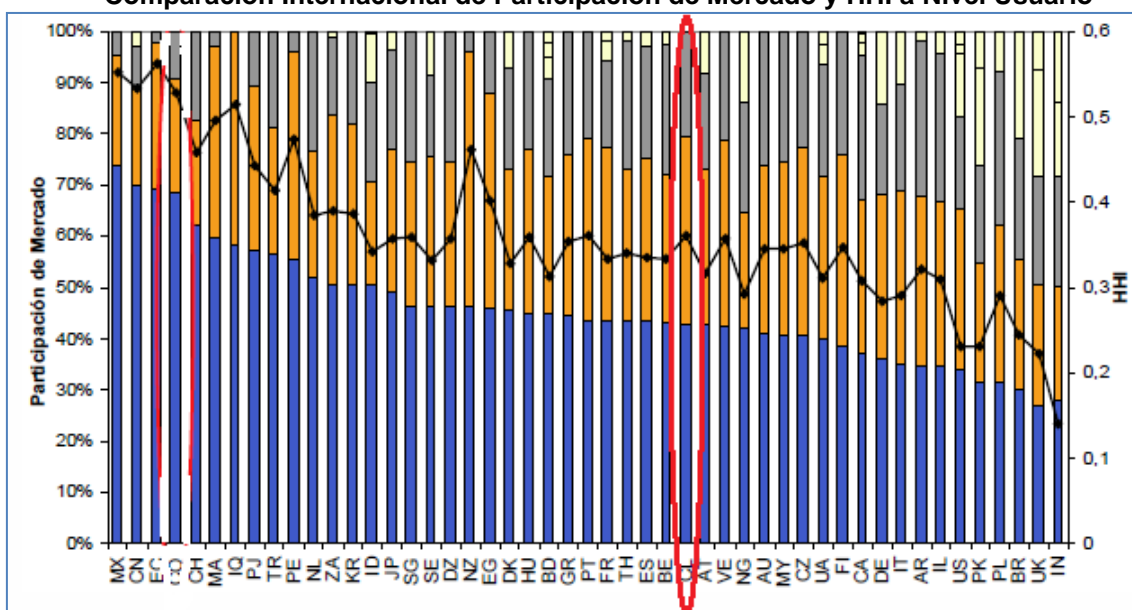
**Tabla 10**  
**Participación de Mercado Empresas Móviles e Índice de**  
**Concentración HHI por Plan Comercial: Postpago y Prepago, años 2000-2009**

Año	Post Pago				Prepago			
	Claro	ENTEL PCS	Movistar	HHI	Claro	ENTEL PCS	Movistar	HHI
2000	11.43%	27.06%	61.51%	4646	6.08%	42.21%	51.71%	4492
2001	16.15%	32.25%	51.60%	3963	11.06%	47.09%	41.86%	4091
2002	14.82%	35.13%	50.05%	3959	16.07%	42.84%	41.09%	3782
2003	15.68%	35.14%	49.19%	3900	16.91%	37.94%	45.14%	3764
2004	14.56%	37.81%	47.64%	3911	17.05%	34.79%	48.16%	3821
2005	14.40%	40.56%	45.04%	3881	18.24%	37.63%	44.13%	3696
2006	17.68%	38.95%	43.37%	3711	18.50%	39.10%	42.41%	3669
2007	15.04%	42.28%	42.68%	3835	19.08%	38.76%	42.16%	3644
2008	9.63%	44.29%	45.90%	4161	21.93%	36.74%	41.32%	3539
2009	10.49%	44.28%	44.93%	4089	23.06%	36.03%	40.91%	3504

Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

75. Considerando la comparación internacional realizada por el Bank of American Merrill Lynch a través de su “Global Wireless Matrix”<sup>35</sup>, con respecto a la participación y concentración de mercado medida a través del HHI, se observa que Chile se encuentra en una posición intermedia, en donde no se observa una elevada participación de mercado respecto de una sola empresa, como es el caso de México, China o Suiza

**Gráfico N°6**  
**Comparación Internacional de Participación de Mercado y HHI a Nivel Usuario**



Fuente: Comisión de Regulación de Comunicaciones de Colombia, Consulta Pública-Escenarios Regulatorios para el Mercado “Voz Saliente Móvil”

<sup>35</sup> Actualizada al primer trimestre de 2010.

## V. LITERATURA REFERENTE A DIFERENCIACIÓN DE TARIFAS ON-NET/OFF-NET<sup>36</sup>

76. Según señaláramos en un inicio, bastante se ha escrito sobre la discriminación de precios entre las llamadas realizadas dentro de una misma red y aquellas que se verifican fuera de ella. A continuación otorgamos la muestra que precederá al análisis y posición que esbozará esta Fiscalía, en el marco de la instancia convocada.
77. El punto de partida de esta somera reseña son los trabajos de Laffont, Tirole y Rey (1998, a, b)<sup>37</sup> y Armstrong (1998)<sup>38</sup>. Cabe destacar de antemano que, a partir de la inclusión en los modelos de las denominadas “externalidades en las llamadas”, según las cuales se considera que no sólo quien llama obtiene utilidad sino también quien recibe las llamadas, los resultados en cuanto a cargos de acceso óptimos y fijación de precios finales cambiaron radicalmente. Se advierte desde ya que este elemento cobra especial relevancia en el análisis de nuestro caso donde impera el sistema de cobro “CPP”.
78. Los resultados se organizan en cuatro grandes categorías, según los precios finales sean lineales o no lineales (siendo ambos esquemas de precios relevantes en el caso chileno, ya que los usuarios que optan por prepago enfrentan tarifas lineales, en tanto que los de postpago tienen precios no lineales), si las redes son simétricas y si discriminan o no respecto de las llamadas on-net y off-net.

### (i) Redes simétricas, precios lineales y discriminatorios

79. Laffont, Tirole y Rey (1998, a, b) considerando un modelo de productos diferenciados a lo Hottelling, analizan el caso de precios lineales permitiendo discriminación según el destino de las llamadas. Los autores muestran que en

---

<sup>36</sup> Fundamentalmente, en base a informe elaborado para la Fiscalía Nacional Económica: “*Mercados Relevantes en el Sector de Telecomunicaciones: Enfoques de la FNE y el TDLC y Revisión Internacional*”. Manuel Willington (Abril, 2010).

<sup>37</sup> “*Network Competition: I. Overview and Nondiscriminatory Pricing*” (1998a); “*Network Competition: II. Price Discrimination*”. (1998b).

<sup>38</sup> Armstrong, M. (1998). Network Interconnection in Telecommunications.

un contexto de segundo mejor, en que los cargos de acceso ya se han fijado por encima del costo marginal, permitir la discriminación de precios es deseable desde un punto de vista social ya que redundaría en menores precios.

80. Berger (2004)<sup>39</sup> agrega al modelo de Laffont, Tirole y Rey (1998b) la presencia de externalidades en las llamadas. En este contexto, al explicitarse el hecho que quien recibe las llamadas deriva utilidad de ello, las empresas en su afán de tener una red más atractiva que la rival y de este modo atraer más suscriptores, tienen el incentivo a subir el precio de las llamadas off-net.

## **(ii) Redes simétricas, precios no lineales y discriminatorios**

81. Berger (2005)<sup>40</sup> incluyendo las externalidades y en un contexto de CPP, muestra que los operadores tienen el incentivo a fijar un precio de llamadas on-net eficiente (igual al costo marginal menos el valor de la externalidad) y un precio off-net por encima del eficiente. Al fijar el precio on-net el operador “internaliza la externalidad” haciendo más atractiva su red. Por el contrario, el precio off-net más elevado se explica por la no internalización de la externalidad y, adicionalmente, por un efecto estratégico: al fijar un precio superior los usuarios de la red rival recibirán menos llamadas y, por lo tanto, su red será menos atractiva.
82. Armstrong y Wright (2007)<sup>41</sup> en un contexto similar (en el que la externalidad de las llamadas en el receptor es modelada de manera diferente y se incluye un operador de red fija) encuentran resultados similares respecto al incentivo a aumentar el precio de las llamadas off-net como manera de hacer menos atractiva la red rival.
83. El incentivo a elevar los precios off-net está directamente vinculado a la presencia de la externalidad: al ser las llamadas off-net más caras los suscriptores de una determinada red realizarán menos llamadas hacia la otra, lo que hará que ésta última sea menos atractiva para los suscriptores. Por lo tanto, un debate de suma importancia, es hasta qué punto las personas

---

<sup>39</sup> “Access Charges in the Presence of Call Externalities” (2004).

<sup>40</sup> “Bill and Keep vs. Cost-based Access Pricing Revisited” (2005).

<sup>41</sup> “Mobile Call Termination in the UK” (2007).

internalizan la mencionada externalidad, en el sentido que al realizar llamadas (particularmente a conocidos con quienes hablan con cierta regularidad) consideran la posibilidad que ello genera llamadas hacia ellos en el futuro.

84. Cambini y Valetti (2007)<sup>42</sup> adaptan el modelo de Jeon, Laffont y Tirole (2004)<sup>43</sup> suponiendo que cada llamada realizada genera una fracción X de llamadas recibidas (a través de las cuales, debido a la externalidad, también se deriva utilidad) y encuentran que el incentivo a incrementar los precios off-net si bien se reduce, no desaparece.
85. Harbord y Pagnozzi (2008)<sup>44</sup>, adaptando también el modelo de Jeon, Laffont y Tirole (2004) muestran que incluso cuando los suscriptores internalizan completamente la externalidad aun subsiste el incentivo a aumentar el precio de las llamadas off-net.
86. Gabrielsen y Vagstad (2002)<sup>45</sup> consideran en su análisis tres características diferentes, presentes en los mercados de telefonía móvil: la externalidad de red que surge cuando las firmas discriminan en contra de las llamadas off-net, la existencia de costos de cambio exógenos y la noción de formación de “clubes de llamada”, que incrementa aún más la existencia de costos de cambio. Todos estos factores generan la existencia de consumidores cautivos, efecto que se traduce en una menor movilidad en el mercado reduciéndose la competencia por atraer nuevos usuarios.
87. El principal resultado del trabajo de Gabrielsen y Vagstad (2002) es que mientras más grandes sean estos costos exógenos, se genera una mayor diferencia entre los precios on-net y off-net, generando a su vez que los clientes al momento de elegir una red lo harán donde se encuentren sus amigos y/o familiares, disminuyendo la competencia entre las redes. Si los cargos de acceso no reflejan los costos reales, la discriminación de precios entre llamadas es ineficiente, reduciendo el bienestar.

---

<sup>42</sup> “*Information Exchange and Competition in Communications Networks*” (2007).

<sup>43</sup> “*On the receiver pays principle*” (2004).

<sup>44</sup> “*On-Net/Off-Net Price Discrimination and “Bill and Keep” vs “Cost Based” Regulation of Mobile Termination Rates*” (2008)

<sup>45</sup> “*Why is On-net traffic cheaper than Off-net traffic*”. (Mayo 2002)

### (iii) Redes asimétricas y discriminación

88. Hoernig (2007)<sup>46</sup> considera en su análisis la competencia entre dos redes de diferente tamaño, cuyos cargos de terminación están fijados por la regulación. El análisis se realiza en un contexto de competencia con tarifas no lineales y discriminatorias, incorporando además la utilidad de recibir llamadas (externalidad de la llamada).
89. Los mercados que Hoernig trata de modelar son los de telefonía de la Unión Europea, donde mayoritariamente los precios a los consumidores no son regulados, solo el usuario que llama paga (CPP) y existe discriminación según el tipo de llamada. Todas características idénticas al sistema chileno.
90. El trabajo de Hoernig analiza específicamente la diferenciación en los precios entre las llamadas on-net y off-net y sus efectos, en un contexto de conductas predatorias de empresas grandes en contra de empresas pequeñas. El autor entiende por conducta predatoria el establecimiento de un pricing de tal forma que el diferencial entre tarifas on/off-net sea mayor. Sin embargo, este trabajo no contempla los efectos de los cargos de acceso, omisión relevante toda vez que, según menciona el propio Hoernig, éstos pueden ser utilizados como variable de colusión o pueden generar efectos anticompetitivos en el mercado.
91. Los principales resultados del estudio son los siguientes:
  - a. La asimetría y la externalidad de red tienen fuertes efectos en los precios de equilibrio on-net y off-net, explicando, en cierta forma, los diferenciales observados entre los tipos de llamadas. La firma más grande fija un precio mayor para las llamadas off-net, haciendo más atractiva su red que la red rival (cuyos clientes recibirán menos llamadas). Este efecto se acentúa con la asimetría de tamaño, por lo que empresas más grandes querrán ampliar más el diferencial entre llamadas dentro y fuera de la red. El resultado es similar si se

---

<sup>46</sup> "On-net and Off-net pricing on asymmetric telecommunications networks". (2007)

considera tarifas lineales y discriminatorias, por lo tanto, dicho efecto no depende de la estructura del precio.

- b. Cuando la principal intención del operador es tener una conducta predatoria, el diferencial de precios entre llamadas dentro y fuera de la red será aun más grande de lo que sería en otras circunstancias. Por lo tanto, ante una conducta predatoria en el mercado, se debería observar que el operador con mayor participación de mercado elegirá el diferencial de precio on-net/off-net más grande y, a su vez, el precio off-net más elevado, con el fin de disminuir las llamadas hacia la rival que se intenta predar. Cargos de acceso asimétricos, es decir, mayores cargos de acceso para la red más pequeña, agrava los potenciales problemas derivados del diferencial de precios entre llamadas con la red más grande.
- c. La red más grande compite de forma más vigorosa estableciendo bajas tarifas on-net si la competencia es en tarifas lineales, y bajos cargos fijos si la competencia es en tarifas no lineales.

#### **(iv) Redes asimétricas, cargos de acceso y bienestar**

92. Hoernig (2008)<sup>47</sup> en un contexto de competencia en tarifas en dos partes, analiza el efecto en bienestar de cuatro políticas:

- reducción de cargos de acceso de manera simétrica;
- reducción de cargos de acceso del operador de mayor tamaño;
- limitación al diferencial de tarifas on-net y off-net; y
- precio máximo al precio off-net.

93. Los resultados que se pueden advertir en el corto plazo, son los siguientes:

- a. La disminución de cargos de acceso de manera simétrica (partiendo de valores superiores a costos) aumenta los beneficios de las firmas, pero disminuye el bienestar de los consumidores.
- b. Si la disminución se limita sólo a la red de mayor tamaño, entonces los efectos son similares al caso anterior, pero de menor magnitud.

---

<sup>47</sup> "Tariff Mediated Network Externalities: Is regulatory intervention any good?". (2008)

Adicionalmente, ocurre una transferencia de beneficios desde la firma de mayor tamaño hacia la de menor tamaño.

- c. Imponer límites en el diferencial de precios on-net off-net (en el extremo forzar a que ambos precios sean iguales) produce, lógicamente, una reducción en el precio off-net y un alza en el precio on-net. Los efectos en bienestar son ambiguos y dependen entre otras cosas de los parámetros de la función de demanda.
  - d. En el caso de redes asimétricas, imponer un límite en el diferencial de precios sólo a la red más grande reduce la intensidad de competencia, aumenta el bienestar y el excedente de las firmas, pero reduce el de los consumidores.
  - e. En el caso de imponerse un techo en el precio de las llamadas off-net de la red más grande, los efectos son cualitativamente similares a los de imponer un límite en el diferencial de precios, con la diferencia que el precio on-net de esta red no se distorsiona al alza.
94. En definitiva, con la mayoría de las intervenciones existe un trade-off, en el corto plazo, entre el bienestar y el excedente del consumidor. En efecto, según lo señalado por el autor, las cinco posibles intervenciones nombradas anteriormente, podrían incrementar la eficiencia y ganancias de las redes pequeñas, pero a expensas del bienestar de los consumidores.
95. Hoernig (2008) menciona, además, que es difícil obtener conclusiones definitivas en cuanto a los efectos de las medidas regulatorias sobre la diferenciación on-net y off-net, poniendo en relieve el “trade-off” existente entre los efectos en la competencia en el corto y largo plazo.
96. Una medida regulatoria que tiene como objetivo reducir la diferenciación entre las llamadas on-net y off-net tiene dos efectos potenciales. En primer lugar, tiende a reducir la competencia entre redes en el corto plazo disminuyendo el bienestar de los consumidores y, en segundo lugar, tiene como objetivo evitar la salida de la empresa más pequeña en el largo plazo. Hoernig advierte que:

*“Thus the social planner must trade off lower consumer surplus in the short run for reduced probability of exit of the small network in the future”.*

97. Harbord y Hoernig (2010)<sup>48</sup> realizan un modelo de bienestar calibrado que tiene como base teórica el modelo desarrollado en Hoernig (2009)<sup>49</sup>, modelo aplicado al mercado de telefonía móvil británico. La virtud de este modelo es que incluye la existencia de un número arbitrario de redes móviles y una red fija, tamaño asimétrico de las distintas redes, llamadas desde y hacia una red fija, existencia de externalidades y discriminación de precios entre tipos de llamadas. Su análisis tiene como objetivo estudiar los efectos en el corto plazo que tendría una reducción de los cargos de acceso en el bienestar total.
98. Los resultados de ambos autores, muestran que una reducción de los cargos de acceso, en línea con las últimas recomendaciones de la Unión Europea, a través de costos incrementales de largo plazo, igualdad de cargos de acceso entre redes fijas y móviles o un mecanismo como el Sender Keeps All (SKA), generaría un incremento en el bienestar total, tanto en el excedente del consumidor como en las ganancias de las empresas. Como se puede apreciar, la conclusión a la que llegan los autores en este trabajo, es opuesta a las conclusiones del estudio de Hoernig (2008) en el cual mencionaba que una disminución de los cargos de acceso, en el mercado de telefonía móvil, disminuiría el bienestar de los consumidores.
99. Los resultados anteriores se obtienen al incluir en el análisis al mercado de telefonía fija, pues si el mercado móvil es considerado de forma aislada, el excedente del consumidor y el bienestar total pueden disminuir, como ha sido mencionado en trabajos como, por ejemplo, Gans and King, 2001, Hoernig, 2008, Armstrong and Wright, 2009 a. Sin embargo, como mencionan los autores, un escenario más real que incluya la presencia de una red fija y externalidades de red en las llamadas, el trade off entre aumentar el excedente del consumidor o aumentar el bienestar total en el mercado de telefonía móvil desaparece al disminuir los cargos de acceso.

---

<sup>48</sup> "Welfare analysis of regulating Mobile Termination Rates in the UK (with an Application to the Orange/T-Mobile Merger)". David Harbord y Steffen Hoernig. Marzo de 2010.

<sup>49</sup> "Competition between multiple asymmetric networks: a toolkit and applications". Steffen Hoernig. Diciembre de 2009.

100. Cabral (2009)<sup>50</sup> a diferencia de los trabajos mencionados con anterioridad, analiza un modelo dinámico general de competencia entre dos redes distintas. En su trabajo, aplica su marco general para analizar los efectos de los cargos de acceso en el mercado de las telecomunicaciones, considerando distintas formas de regulación, analizando su impacto en los beneficios de las empresas y el excedente del consumidor.
101. Las tres formas reconocidas por la literatura de regulación de los cargos de acceso que analiza el autor son: (i) cargos de acceso elegidos a nivel de costo marginal; (ii) cargos de acceso simétricos por sobre el costo marginal; y (iii) cargos de acceso asimétricos (mayor para el operador más pequeño). Menciona los efectos de estos distintos regímenes en el corto y largo plazo, adaptando el modelo estático de Laffont, Rey y Tirole (1998 a, b).
102. Cabral establece que los cargos de acceso fijados por sobre el costo marginal generan una pérdida económica en el corto plazo, la cual se traduce tanto en una pérdida de beneficios de las empresas como en el bienestar del consumidor. Sin embargo, advierte que en un escenario de regulación asimétrica, las redes pequeñas pueden obtener mayores beneficios.
103. Con respecto a los efectos en el largo plazo, Cabral muestra que el bienestar social es menor mientras mayor sea el cargo de acceso fijado por sobre el costo marginal, independientemente de si los cargos de acceso son simétricos o asimétricos, generándose un aumento en la dominancia del mercado, efecto que provoca que las redes más grandes, en el largo plazo, lleguen a ser aún más grandes.
104. Por otro lado, para una potencial operadora entrante, Cabral muestra que una regulación asimétrica aumenta sus beneficios en el corto plazo, pero en el largo plazo la regulación asimétrica no necesariamente aumenta sus excedentes ni mejora su posición competitiva, a causa del aumento en la competencia por los nuevos consumidores y una conducta más agresiva del operador dominante como respuesta a la disminución de sus cargos de acceso. Por lo tanto, frente a la posibilidad de implementar una medida de

---

<sup>50</sup> "Dynamic price competition with network effects" Luis Cabral. Diciembre de 2009.

cargos de acceso asimétricos que favorezca a las nuevas entrantes, ésta debería tener un carácter temporal, eliminando la diferencia en el mediano/largo plazo.

105. Sauer (2010)<sup>51</sup> analiza los efectos de la discriminación on-net y off-net en el bienestar agregado cuando las empresas compiten con tarifas no lineales. Muestra que cuando el tamaño del mercado es fijo y existe discriminación de precios, el bienestar de los consumidores aumenta y los beneficios de las empresas disminuyen, generándose un impacto final negativo en el bienestar total. El resultado anterior no cambia en presencia de externalidades y asimetrías en redes.
106. Sin embargo, cuando el tamaño del mercado no es fijo, el bienestar total se ve aumentado bajo el escenario de discriminación, pues los efectos pro-competitivos que aumentan el excedente de los consumidores, son mayores que las pérdidas de las empresas. Por otro lado, los consumidores se ven beneficiados con la existencia de este diferencial, pues conduce a una competencia más fuerte entre las empresas, disminuyendo los precios promedios al público.

**(v) Diferenciación de las tarifas on-net y off-net, conductas anticompetitivas y efectos en la competencia**

107. A pesar de que el diferencial de precios on-net/off-net pueda ser utilizado como herramienta exclusoria de pequeños o nuevos operadores, tal estrategia no es catalogada como una herramienta anticompetitiva per se. De hecho, en el mismo trabajo, Hoernig (2007) señala: *“Larger firms will charge higher off-net prices even without anticompetitive intent, both under linear and two-part tariffs.”*
108. Por lo tanto, frente a la pregunta de si la política de diferenciación de precios disminuye la competencia en el mercado o no, una respuesta conclusoria no es clara.

---

<sup>51</sup> “Welfare implications of On-net/Off-net price discrimination”. (Noviembre 2010)

109. De hecho, el diferencial de precios no necesariamente disminuye la intensidad competitiva del mercado en el corto e, incluso, en el mediano plazo, pues puede ser una estrategia comercial utilizada tanto por las empresas de mayor tamaño para hacer más atractiva su red, como también por las empresas de menor tamaño para establecerse en el mercado.
110. Por lo tanto, la diferenciación de precios puede llevar en el corto plazo (competencia estática) a una mayor competencia entre los operadores por atraer nuevos clientes y mantener a los antiguos, por ejemplo, reduciendo fuertemente los precios on-net, lo que se traduciría, finalmente, en una mejora en el bienestar de los consumidores.
111. Hoernig (2008)<sup>52</sup> evalúa, entre otras medidas regulatorias, la regulación sobre el diferencial de precios de las llamadas on-net/off-net, y encuentra que en la medida que el diferencial de precios es menor, la competencia en el mercado se torna menos agresiva, al menos en el corto plazo, debido a que en ausencia del diferencial desaparece la externalidad de red, generando que los usuarios no tengan ningún beneficio adicional por pertenecer a la red más grande, lo que generaría un aumento en los precios de las llamadas on-net.
112. Sin embargo, con esta diferenciación el operador dominante puede seguir aumentando su participación de mercado en el tiempo (competencia dinámica) a causa de la presencia de externalidades de red, no permitiendo la entrada de nuevos desafiantes o el crecimiento de pequeños operadores, efecto que podría disminuir la competencia en el largo plazo.
113. De hecho, ante la presencia de la diferenciación on-net/off-net, los operadores más grandes tienen la posibilidad de generar una mayor externalidad de red. Esta externalidad, genera que la red más grande sea más atractiva para los usuarios y por lo tanto, este operador obtiene una ventaja competitiva frente a los demás operadores y, a su vez, limita la capacidad de competir de los operadores más pequeños.

---

<sup>52</sup> "Tariff Mediated Network Externalities: Is regulatory intervention any good?". Steffen Hoernig. 2008.

114. La evidencia empírica, en efecto, así lo señala. Estudios empíricos indican que en un mercado con diferenciación de precios on-net/off-net, los nuevos consumidores preferirán las empresas con redes de mayor tamaño (Kim y Kwon, 2003<sup>53</sup>; Fu, 2004<sup>54</sup>; Srinuan y Bohlin, 2009<sup>55</sup>; Srinuan, 2010<sup>56</sup>).

## (vi) Conclusiones

115. A partir de la revisión teórica y empírica de la literatura referente a la diferenciación de tarifas on-net/off-net, se puede concluir que no existe una posición clara y definida sobre los efectos en la competencia y bienestar que produce la discriminación en análisis, generándose cierta ambivalencia entre los resultados de corto y largo plazo (trade-off). Es así que en términos de competencia se debe ponderar:

- a. La discriminación de precios on-net/off-net no está considerada como una estrategia anticompetitiva per se, lo que indica que esta práctica comercial deberá evaluarse caso a caso.
- b. Como resultado, los beneficios competitivos y de bienestar que trae consigo la discriminación de precios entre llamadas fuera y dentro de la red en el corto plazo, en donde el diferencial genera una presión competitiva en el mercado por atraer nuevos clientes y mantener los antiguos, generando, especialmente bajos precios on-net.
- c. Ante la presencia de discriminación de precios on-net/off-net, aquellos operadores que poseen baja participación de mercado, tienen limitaciones

---

<sup>53</sup> "The advantage of network size in acquiring new subscribers: a conditional logit analysis of the Korean mobile telephony market" (2003). Los autores, investigan el impacto de las externalidades de red, en particular en relación a los nuevos suscriptores en el mercado coreano de telefonía móvil. Los resultados indican que las preferencias de los consumidores están determinadas por la tasa de descuento de las llamadas on-net y el tamaño de la red.

<sup>54</sup> "Termination-discriminatory pricing, subscriber bandwagons and network traffic patterns: the Taiwanese mobile phone market" (2004). El paper señala que las redes más grandes van a conseguir un mayor porcentaje de los nuevos suscriptores comparado con firmas rivales más pequeñas cuando se tiene discriminación de precios.

<sup>55</sup> "On-net price plan as an instrument to create network externalities: The Swedish Mobile Industry" (2009). Los autores investigan el efecto de la discriminación de precios en el mercado de telefonía móvil sueco. El estudio muestra que los operadores móviles podrían usar un esquema de precios diferenciados para mantener capturados a sus suscriptores, en particular para el operador que tiene la red más grande.

<sup>56</sup> "Does size of network matter for off-net price and customer attraction?: The Swedish Mobile Market" (2010). En un análisis para el mercado de telefonía móvil sueco, el autor busca responder si el tamaño de la red y la diferenciación de precios on-net off-net, podría atraer nuevos consumidores; y concluye que la empresa incumbente utiliza el tamaño de su red combinada con una estrategia de precios on-net bajos de forma más exitosa que una empresa entrante.

para competir efectivamente con operadores que poseen una participación de mercado mayor. Por lo tanto, en el largo plazo podría disminuir la competencia, por efecto de que el operador dominante puede seguir aumentando su participación de mercado a causa de la discriminación de precios.

## **VI. PRINCIPALES CAUSAS QUE PUEDEN DETERMINAR LA DIFERENCIACIÓN ON-NET/OFF-NET**

116. Respecto de la revisión teórica realizada, procede realizar un estudio pormenorizado de las causas que enumera la literatura especializada, a fin de conjugar -en lo final- dichas explicaciones con los antecedentes que surgen de nuestro mercado.

117. Cuatro son las causales que se mencionan como determinantes de la diferenciación de los precios on-net off-net.

### **(i) Cargos de acceso calculados incorrectamente**

118. Un cargo de acceso bien regulado debería reflejar los costos medios incrementales de largo plazo que obtendría una empresa eficiente<sup>57</sup>. Lo anterior implica que, si los mercados de terminación de llamadas son competitivos y el cargo de acceso está bien calculado, los costos de originación de llamadas, terminación de llamadas y cargos de acceso deberían ser iguales.

119. En efecto, al ser idénticos los costos anteriormente nombrados, no habrían razones técnicas, ni económicas que justifiquen la existencia de una diferenciación entre las tarifas, pues para cualquier operador el costo de terminar una llamada on-net y off-net serían iguales.

120. Contrariamente, un cargo de acceso sobrevaluado genera distorsiones y permite que las empresas cobren precios diferentes por llamadas on-net y off-net, pues en este caso, para un operador el costo percibido de terminar una

---

<sup>57</sup> "Price regulation of access to telecommunications networks". Ingo Vogelsang. (Septiembre 2003)

llamada off-net, en comparación a terminar una llamada on-net, se distorsiona artificialmente al alza.

**(ii) Cargos de acceso calculados correctamente y ganancia de eficiencias de la empresa regulada**

121. Según conoce ese H. Tribunal, el proceso regulatorio de la fijación de cargos de acceso o interconexión entre redes telefónicas se efectúa cada cinco años en Chile. Sin embargo, la empresa regulada potencialmente puede haber obtenido eficiencias productivas después de la fecha de tarificación, permitiendo, por ejemplo, que los costos de terminación de las llamadas on-net sean menores que el cargo de terminación regulado anteriormente, pudiendo, de ésta manera, cobrar precios menores por las llamadas on-net.

122. Si la diferenciación entre llamadas obedeciera a este motivo, bajo ninguna circunstancia puede ser considerada como anticompetitiva, pues, precisamente, el objetivo de la regulación al fijar los cargos de acceso cada cinco años, es generar los incentivos para que los operadores obtengan ganancias de eficiencia y puedan apropiarse de ellas<sup>58</sup>.

123. Muy distinto al escenario anterior, es el caso de la empresa regulada que puede fijar precios de las llamadas on-net por encima de su costo real y por debajo del cargo de acceso regulado, pues, en este caso, resulta claro que los cargos de acceso estarían mal calculados y permitirían diferenciar las tarifas entre llamadas on-net y off-net a causa de la mala regulación<sup>59</sup>.

**(iii) Estrategia comercial**

124. Estratégicamente, los operadores móviles tienen los incentivos de aumentar los precios de las tarifas off-net y disminuir los precios de las tarifas on-net, con el objetivo de lograr hacer relativamente más atractiva su propia red y menos atractiva la red rival, para, de esta forma, conseguir una mayor participación de mercado<sup>60</sup>.

---

<sup>58</sup> Willington, Manuel, op cit., pág. 49.

<sup>59</sup> Willington, Manuel, op. cit, pág. 49.

<sup>60</sup> “On-net/ off-net price discrimination and bill and keep vs. cost based regulation of mobile termination rates”. David Harbord y Marco Pagnozzi. (Enero 2008)

125. Con esta táctica, los operadores logran que sus usuarios enfrenten mayores costos al realizar llamadas fuera de su red, provocando una disminución de las llamadas con destino a la red competidora, generándose, además, el efecto de una disminución en el pago de los cargos de acceso a la operadora competidora.
126. Según hemos consignado con la revisión de la literatura atinente, esta estrategia se sustenta en la existencia de externalidades que genera la realización de cualquier llamada telefónica. Como decíamos, la externalidad se explica dado que no solamente la persona que realiza la llamada obtiene algún grado de utilidad o satisfacción personal, sino que también, la persona que la recibe<sup>61</sup>.
127. Cabe señalar asimismo que esta causal puede encontrar terreno fértil para su concurrencia en atención a definiciones regulatorias preestablecidas (en el caso que los cargos de acceso hubiesen sido calculados por sobre el costo marginal), situación que podría acontecer en el caso chileno.

**(iv) Objetivos de predación y/o foreclosure**

128. Una causa mucho más controvertida y que puede generar efectos negativos en la libre competencia, es que la diferenciación de precios entre llamadas tenga como objetivo provocar la salida de un operador pequeño, impedir que éste crezca en el mercado o evitar la entrada de nuevos desafiantes.
129. Como se menciona anteriormente, mayores precios off-net generan que la red rival se vuelva menos atractiva para los usuarios de un determinado operador, mientras que menores precios on-net generan que la red propia se vuelva más atractiva. Por lo tanto, la diferenciación de precios puede ser llevada a cabo con el objetivo de disminuir el tráfico de llamadas a la red más pequeña.
130. Según fue mencionado, Hoernig (2007) sugiere que los operadores incumbentes con una participación de mercado relevante pueden, en gran magnitud, disminuir las tarifas de las llamadas on-net y aumentar las tarifas de

---

<sup>61</sup> "Access charges in the presence of call externalities". Ulrich Berger. (Marzo 2004)

las llamadas off-net, aumentando el diferencial entre dichos precios con el objetivo de hacer menos atractiva la red contrincante y, de esta forma, generar menor tráfico de llamadas con destino a la red del competidor más pequeño a través de la utilización de precios predatorios.

131. Por otra parte, y en lo que guarda relación con la posibilidad que se configure el ilícito de estrangulamiento de márgenes, esta Fiscalía considera que la forma práctica de examinar dicha conducta es a través de un análisis concreto respecto de cada uno de los planes ofertados por las compañías móviles.
  
132. En lo que atañe a esta figura, conforme a lo señalado por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia con ocasión de la Sentencia N° 88/2009: *“en términos generales, el estrangulamiento de márgenes se produce cuando una empresa integrada verticalmente utiliza el poder de mercado que posee en el mercado “aguas arriba” para estrangular los márgenes de sus competidores en el mercado “aguas abajo”, con el objeto o efecto de excluirlos”*<sup>62</sup>.
  
133. Como ya ha señalado por esta Fiscalía<sup>63</sup>, a fin de que exista estrangulamiento de márgenes en la hipótesis en análisis, los planes de telefonía móvil, en particular aquellos planes con diferenciación de tarifas entre llamadas on-net y off-net, deberían exhibir una tarifa on-net efectiva inferior al cargo de acceso que deben pagar las demás compañías por terminar las llamadas en la red móvil de sus competidoras.
  
134. Ello, en especial, respecto de empresas entrantes, ya que si el cargo de acceso cobrado por las empresas de telefonía móvil incumbentes es superior a las tarifas cobradas a sus usuarios por las llamadas on-net, sus competidores no podrán obtener beneficios, aunque sean igual o más eficientes, por cuanto, además de pagar el cargo de acceso, deben incurrir en otros costos para proveer el servicio.

---

<sup>62</sup> Considerando nonagésimo quinto de la Sentencia 88/2009, ya citada.

<sup>63</sup> Informe presentado por FNE en causa Will v/s Claro, Rol C 199-10.

135. Es más, en el Derecho Comparado se ha señalado que no es necesario que el margen sea negativo, es decir, que las tarifas minoristas sean inferiores a las mayoristas, sino que basta que el margen sea al menos insuficiente para cubrir los propios costes de la empresa dominante en la fase descendiente, con lo cual, incluso, no se requeriría acreditar si los márgenes son negativos<sup>64</sup>.

136. En atención a que la sola diferenciación de tarifas entre llamadas on-net y off-net no es considerada una conducta anticompetitiva per se, se hace forzoso el análisis individual de cada plan de telefonía móvil, con el objeto de establecer si el mismo conduce o no a una conducta de predación o estrangulamiento de márgenes, o se trata simplemente una respuesta a la competencia.

## **VII. IMPORTANCIA DE LOS CARGOS DE ACCESO EN LA DIFERENCIACIÓN DEL VALOR DE LAS LLAMADAS ON-NET/OFF-NET**

137. Según veíamos, una de las causales que se mencionan como generadora de la discriminación consultada, es el cálculo erróneo de los cargos de acceso, razón por la cual se hace preciso un pronunciamiento individual respecto a la temática.

138. Como ya fue adelantado, los precios de terminación o cargo de acceso cobrados por un operador representan costos para el resto de los operadores interconectados. El precio por terminar una llamada en una red externa B, es un costo adicional para la red A, originadora de la llamada, y por lo tanto este costo debiera ser incorporado al precio final de la llamada realizada.

139. Resulta preciso señalar que los cargos de acceso han de estar relacionados con los costos reales de proveer el servicio, de forma tal que dichos valores no sean artificialmente bajos como para incentivar la entrada indiscriminada de operadores ineficientes, ni lo suficientemente altos como para provocar la

---

<sup>64</sup> En tal sentido, la Comisión Europea ha señalado que: “*un margen negativo, en el que las tarifas mayoristas son más elevadas que las tarifas minoristas, demuestra la existencia de una compresión de márgenes, sin que deban tenerse en cuenta los costes específicos del producto. Cuando el margen es positivo, es decir, cuando las tarifas mayoristas son inferiores a las tarifas minoristas, aún cabe hablar de compresión de márgenes si dicho margen positivo no es suficiente para que el operador tradicional pueda cubrir los costes específicos de producto derivados de la prestación de sus propios servicios minoristas*”. Decisión de 21 de mayo de 2003, en el Asunto COMP/C-1/37.451, 37.578, 37.579 — Deutsche Telekom AG.

duplicación de esfuerzos productivos que den lugar a ineficiencias en la gestión.

140. El establecimiento de cargos de acceso o de interconexión sobrevalorados, genera diferencias artificiales en costos para los operadores móviles al realizar una llamada del tipo off-net versus una llamada del tipo on-net, situación particularmente clara en el caso de los operadores que recién están ingresando al mercado.
141. Lo anterior se explica por cuanto el costo promedio para una entrante, debido al bajo tráfico on-net, será superior al costo promedio que enfrentarán las empresas incumbentes<sup>65</sup>. La diferencia planteada anteriormente se reduciría a medida que el costo de acceso refleje los costos reales de las redes móviles.
142. Adicionalmente y nuevamente, debido al incipiente tamaño de las redes de los entrantes, los ingresos por terminación de llamadas también resultan de una menor cuantía, toda vez que la diferencia entre el cargo de acceso y el costo real de la red, no cubre necesariamente la pérdida de competitividad señalada precedentemente.
143. Ahora bien, una cuota de mercado excesivamente elevada podría convertir todo el tráfico de terminación en un tráfico “on-net”, el cual genera menores beneficios netos, considerando un precio on-net inferior al cargo de acceso regulado, y por tanto, al operador dominante le convendría disminuir su participación de mercado.
144. Con todo, el elemento fundamental entonces, es el margen existente entre el cargo de acceso y el costo real de terminación de la llamada, mientras mayor sea la diferencia, mayor será el diferencial de precios on-net off-net ofrecidos al público.
145. En un escenario de competencia naturalmente los operadores tratan de aumentar el margen entre el cargo de acceso y el costo real de la empresa,

---

<sup>65</sup> El costo promedio de terminación es, en términos simples, una ponderación del cargo de acceso por la fracción de tráfico de salida más el costo de terminación móvil por el tráfico on-net.

esto, a través de mejoras por eficiencia y por propia gestión de la operadora, principalmente en aquellos costos que no son parte de los costos evitables o de operación de la red móvil. Lo anterior, unido al ingreso de nuevos operadores, podría llevar a la conclusión que esta diferencia de costos será utilizada en beneficio de su entrada.

146. Lo anterior no es del todo claro en un escenario como el actual, por efecto de la saturación o grado de penetración del servicio, y en donde también se presentan retornos decrecientes o inexistentes por efecto de las externalidades de red.

147. En teoría, existe un beneficio para un consumidor que se suscribe a una red en la medida en que otros consumidores también se suscriban a la misma red; mientras más clientes pertenezcan a esa red, más llamadas on-net realizarán y, por tanto, serán menores los precios medios que observarán. Lo anterior es válido para las incumbentes que ya tendrían incorporado el beneficio de estas externalidades (que se producen con o sin distorsiones en el cargo de acceso). De esta manera, y desde el punto de vista de la demanda, un nuevo cliente o bien alguien que desee cambiar de operadora observará los precios promedios y preferirá ciertamente a la operadora dominante.

148. El resultado anterior claramente se ve exacerbado en un escenario con distorsiones en el cargo de acceso y pueden explicar en parte la existencia de diferencias entre las llamadas on-net y off-net, cobrando importancia lo destacado reiteradamente por el H. Tribunal, y a que ya hemos hecho mención en cuanto a que, no existen elementos reales de costos que hagan diferenciar las tarifas dependiendo del tipo de llamada que se efectúa<sup>66</sup>.

149. Con base en ello, pareciera que lo más recomendable sería reducir la diferencia de costos en las llamadas según su origen y destino. Con todo, eventualmente podrían existir ciertos elementos de red que son costos evitables dentro de una llamada fuera de la red de la operadora móvil, para

---

<sup>66</sup> Informe N°2/2009.

cuya determinación se requiere información técnica verificable, información a la que esta Fiscalía no ha tenido acceso..

150. Cabe puntualizar que, independientemente del sentido de la comunicación, los elementos de red ocupados, tanto en la red de telefonía fija como en la red móvil son, en base a la información que se tiene -y salvo evidencias en contrario- los mismos. De hecho, como concluye la ex H. Comisión Resolutiva<sup>67</sup>: *“En una comunicación desde un teléfono fijo a un teléfono móvil (comunicación local-móvil) y viceversa (comunicación móvil-local) interviene la red de una compañía local y la red de una compañía telefónica móvil. Dado que en ambos sentidos de comunicación se utilizan los mismos elementos de red, el costo económico de ambos tipos de comunicación es el mismo”*.

**(i) Problemas actuales en la determinación de los cargos de acceso óptimos. El caso chileno**

151. Los elementos económicos que inducen a concluir que los cargos de acceso móvil se encuentran sobrevalorados<sup>68</sup> no son del todo ajenos a ese H. Tribunal y parten del hecho que cuantificar correctamente estos costos totales de largo plazo es bastante complejo, pues se necesita de un gran volumen de información y estimaciones de demanda<sup>69</sup>.

152. Además, se debe tener en cuenta la asimetría de información que tiene el regulador, pues, en general, posee menos información que las empresas establecidas en el mercado.

153. Sumado a esto, la fijación de los cargos de acceso óptimos se vuelve una tarea más compleja en mercados que presentan una evolución rápida y constante en el tiempo, como es el caso de los mercados de telecomunicaciones.

154. Un ejemplo de lo señalado: en las Bases Técnico Económicas del último proceso tarifario de una de las compañías de telefonía móvil, en relación a la

---

<sup>67</sup> Punto 1.12, inciso a) de la Resolución N°547, de 11 de agosto de 1999, H. Comisión Resolutiva.

<sup>68</sup> Informe elaborado para la Fiscalía Nacional Económica: *“Restricciones a la libre competencia en el mercado chileno de telefonía móvil”*. Oscar Cabello e Israel Mandler. (Septiembre de 2006)

<sup>69</sup> Procedimiento de fijación tarifaria. SUBTEL. Disponible en:

[http://www.subtel.cl/prontus\\_procesos/tarifarios/site/artic/20090721/pags/20090721190637.html#T2](http://www.subtel.cl/prontus_procesos/tarifarios/site/artic/20090721/pags/20090721190637.html#T2)

demanda esperada para el servicio, establecieron que “...la proyección de demanda de la empresa eficiente, se efectuará considerando una **participación de mercado de  $\frac{1}{3}$  sobre la proyección a nivel de mercado total**. Asimismo, la Concesionaria podrá considerar al término del año 2 de vigencia del período tarifario, la incorporación de un nuevo operador. A partir de esa incorporación, **cada operador captará  $\frac{1}{4}$  de los clientes nuevos y  $\frac{1}{4}$  de aquellos que se cambien de operador (churn)**”<sup>70</sup>.

155. En presencia de economías de escala, este criterio hace que el costo real exceda las tarifas reguladas para empresas con participación menor al 1/3 considerado por Subtel, a contrario sensu, empresas con participación de mercado superior al 33% ciertamente tienen un diferencial superior entre el costo real de provisión del servicio y los cargos de acceso.

156. Adicionalmente si se observan las estimaciones de demanda<sup>71</sup> para el período tarifario (2009-2013), con las cuales finalmente se calcularon los cargos de acceso para las operadoras móviles, claramente se advierte que las mismas, comparada con los datos del mercado, han estado hasta el momento subestimadas, como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 11**  
**Diferencias entre el Número de Abonados a Telefonía Móvil Proyectados y Reales para el Período 2009-2013**

Año	Abonados Totales (Estimados)	Abonados Reales (SUBTEL)
2008	14.618.366	14.796.593
2009	15.469.907	16.450.223
2010	16.306.565	18.309.612(*)
2011	17.102.761	----
2012	17.813.574	----
2013	18.508.941	----

Fuente: Gomez Lobo et al, Subtel  
(\*) Información a septiembre de 2010

157. Cabe advertir que la exposición de dichos parámetros, más que constituir una velada detracción al proceso de cálculo tarifario, pretenden ilustrar el principio (más no necesariamente la causa) de las diferencias que existen entre el

<sup>70</sup> Resolución Exenta N° 141, SUBTEL “ESTABLECE BASES TÉCNICO ECONÓMICAS DEFINITIVAS PARA EL PROCESO TARIFARIO DE LA CONCESIONARIA ENTEL PCS TELECOMUNICACIONES S.A., CORRESPONDIENTE AL QUINQUENIO 2009-2014”. El destacado es nuestro.

<sup>71</sup> “Estimación de la demanda por telefonía móvil y una proyección para el período 2009-2013”, Gómez-Lobo, Rau y Krell (2008) disponible en <http://www.tdlc.cl/DocumentosMultiples/Gomez Lobo 290808.doc>.

costo real de telefonía móvil (que finalmente es el costo de la red) y el costo del servicio regulado al mercado mayorista.

158. Finalmente, en relación a la forma en que el modelo tarifario estimó el desempeño de los nuevos operadores, elemento que guarda relación directa a como se modela el churn de la industria, se puede observar en la siguiente tabla que en comparación con otros antecedentes recopilados por este Servicio -especialmente la experiencia internacional sobre la materia<sup>72</sup>-, se ha sobreestimado la capacidad de penetración de los nuevos operadores.

**Tabla 12**  
**Modelamiento del 4<sup>to</sup> Operador de Telefonía Móvil para el Periodo 2009-2013**

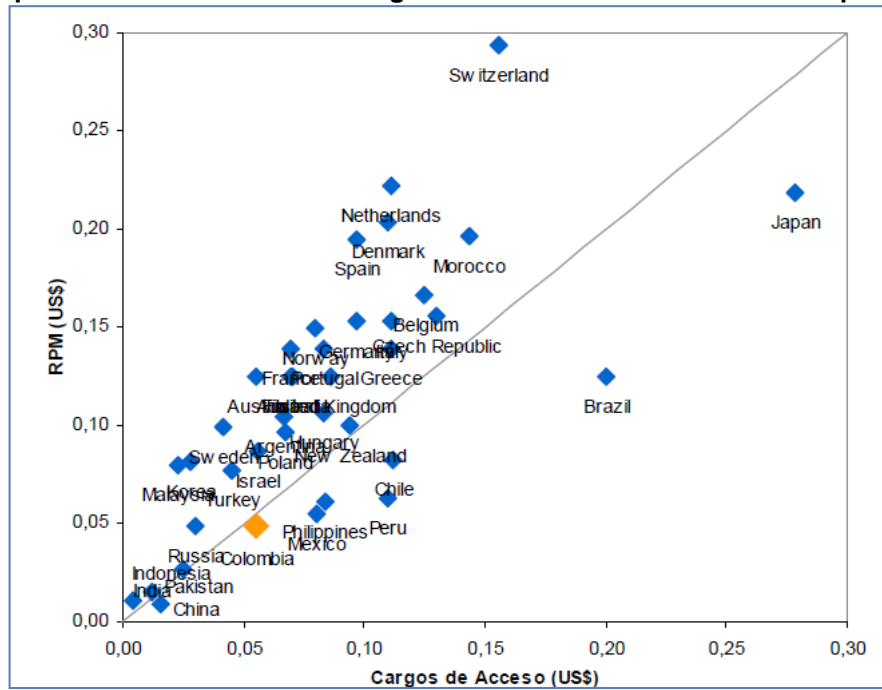
4 <sup>to</sup> Operador	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Prepago	-	-	-	870.868	1.579.241	2.041.273
Contrato	-	-	-	380.418	736.870	1.030.832
Empresa Eficiente	-	-	-	<b>1.251.286</b>	<b>2.316.110</b>	<b>3.072.106</b>

Fuente: Informe Sustentación, Modelo Tarifario Móvil (2008).

159. Considerando la comparación internacional realizada por Merrill Lynch, se observa que la tarifa promedio (revenue per minute, RPM) para Chile, se encontraría por debajo del valor de cargo de acceso (ver, **Gráfico N°7**). Esta situación podría ser un indicativo que los cargos de acceso en el país se hallan sobrevalorados.

<sup>72</sup> Srinuan (2010) muestra el caso de la empresa Tre que ingresó al mercado de telefonía móvil de Suecia en el año 2003, mercado que ya presentaba en esa época una diferenciación de tarifas on-net/off-net. La empresa Tre estableció como parte de su estrategia para instalarse en el mercado el precio on-net más bajo del mismo, con esta estrategia esta empresa tuvo una alta tasa de crecimiento de suscriptores entre los años 2003 y 2004. Sin embargo, a finales del 2008, 5 años después de su ingreso esta empresa contaba únicamente con una participación de mercado del 6.4%.

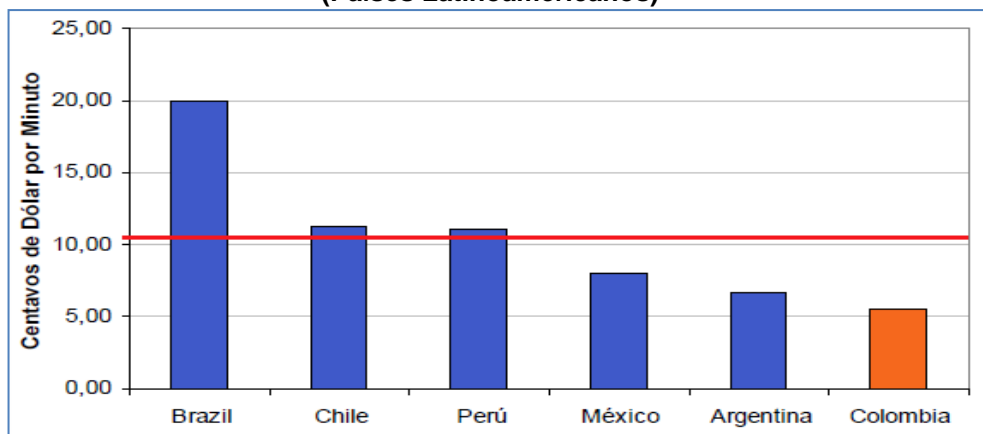
**Gráfico N°7**  
**Comparación Internacional de Cargos de Acceso vs. Tarifa Promedio por País**



Fuente: Comisión de Regulación de Comunicaciones de Colombia, Consulta Pública Escenarios Regulatorios para el Mercado "Voz Saliente Móvil"

160. Asimismo y en comparación con otros países latinoamericanos, se observa que el cargo de acceso por minuto en Chile es mayor a 10 centavos de dólar por minuto, siendo superado solamente por Brasil.

**Gráfico N°8**  
**Comparación Internacional de Cargos de Acceso, Primer Trimestre de 2010 (Países Latinoamericanos)<sup>73</sup>**



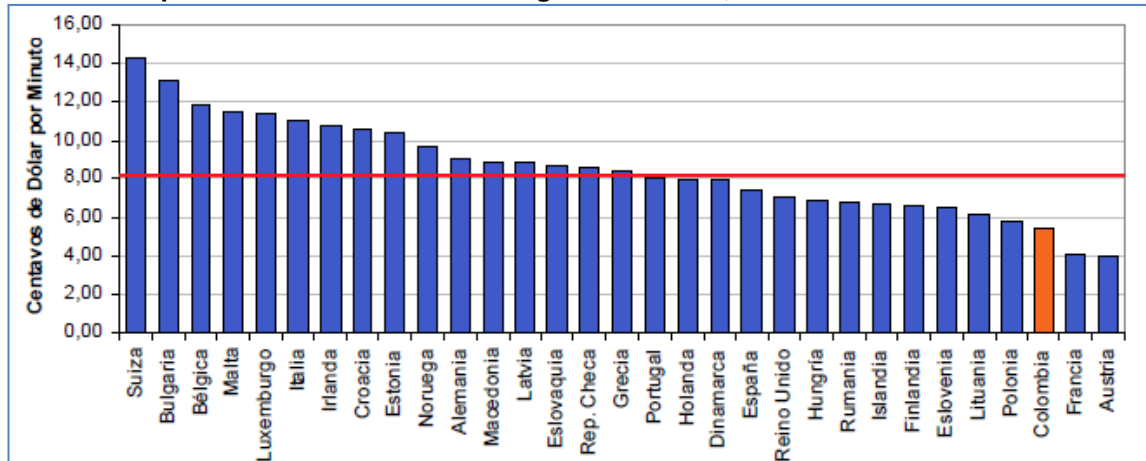
Fuente: Comisión de Regulación de Comunicaciones de Colombia, Consulta Pública-Escenarios Regulatorios para el Mercado "Voz Saliente Móvil"

161. Si se compara este nivel de cargo de acceso chileno con el nivel internacional, según el Global Wireless Matrix del primer trimestre de 2010, se puede apreciar a partir del **Gráfico N°9** que Chile se encontraría dentro del

<sup>73</sup> Global Wireless Index.

grupo de países con los cargos de acceso más altos y superiores al promedio (línea roja) en 2 centavos de dólar aproximadamente.

**Gráfico N°9**  
**Comparación Internacional de Cargos de Acceso, Primer Trimestre de 2010**



Fuente: Comisión de Regulación de Comunicaciones de Colombia, Consulta Pública-Escenarios Regulatorios para el Mercado "Voz Saliente Móvil"

162. A pesar de las ineficiencias y vulnerabilidades propias de la regulación para generar resultados óptimos<sup>74</sup>, es posible utilizar otras metodologías de cálculo de los cargos de acceso, respecto de aquella que nos rige hoy en día.

163. Variados han sido los modelos que se ofrecen a nivel comparado: TSLIRC, LIRC<sup>75</sup>, entre otros. Uno de las fórmulas en boga, presentada incluso como proyecto de ley ante el H. Congreso Nacional<sup>76</sup> y mencionado por la propia Subtel en el informe presentado en la causa Will S.A. v/s Claro Chile S.A., Rol C-199-10, es el Sender Keeps All. Esta propuesta, en mérito de su contingencia, merece especial análisis por parte de esta Fiscalía.

**(ii) Sender Keeps All (SKA)**

164. Un mecanismo sencillo de implementar, en el sentido de no requerir información sensible sobre costos de largo plazo, ni comportamiento de demanda, es el SKA (también denominado Bill and Keep), mecanismo que

<sup>74</sup>"Regulación: Objetivos, problemas y opciones que se abren en el mercado de telefonía fija local". Fernando Coloma y Jorge Tarzuján. (2002)

<sup>75</sup> LIRC : Long Run Incremental Cost; TSLIRC: Total Service Long Run Incremental Cost.

<sup>76</sup> Boletín 7243-19, Título: "Establece el no cobro recíproco de precios por término de comunicaciones entre redes de telecomunicaciones".

consiste en la fijación de cargos de acceso igual a “cero” entre los distintos operadores<sup>77</sup>.

165. Este mecanismo determina que la empresa que recibe la llamada de otra compañía asuma el costo total de terminación de ésta, no siendo compensado por la operadora llamante, a diferencia de lo que sucede en la actualidad.
166. Entre las ventajas del mecanismo SKA se encuentran claramente los menores costos administrativos, la eliminación de los incentivos para utilizar de forma estratégica los cargos de acceso y el promover la eficiencia productiva. Por otra parte, este mecanismo reduce los costos de regulación y si los costos de utilización de red son cercanos a cero, este mecanismo, genera una asignación más eficiente del servicio<sup>78</sup>.
167. Harbord y Pagnozzi (2008)<sup>79</sup> indican que el SKA generaría una estructura de precios al público más eficiente, ayudaría a eliminar las barreras a la entrada causadas por los efectos de red, mejoraría el bienestar y aumentaría la competencia en el mercado de la telefonía móvil.
168. Los autores indican que si a la existencia de elevados cargos de acceso (que se encuentren por encima del costo marginal) se suma la externalidad de las llamadas, las empresas móviles tendrán suficientes incentivos para ampliar el diferencial de precios on-net y off-net, en razón de los incentivos estratégicos que tienen las empresas de mayor tamaño para hacer más atractiva su red. Señalan, por lo tanto, que el nivel de cargos de acceso que optimiza el bienestar, está por debajo del costo marginal de terminar las llamadas y corrige su externalidad.
169. Asimismo señalan que la adopción del sistema SKA redundaría en una estructura de precios más eficiente tanto a nivel mayorista como minorista. Esta conclusión estaría sustentada por la evidencia de su aplicación a nivel

---

<sup>77</sup> Definición utilizada por la OECD.

<sup>78</sup> “Consulta pública- Escenarios regulatorios para el mercado Voz saliente móvil”. Comisión de regulación de comunicaciones. Colombia. (Diciembre de 2010).

<sup>79</sup> “On-net/off-net Price Discrimination and Bill & Keep vs. Cost Based Regulation of Mobile Termination Rates” (Enero 2008).

internacional: Estados Unidos, Francia<sup>80</sup>, Hong Kong y Singapur. El sistema SKA generaría menores tarifas a público y altas tasas de utilización en comparación con el sistema de quien llama paga, y con un efecto menor en las tasas de penetración, reduciendo además los incentivos a diferencias entre los precios de llamadas on-net y off-net, incluso desapareciendo esta diferenciación en algunos casos.

170. Sin embargo es propio anotar que este mecanismo también presenta algunas críticas. De Graba (2003)<sup>81</sup> indica que el SKA incentivaría a reducir el tamaño de la red, pero adicionalmente podría generar resultados mejores desde el punto de vista social respecto a un sistema tipo "Calling party pays". SKA genera incentivos para disminuir el número de llamadas recibidas, e incentivar el tráfico en la dirección opuesta, con el objetivo de disminuir los costos de terminación, el cual se puede lograr, por ejemplo, con reducciones en la calidad en la prestación del servicio o retrasos.
171. Una solución a los incentivos perversos descritos, es cambiar el sistema actual de pagos de "Calling party pays" o CPP (quien llama paga el costo de terminación) a un sistema como el "Receiver party pays" o RPP (el usuario que recibe la llamada también paga el costo de terminación). Bajo el RPP, es posible que el operador llamante no tenga que pagar por la terminación en la red del operador llamado, ya que éste último lo podría recuperar a través del cobro a sus usuarios.
172. Además, el sistema RPP se sustenta por la existencia de la tantas veces aludida externalidad, al efectuarse una llamada telefónica. Al recibir también utilidad el usuario llamado, sería correcto que ambos usuarios, quien origina la llamada y quien la recibe, asumieran los costos totales de la llamada.
173. Un mecanismo como el SKA funcionaría correctamente en un mercado donde los participantes intercambian un volumen de tráfico similar, debido a que en el neto, aproximadamente, los costos de los cargos de acceso se anularían. En cambio, para un operador pequeño que recibe una mayor proporción de

---

<sup>80</sup>Utilizó el sistema hasta el año 2004.

<sup>81</sup>"Efficient Inter-carrier Compensation for Competing Networks when Customers Share the Value of a Call" (2003).

llamadas externas, los costos de terminación que debería asumir serían mayores, en atención a que en un escenario de SKA dejaría de percibir los ingresos propios de los cargos por interconexión, en el contexto CPP.

174. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que bajo el esquema SKA los operadores móviles podrían emprender determinadas acciones tendientes a la colusión, a fin de facilitar la salida del mercado de la red pequeña, a través de políticas que incentiven el tráfico entre las redes de los operadores que se coluden<sup>82</sup>.
175. Incluso bajo este mecanismo, y a causa de la colusión mencionada, los precios de las llamadas off-net de un operador con terminación en la red del otro operador móvil con el que se colude, se podrían transformar en llamadas on-net, lo que podría llevarles a una política de reducción agresiva de los precios de las llamadas móviles, desplazando del mercado no sólo al operador móvil pequeño, sino incluso a los propios operadores fijos, quienes se verían obligados a emprender una guerra de precios<sup>83</sup>.
176. Si pese a los conflictos que encierra el sistema SKA, de todas maneras quisiera implementarse, procede advertir que no es posible aplicar este régimen para los concesionarios de servicios de larga distancia ya que en este caso no existe posibilidad de hacer un “trueque” de servicios de interconexión.
177. En efecto, si este mecanismo fuese impuesto, los operadores de larga distancia empezarían a hacer un uso gratuito de las redes telefónicas locales, y de las redes de telefonía móvil. Lo mismo podrían hacer los principales consumidores de tráfico telefónico, como grandes empresas, que para reducir lo que pagan hoy por servicios de telefonía podrían crear una filial, que se interconectara en forma gratuita.
178. En mérito de lo anterior, y al implementarse un sistema como el SKA de forma generalizada, necesariamente se produce un problema en el corto plazo con

---

<sup>82</sup> “Regulación de precios de las telecomunicaciones”. Curso de fundación Ceddnet, España. Módulo 3: Precios de terminación móvil.

<sup>83</sup> “Testing the “Waterbed” effect in mobile telephony”. Christos Genakos & Tommaso Valletti (Febrero 2009).

el sistema de *carriers*. Con todo, cabe precisar respecto de la advertencia realizada que la reciente publicación de la Ley 20.476, de 06 de diciembre de 2010, que “Establece que a cada región administrativa, corresponda una zona primaria del servicio público telefónico”, prescribe que a partir del primer día del trigésimo séptimo mes de vigencia de dicha norma, y para los efectos del servicio público telefónico, el país se constituirá en una zona primaria<sup>84</sup>, subsistiendo la problemática enunciada para los servicios de larga distancia internacional.

179. Una posible solución al problema anterior es que el SKA se exija sólo entre empresas concesionarias de telefonía fija, o entre concesionarias de telefonía móvil, en la línea de lo consignado en el proyecto de ley<sup>85</sup> en actual tramitación ante el Congreso, lo cual evidentemente puede llevar a problemas de arbitraje entre los distintos tipos de redes.

**Tabla 13**  
**Ventajas y Desventajas Modelo SKA**

Ventajas	Desventajas
Modelo sencillo de implementar que reduce los costos de regulación.	No es recomendable en mercados con un alto grado de evolución tecnológica y en fase de saturación.
Modelo que puede ser ventajoso cuando los costos de terminación son cercanos a cero.	Problemas de colusión entre empresas dominantes con el objetivo de eliminar al competidor pequeño.
Promueve la eficiencia productiva, al generar incentivos de disminuir los costos de terminación.	Mecanismo que no funciona correctamente con un sistema como el actual (Calling party pays).
-----	Incentivos a reducir el tamaño de red y disminuir la calidad del servicio.

### (iii) Efecto Cama de Agua (“Waterbed”)

180. Frente alternativas menos innovadoras que el SKA, como podría ser una baja generalizada en los cargos de acceso, nuevos estudios han analizado el

<sup>84</sup> Con todo, dicha prescripción se encuentra sujeta al pronunciamiento favorable del Tribunal de la Libre Competencia, motivado por consulta que para ello deberá realizar el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, a través de la Subsecretaría de Telecomunicaciones, a objeto de que dicho tribunal se pronuncie si están dadas las condiciones de competencia para la eliminación de la larga distancia nacional en el mercado de la telefonía fija.

<sup>85</sup> Artículo único: Sustitúyase el texto del inciso final del artículo 25 de la Ley N° 18.168, Ley General de Telecomunicaciones, por el siguiente: “Los precios o tarifas aplicados entre los concesionarios por los servicios prestados a través de las interconexiones, serán fijados de acuerdo a lo establecido en los artículo 30 a 30 J de esta ley. No obstante lo anterior, **para y entre concesionarios que exploten redes equivalentes en costos**, no se *facturará, cobrará y pagará recíprocamente por el servicio de uso de red relativo a la originación y terminación de llamadas entre éstos*” (El destacado es nuestro).

efecto “cama de agua” que tendrían los precios a usuarios finales, poniendo en duda los resultados en la aplicación de estas medidas.

181. Sin embargo, las opiniones no son unánimes en esta materia. Aldo González<sup>86</sup> presenta al efecto “cama de agua” como una falacia pues no sería cierto que si los cargos de acceso disminuyen las empresas subirán el precio de sus planes. González sostiene que este efecto no se cumple porque: el precio final depende de los costos pero también de la competencia, y además los cargos de acceso son componentes del costo para las llamadas off-net.
182. De conformidad a lo anterior, cabe señalar que los cargos de acceso que debe pagar cualquier operador representan costos para ellos pero al mismo tiempo debe añadirse que son una fuente de ingresos. Tomado desde el punto de vista de costos, *ceteris paribus*, una reducción en los cargos de acceso debería conducir a una disminución de los precios finales (específicamente de las llamadas off-net). Pero, tomado desde el punto de vista de ingresos, nuevamente *ceteris paribus*, una reducción de los cargos de acceso reduce los ingresos del operador, lo que debería conducir a un aumento de los precios finales para compensar dicha pérdida (efecto compensatorio o cama de agua).
183. Wernick, Marcus y Growitsch (2010)<sup>87</sup> estudian empíricamente los efectos que tienen los cargos de acceso en los precios promedio finales al público. La muestra utilizada comprende 61 operadores móviles en 16 países de la Unión Europea entre los años 2003 y 2008.
184. El principal resultado de su trabajo es que en un régimen de CPP (como el chileno), cargos de acceso menores tienden a generar menores precios promedio al público, contradiciendo de dicha manera el denominado efecto de cama de agua.

---

<sup>86</sup> “Competencia y regulación en telecomunicaciones bajo un escenario de convergencia tecnológica”. Departamento de economía de la Universidad de Chile. [www.ingenieros.cl/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_download&gid=420&Itemid=Competencia y regulaci3n en telecomunicaciones bajo un escenario de convergencia tecnologica](http://www.ingenieros.cl/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=420&Itemid=Competencia_y_regulaci3n_en_telecomunicaciones_bajo_un_escenario_de_convergencia_tecnol3gica) Visitado el 14 de enero de 2011.

<sup>87</sup> “The Effects of Lower Mobile Termination Rates (MTRs) on Retail Price and Demand”. Christian Wernick, J. Scott Marcus y Christian Growitsch (2010)

185. Los autores también advierten como resultado que bajos cargos de acceso, operando a través de bajos precios a los usuarios finales, tienden a generar un consumo mayor de los servicios móviles en términos de minutos mensuales de uso por suscriptor.
186. Por otro lado, Genakos y Valletti (2010)<sup>88</sup> analizan el impacto de una disminución en los cargos de acceso para llamadas desde teléfonos fijos a móviles. Los autores encuentran, a partir de un estudio econométrico que incluye más de 20 países europeos, que las ganancias de las empresas se encuentran positivamente relacionadas con los cargos de acceso. De hecho, en los países en donde disminuyen los cargos de acceso, las ganancias de los operadores disminuyen significativamente indicando que el efecto “cama de agua” no es completo.
187. Genakos y Valletti mencionan que el efecto cama de agua es significativo pero no completo. Sus resultados indican que en promedio, una reducción de cargos de acceso de un 10%, provoca un aumento en un 5% en los precios finales a los usuarios. Los autores proporcionan además evidencia de que el efecto cama de agua disminuye cuando el mercado se encuentra más saturado.
188. De conformidad a lo expuesto, y para el horizonte competitivo que concierne al caso chileno, puede señalarse entonces que el efecto waterbed -en el escenario hipotético de una “baja” en los cargos de acceso- podría reducirse, si las empresas entrantes (las que podrían permitir índices de saturación mayor en el mercado) compiten vigorosamente en el mercado de la telefonía móvil.

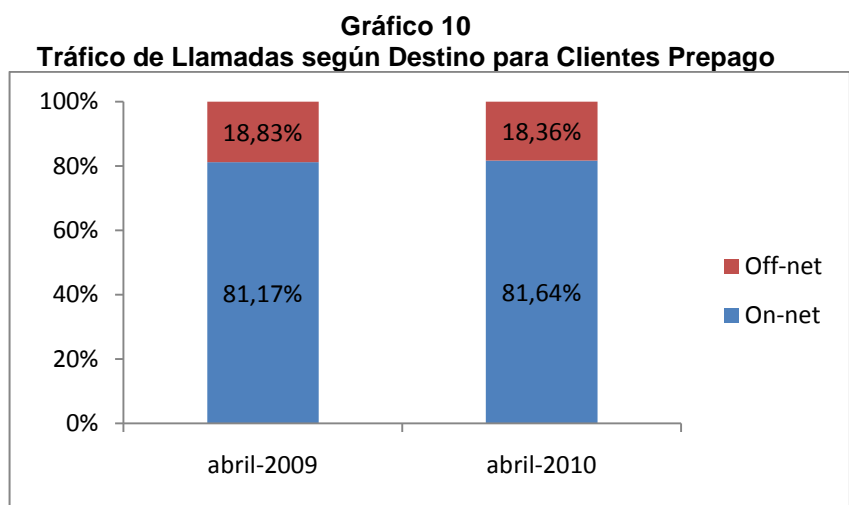
## **VIII. LA DIFERENCIACIÓN ON-NET/OFF-NET EN EL MERCADO RELEVANTE**

189. Lo primero que se advierte respecto del análisis que atañe a nuestro marco de referencia es que, en términos generales existe un desequilibrio entre el tráfico on-net y el tráfico off-net según compañía móvil y también según el tipo de plan comercial, es decir planes de prepago y postpago.

---

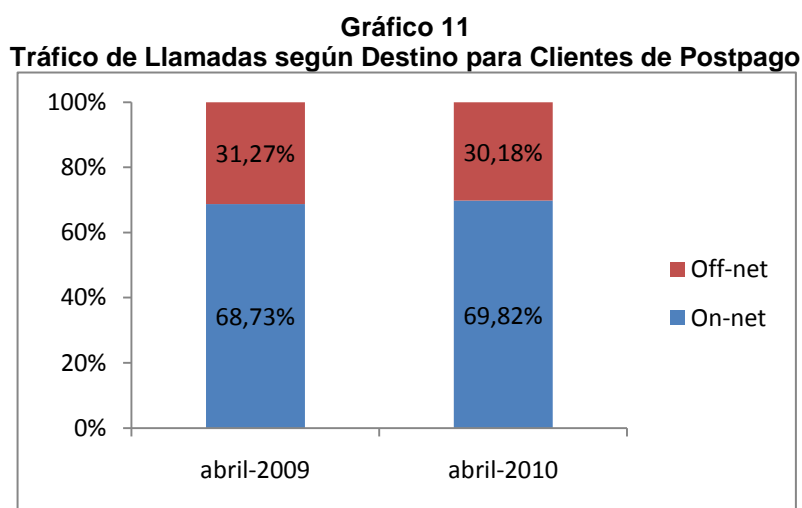
<sup>88</sup> “*Testing the Waterbed effect in mobile telephony*”. Christos Genakos y Tommaso Valletti (Diciembre de 2009)

190. Como se observa en el **Gráfico 10** los usuarios de prepago terminan casi todas sus llamadas dentro de la propia red y, tomando como referencia los años 2009 y 2010, dicha proporción ha aumentado ligeramente a través del tiempo. En cuanto a diferencias según compañías, la empresa con mayor participación de mercado, Movistar, es la que presenta una mayor asimetría en los tráficos para los clientes de prepago, seguida de Claro y en menor medida Entel.



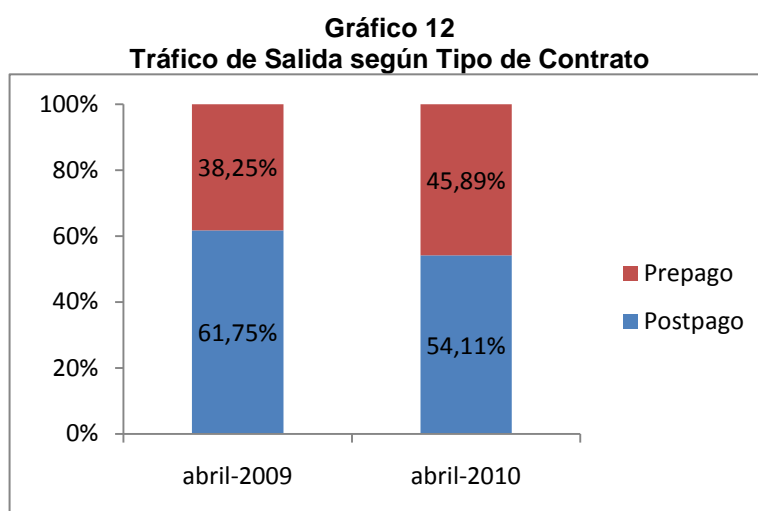
Fuente: FNE, operadores 2010.

191. Para usuarios de postpago el escenario es similar, sin embargo, para este segmento del mercado se observa un menor desbalance en el tráfico. Nuevamente la empresa Movistar es la que presenta una mayor asimetría en la participación del tráfico on-net/off-net, seguida en este caso por Entel y finalmente por Claro.



Fuente: FNE, operadores 2010.

192. A nivel de industria los usuarios de prepago si bien representan el 73% de los clientes aproximadamente, solamente generaron, a abril del 2010, el 46% del tráfico de salida cursado por las operadoras móviles.



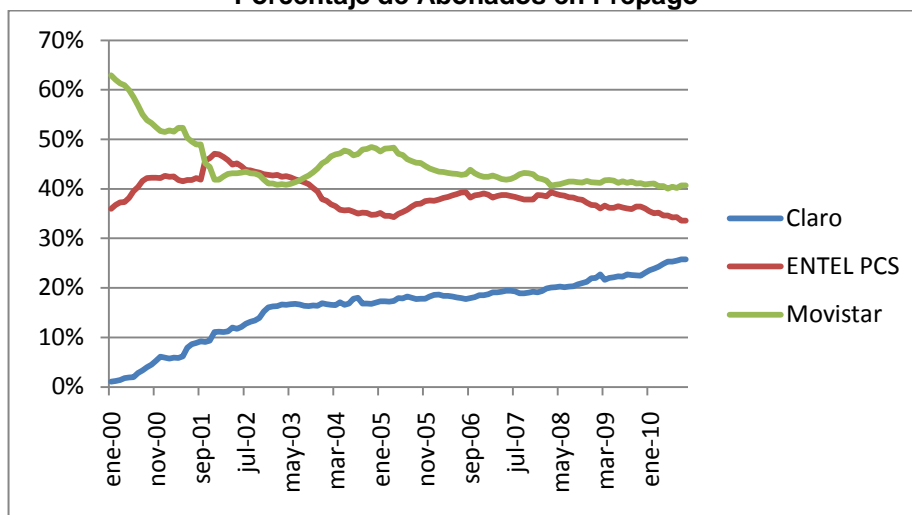
Fuente: FNE, operadores 2010

### (i) Prepago

193. Tal como se ha señalado, existe una clara dominancia de los planes tipo prepago respecto de los de postpago en donde los primeros concentran el mayor número de abonados al sistema de telefonía móvil. Esta elevada participación del sistema de prepago es aún mayor para la empresa Claro la cual a través del tiempo ha incrementado su porcentaje de usuarios en este sistema en relación al de postpago. Este fenómeno podría deberse, entre otras razones, al enfoque comercial que ha demostrado la empresa Claro en los segmentos de medianos ingresos de la población.

194. Lo anterior se expone en los gráficos siguientes, en donde se observa que ha sido posible para Claro acortar la diferencia en participación de mercado, considerando sólo usuarios de prepago, respecto de las restantes compañías. Sin embargo, y como se observará más adelante, para los clientes de postpago Claro no ha podido aumentar su participación de mercado, e incluso ha disminuido su participación en dicho segmento.

**Gráfico 13**  
**Porcentaje de Abonados en Prepago**



Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

195. En general, en la oferta de planes de prepago de la empresa Claro, en comparación con sus competidoras, se observa una clara tendencia a segmentar según destino de sus llamadas o por horario, tal como se resume en la siguiente tabla, cuestión que ha sido reconocida como un normal comportamiento por la propia empresa<sup>89</sup>.

<sup>89</sup> "El funcionamiento normal del mercado de las telefonía pública (sic) ha permitido a sus actores en general y, a Claro en particular, el que puedan ofrecer en el mercado, desde hace ya bastante tiempo, un sin número de planes dirigidos a sus comunidades en el que es posible acceder a tarifas muy atractivas para llamadas originadas en la red móvil y terminadas en redes fijas, o bien, llamadas que transitan *intra net*, que es lo que permite competir con los planes dirigidos a las Comunidades de Movistar y Entel, comunidades que son sustancialmente mayores que la de nuestra representa (sic)", Contestación Claro Chile S.A. , ROL C N° 199-10 en autos caratulados Will S.A. contra Claro S.A., fjs. 190.

**Tabla 14**  
**Planes Prepago de la Empresa Claro S.A (2011)**

Plan	Descripción (tarifas por minuto)	Observaciones
Inicial	Otros Móviles \$240 Red Fija \$120 OnNet \$120 Número Frecuente Claro \$60	Plan de Inicio, por defecto para los prepagos
Genial	Otros Móviles \$240 Red Fija \$60 OnNet \$54 Número Frecuente \$48	
UniDos	Otros Móviles \$294 Red Fija \$120 OnNet \$120 Numero Frecuente \$0 (*)	(*) Duración máxima de 5 minutos, luego se cobra a \$0,5 el segundo.
Ideal Por Llamada	Otros Móviles \$240	20 minutos a destinos Claro y red fija por \$250 (sin límite de llamadas)
Red	Otros Móviles \$354 Claro y Red Fija \$114	Las llamadas a teléfonos fijos rurales (Redes Rurales) se consideran como llamadas a otros móviles.
Única	\$330 N° frecuente: \$60	N° frecuente opcional, fijo o móvil claro
Flexible	Tarifa Económica : \$90 Tarifa Normal: \$240	4 horas del día, entre las 8 AM y las 20 PM, para hablar a tarifa económica.

Fuente: [http://www.clarochile.cl/prepago\\_tarifas](http://www.clarochile.cl/prepago_tarifas) , visitado 13 enero 2011.

196. Por su parte la empresa Entel presenta similares planes diferenciando tanto por horario como por destino de la red según se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 15**  
**Planes Prepago de la Empresa Entel (2011)**

Plan	Descripción (Tarifa por minuto)	Observaciones
Plan Raimundo	Otros Móviles: \$264 On-net y Red Fija: \$66	Plan Inicial
Plan ComunicaDOS	Todo Destino : \$200	Primeros 300 minutos entre los dos móviles ComunicaDOS a \$0 el minuto.
Plan Quintana	Todo Destino : \$150	
Plan Alicia	Todo Destino : \$220 Numero frecuente : \$120	Numero frecuente, móvil Entel o bien red fija. Bono por minuto que habla (in/out): \$20 con tope \$5000 por mes.
Plan Pablo	Todo Destino tramo A : \$180 Todo Destino tramo B : \$140 Todo Destino tramo C: \$99	Tarifa con descuento por recarga. Si no se recarga en un mes, el valor del minuto corresponde al tramo A. Tramo A: recarga de \$10 a \$4.999 Tramo B : \$5.000 a \$9.999 Tramo C: \$10.000 o mas
Plan Mario	Horario Económico : \$90 Horario Normal : \$250	Horario económico según franja horario a elección y todo el fin de semana o festivos.
Planes Futbol	Horario Equipo : \$120 Horario Normal : \$240	Horario equipo según franja horaria predefinida y todo el fin de semana o festivos.

Fuente: <http://www.entelpcs.cl>, visitado 13 enero 2011.

197. Finalmente, para la empresa Movistar sólo se observan planes con algún tipo de diferenciación, ya sea según destino, horario o bien monto de la recarga.

**Tabla 16**  
**Planes Prepago de la Empresa Movistar (2011)**

Plan	Descripción (Tarifa por minuto)	Observaciones
Tarifa Club Movistar	Otros Móviles: \$264 Red Fija y Movistar: \$66	Plan Inicial
Tarifa Recargame	Todo Destino tramo A : \$180 Todo Destino tramo B : \$144 Todo Destino tramo C : \$99	Tarifa con descuento por recarga. Si no se recarga en un mes, el valor del minuto corresponde al tramo A.  Tramo A: recarga de \$10 a \$4.999  Tramo B : \$5.000 a \$9.999  Tramo C: \$10.000 o mas
Tarifa Mi Tiempo	Horario Económico : \$90 Horario Normal : \$240	Horario económico según franja horaria a elección y todo el fin de semana o festivos.

Fuente: <http://www.movistar.cl>, visitado 13 enero 2011.

198. En general, si se observan los tráficos cursados por los usuarios de prepago según destino y se compara con el año 2007, éstos se concentran principalmente en el tráfico intra-red; y según se observa en el siguiente cuadro, el aumento del tráfico intra-red se explica tanto por una disminución de llamadas a red fija, como a otros móviles. En particular la información resumida para las empresas del sector se muestra en el anexo confidencial.

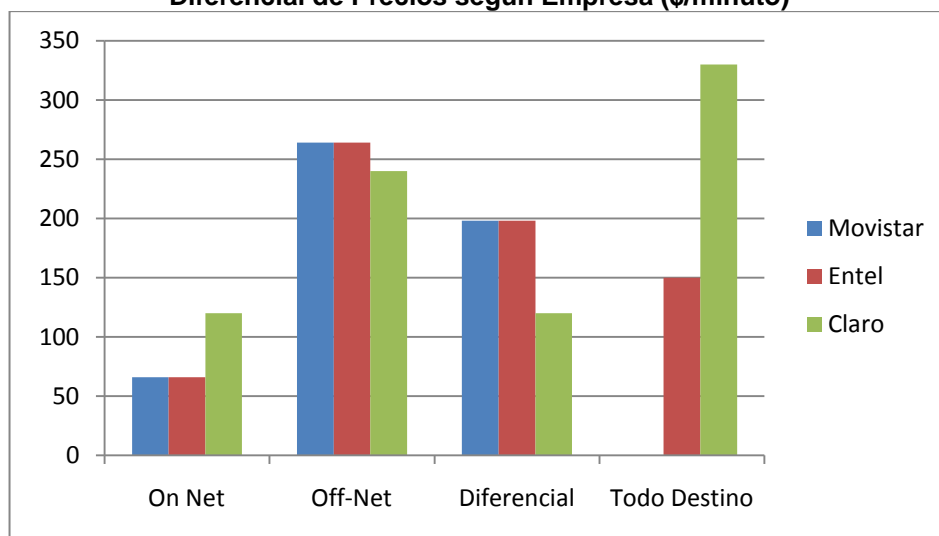
**Tabla 17**  
**Variación de la Composición del Tráfico de Salida para Prepago según Destino y Año**

Destino	2007Q4	2009Q4
Red Fija	15%	13%
Intra Red	67%	72%
Otros Móviles	18%	15%

Fuente: FNE, información de las empresas e información con ocasión de procedimiento no contencioso ROL NC N° 246-08.

199. Lo anterior encuentra explicación no sólo en el tamaño actual de los operadores móviles, sino también en el diferencial que se verifica entre los minutos on-net y off-net, en donde la mayor diferencia entre tipos de destino la exhiben justamente Movistar y Entel, que son precisamente las empresas con mayor participación de mercado.

**Gráfico 14**  
**Diferencial de Precios según Empresa (\$/minuto)**



Fuente: Planes publicados por las empresas, enero 2011.

200. Como se observa de los valores ilustrados precedentemente, en general el minuto on-net se ofrece a un costo ligeramente inferior al cargo de acceso (\$68/min, sin IVA) y el minuto off-net a un valor superior a 3 veces el cargo de acceso fijado por la autoridad.

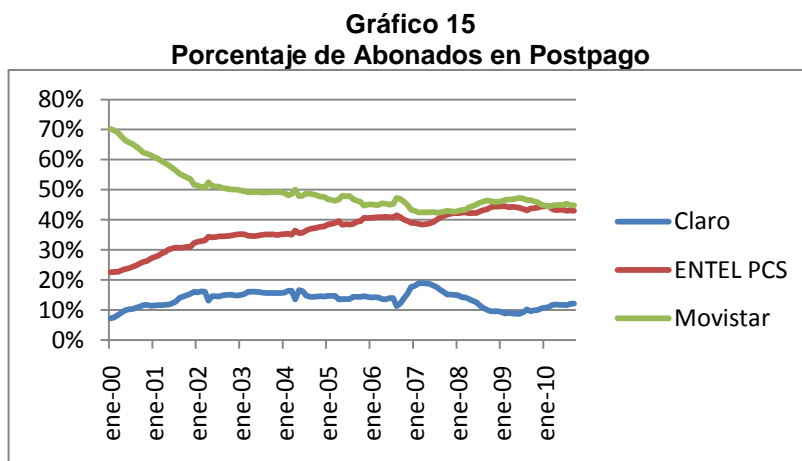
201. Finalmente respecto a la decisión de elegir entre un plan de prepago a todo destino o bien uno con discriminación de llamadas, en general los usuarios prefieren este último, y justamente para algunas compañías, este tipo de planes con discriminación explica más del 80% de su tráfico on-net<sup>90</sup>. Lo anterior puede verse influenciado por el hecho que Movistar, la compañía con mayor participación de mercado, solo ofrece planes de prepago con distinción horaria y según red de destino.

## (ii) Postpago

202. Para los usuarios de postpago, muchas veces la contratación constituye una decisión por parte de la empresa empleadora, o bien, de un usuario residencial tomando la decisión por una familia completa; en otras ocasiones la decisión es de carácter individual.

<sup>90</sup> Para un mayor detalle ver Anexo Confidencial.

203. En el siguiente gráfico se muestra la evolución de la participación de mercado de las compañías móviles para el período 2000-2010, para abonados con plan contratado.



Fuente: FNE en base a estadísticas e indicadores por tipo de servicio, Subtel.

204. Según información recopilada por este Servicio, las empresas prefieren tener planes que involucren tráfico ilimitado o tráfico a un costo reducido entre los móviles pertenecientes al plan (69,5% de los contratos). Lo anterior no resulta extraño por cuanto, en general, las empresas tienen una tendencia natural a concentrar tráfico intra-empresa y a sacar provecho de dichas economías de red.

205. En el caso de los usuarios tipo residencial, en una proporción muy reducida contratan planes Afinidad o Familia (2,7%). En una proporción ligeramente superior al porcentaje de planes “on-net” (44,8%), contratan planes sin diferenciación según destino de las llamadas (52,4%). Lo anterior se resume en la siguiente tabla.

**Tabla 18**  
**Participación Planes Postpago según Tipo de Cliente y Plan Contratado**

Tipo de Cliente	Tipo de Plan	Porcentaje
Empresa	Afinidad / Familia	69,5%
	Otros	30,5%
Residencial	Afinidad / Familia	2,7%
	Todo Destino	52,4%
	On-net	44,8%

Fuente: FNE, con base a información empresas, 2010, primer trimestre.

206. El resultado anterior no resulta ser trivial para nuestro análisis, por cuanto podría ser un indicio que los usuarios postpago no son influenciados por los planes con discriminación de destino, en comparación a los usuarios de prepago analizados precedentemente. Con todo, lo anterior debe ser ponderado analizando otras variables relevantes como por ejemplo restricciones de ingreso o bien participación del gasto en llamadas respecto de la canasta total de bienes consumidos por este tipo de clientes.
207. Evaluando la información de planes postpago, se observa que en promedio los usuarios no se exceden mayormente de los minutos considerados inicialmente dentro del plan. En efecto, sólo se observan consumos superiores para llamadas fuera de la red de la empresa proveedora y en magnitud inferior al 12% de los minutos considerados dentro del plan. Lo anterior se puede explicar tanto por la amplia variedad de planes disponibles para los usuarios como también por el valor del minuto adicional que puede ser un desincentivo a consumir por sobre los minutos dentro del plan o bien por la existencia de promociones para duplicar el número de minutos para llamadas “on-net” y a red fija<sup>91</sup>.

**Tabla 19**  
**Variación de Composición del Tráfico de Salida para Postpago según Destino y Año**

Destino	2007Q4	2009Q4
Red Fija	27%	18%
Intra Red	59%	68%
Otros Móviles	14%	14%

Fuente: FNE, información de las empresas e información con ocasión de procedimiento no contencioso ROL NC N° 246-08.

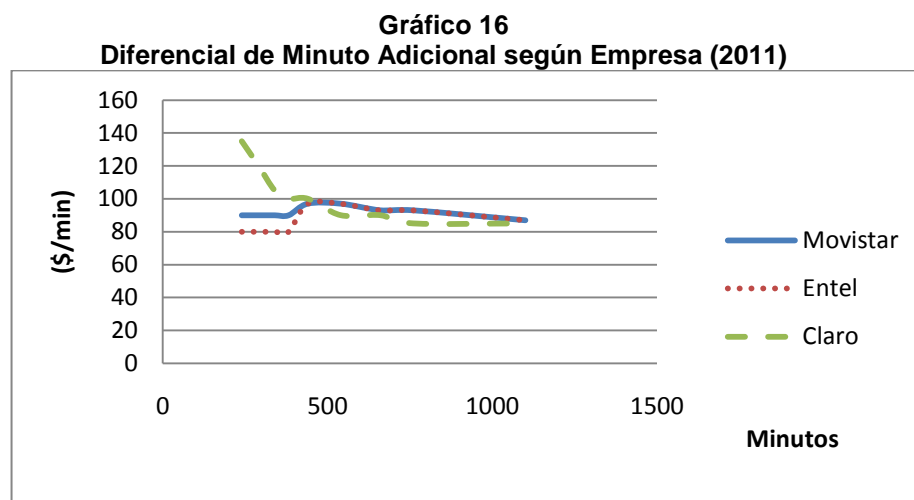
208. Se observa en el cuadro anterior, un aumento en el tráfico con terminación en la misma red en detrimento del tráfico de salida hacia redes fijas. Por otra parte, el tráfico hacia otros móviles se mantiene estable entre mediciones.
209. En cuando al valor del minuto comparado con el cargo de acceso, según el análisis realizado por este Servicio, para aquellos con diferenciación tarifaria y que presentan la mayor cantidad de abonados a abril de 2010, el valor del minuto on-net efectivo está siempre por debajo del cargo de acceso siendo cercano a (\$40/min) el valor efectivo del minuto, y el valor del minuto off-net

<sup>91</sup> Promociones para el doble de minutos “On-net” por un periodo de 12 meses, para las compañías Movistar y ENTEL; por su parte Claro S.A. exhibe una promoción triple de minutos a móviles Claro.

oscila en torno a valores cercanos al cargo de acceso \$68-\$80/min, por tanto la menor brecha efectiva estaría alrededor de los \$30/min. Es preciso señalar que dichos valores se obtuvieron del tráfico efectivo mes a mes reportado por las empresas móviles y no considera la división simple del número de minutos dentro del plan y el valor nominal del mismo.

210. Cabe indicar, que asumiendo que el usuario promedio sea un usuario con comportamiento ordenado, es decir no consume minutos adicionales de los incluidos en su plan -tanto minutos on-net como off-net-, no existirá una diferenciación entre estas dos tarifas. Esto implicaría que en promedio las empresas incumbentes pueden ofrecer en promedio tarifas menores que las empresas entrantes, puesto que para estas últimas el tráfico predominante será el off-net encareciendo la tarifa promedio que enfrenta el usuario final.

211. En cuanto al diferencial de tarifas entre llamadas on-net y off-net, para los minutos fuera del plan, se puede observar que éste es de menor magnitud en comparación a los usuarios de prepago y en general esta brecha disminuye a medida que aumentan los minutos y por tanto el valor nominal del plan. Con todo, la información anterior es parcial y acotada a sólo un cierto número de planes ofrecidos por las empresas.



Fuente: FNE, sólo considera Planes Club de Movistar, Tarifa Única de Entel y Cuenta Exacta y Fusión de Claro.

212. Considerando lo señalado precedentemente, en orden a que no se observa una clara asimetría entre el número de usuarios con planes que contemplan discriminación, respecto de planes todo destino para clientes residenciales,

se observa que, en general, este tipo de planes “on-net” generan al menos el 60% del tráfico on-net de los usuarios en algunos casos, por tanto es posible suponer que estos planes con discriminación según destino, amplifican el efecto de red por participación de mercado de los operadores.

## **IX. CONCLUSIONES**

a. Concretizando las interrogantes que se plantean en esta instancia respecto de nuestro mercado relevante definido, y según puede apreciarse del análisis efectuado por parte de este Servicio, es preciso tener por establecido las siguientes premisas:

- En primer término y según ya se ha señalado, es claro que no es posible establecer que la discriminación de llamadas según destino sea anticompetitiva “per se”. Ello, en atención a la compleja causalidad que determina la asimetría de tarifas según la llamada termine o no en la propia red de la compañía que la origina.
- En apoyo a la anterior premisa que esbozamos es que, pese a que también se advierten diferenciales de precios entre llamadas on-net y llamadas off-net entre los países miembros de la Unión Europea, los operadores móviles no han sido sometidos a ningún tipo de regulación en los precios a cliente final. Con base en ello, la forma de verificar atentados a la libre competencia en esta materia resulta del análisis caso a caso, como es un ejemplo el juicio contencioso surgido entre Will y Claro.
- Lo anterior, es sin perjuicio de que igualmente se tiene conocimiento por parte de esta Fiscalía que, en general, un usuario, en un ambiente con discriminación por destino, preferirá las empresas de mayor tamaño (mayor cantidad de suscriptores). Asimismo, la empresa de mayor participación puede utilizar el diferencial entre llamadas on-net y off-net para hacer más atractiva su red.
- En este escenario, y por la razón señalada precedentemente, resulta propio dimensionar la magnitud de la discriminación que nos concierne, a fin de

sopesar si dicho diferencial constituye o no un obstáculo infranqueable de crecimiento para los nuevos competidores. En dicho sentido cabe recordar que a nivel nacional se observan importantes diferencias en los valores de las llamadas según destino y según tipo de contrato<sup>92</sup>. En particular, en el caso de los clientes prepago, que son la mayoría de los usuarios del servicio (cerca del 73%), dicha diferencia es aún más notoria (en proporción de 1 para los precios de las llamadas on net a 4 para las tarifas de las llamadas off net).

- Lo señalado, unido a las importantes tasas de penetración del servicio de telefonía, dan cuenta de las importantes dificultades a las que se verán enfrentados los dos nuevos entrantes a este sector (VTR y Nextel), dado que los usuarios enfrentarán un mayor precio promedio efectivo de las llamadas en sus redes, en comparación a los precios promedios de las empresas incumbentes.
- Para el caso de los clientes de prepago, que en general son usuarios con restricciones de ingreso, y con un menor gasto en el ítem telecomunicaciones, resulta especialmente relevante el valor del precio promedio, al momento de decidir la compañía a la cual adherir.
- En el caso de clientes postpago se observa la misma tendencia hacia el diferencial, pero debe precisarse que con una envergadura menor, por cuanto no es claro que los suscriptores del servicio telefónico en postpago, vayan a preferir un plan con discriminación, respecto de uno todo destino, al menos para el caso de los clientes “personas”. La situación es distinta para los clientes empresa o bien aquellos que gozan del concepto de los planes familia o afinidad, donde es evidente el beneficio de las llamadas on-net dentro de estas “mini-comunidades”.
- En relación a esto último -planes empresa y afinidad-, hipotéticamente es posible sostener que existen menores costos de cambio por parte de los

---

<sup>92</sup> Dentro de este tráfico intra-red, para la empresa con mayor participación es más del 80% (lo anterior se explica por cuanto no tiene una oferta comercial a todo destino en planes de prepago) y en planes postpago cerca del 70% es tráfico intrared. Lo anterior implica que el tráfico on-net no solo es por efecto del tamaño de la red sino también por la existencia de estos planes diferenciados.

usuarios de planes empresa o afinidad; ello en atención a que para una empresa es en principio indiferente la compañía proveedora de servicio telefónico, mientras le ofrezca condiciones similares a las demás en la prestación del servicio de llamadas dentro de la comunidad. No obstante acá nuevamente se hacen notorias las diferencias respecto de las incumbentes, ahora, respecto del costo de la provisión del servicio.

- Un entrante enfrenta costos medios por terminación de llamadas superiores al costo promedio de las operadoras móviles establecidas, por la diferencia que existe entre el cargo de acceso y el costo real de la red; también desde el punto de vista de la demanda se observa un precio promedio superior<sup>93</sup>. Por tanto resulta claro también en este subsegmento del mercado (empresas y afinidad) que existen impedimentos para el sano desarrollo de los nuevos operadores.
  - Respecto de este tipo de usuarios, si la tarifa efectiva está por debajo del cargo de acceso, cabe considerar que podría configurarse -reunidos los restantes elementos de la figura- un estrangulamiento de márgenes (no existiría un *level playing field*), independiente del cálculo de los cargos de acceso.
  - En consideración a lo señalado precedentemente, el único escenario en donde un entrante podría ofrecer una tarifa on-net baja, para capturar comunidad, sería uno en donde esta empresa esté dispuesta a invertir en subsidiar los precios por un período considerable de tiempo, hasta tener una participación de mercado aceptable en la industria (*deep pocket*).
- b. Con todo, lo razonado previamente en modo alguno conduce inequívocamente a la conclusión de que el diferencial producido por la discriminación de tarifas entre llamadas on-net off-net deba ser eliminado completamente. Ello en razón de consideraciones de diversa índole.

---

<sup>93</sup> En particular para usuarios de pospago, en promedio los usuarios no se exceden de los minutos contenidos dentro del plan, por tanto la tarifa, por tanto la tarifa efectiva (no la tarifa "facevalue") off-net es muy cercana a la on-net, dentro del plan, de esta manera el precio promedio que puede ofrecer una entrante va a ser mayor a la de las incumbentes por cuanto su tráfico predominante será off-net.

- En primer término, cabe discurrir sobre el contexto regulatorio que zanja nuestras posibilidades en este ámbito. A este respecto, debemos insistir en lo ya referenciado en el capítulo primero de nuestra presentación, en cuanto a la consagración legal del principio de libertad tarifaria, establecido en el artículo 29 de la LGT. Dicha disposición, a juicio de esta Fiscalía, si bien no conculca la posibilidad de implementar directrices, lineamientos o instrucciones en este ámbito, obliga a que éstas deban ser evaluadas con un criterio estricto.
- En nuestro concepto, y según veíamos, en la problemática de la especie existen razones de peso tal que pudieren hacer plausible limitar la libre determinación de los precios, en lo que a este ámbito se refiere.
- Pero asimismo, se debe destacar que tales intervenciones deben ser graduadas, ponderadas y diseñadas de modo tal que no vulneren las bases generales del ordenamiento sectorial, y del orden público económico en su conjunto.
- En otro ámbito relevante, procede consignar que, según fue señalado en el cuerpo de esta presentación, al eliminar el diferencial entre las tarifas de las llamadas on net y off net, en el corto plazo se verifica pérdida en el bienestar<sup>94</sup> (que en nuestro caso podría involucrar la exclusión de la prestación del servicio público de telefonía móvil de una parte de la población que actualmente dispone de él); no obstante lo anterior, en el largo plazo es posible prever una mejora en este ámbito y una reducción en los precios promedio, en la medida que las condiciones de competencia así lo determinen.
- En lo que concierne a esta preocupación, es propio señalar que si bien se tiene como antecedente del presente procedimiento -según incluso fue establecido así en su resolución de inicio- la irrupción de dos nuevos operadores en el mercado de la telefonía móvil y la implementación de la portabilidad numérica, no existen evidencias (sino sólo expectativas), que permitan sopesar restricciones al principio general de libertad tarifaria.

---

<sup>94</sup> Se produce el efecto *waterbed*, reflejando un aumento en los precios promedio

- Ello, pues no existe certeza de que las importantes consecuencias que se derivan con la supresión del diferencial puedan ser “corregidas” en el mediano plazo con mayor competencia, hoy en día, potencial o latente.
- En este punto cabe añadir que, pese a que los costos de cambio suelen ser analizados en su conjunto (como es el caso de la portabilidad numérica, unido a la eliminación del diferencial en controversia), procede precisar que, según demuestra la experiencia comparada, los efectos pro-competitivos de la implementación de una de dichas propuestas no resultan anulados con la subsistencia del *statuo quo* de la otra medida. En dicha línea, cabe insistir que en las regulaciones de los países miembros de la Unión Europea, contemplando como sistema la portabilidad del número telefónico, no se ha optado por suprimir el diferencial entre las llamadas on net y off net.
- Respecto a la posibilidad de implantar una medida que pretenda eliminar totalmente la disparidad entre tarifas on net y off net, a todo lo señalado se suma que aquella, al menos en principio, podría restringir la creación de nuevos planes, especialmente de aquellos “afinidad”, “familia” o “empresa”.
- En relación a ellos, pese a contemplar diferenciación de tarifas en lo que se refiere al destino de las llamadas, en opinión de esta Fiscalía dicha discriminación obedece a la naturaleza misma de aquellos y a los fines a los cuales sirven (comunicación de “mini-comunidades”), en cuyo mérito, no se advierten razones de peso para restringir su sola comercialización. A mayor abundamiento, respecto de parte importante de los clientes que contratan este tipo de planes se vislumbra una menor posibilidad de abusos anticompetitivos entre operadores.
- Si bien es inminente el ingreso de dos nuevos operadores al sector mediante la competencia “entre redes” no debe tampoco descuidarse la posibilidad de desarrollar presiones competitivas mediante los operadores móviles virtuales (OMV), figura que ha sido reconocida por la autoridad sectorial y cuyo ingreso depende fundamentalmente de los términos de la negociación a que lleguen con los operadores con redes; dichos acuerdos necesariamente requieren de

una armonía entre los precios cobrados a estos operadores móviles virtuales y los precios ofrecidos por la operadora con redes en el mercado de retail.

- c. En mérito de lo señalado, en especial, de las dificultades de crecimiento que tendrán las dos entrantes si persisten las actuales condiciones de diferenciación entre los precios de las llamadas on net y off net, en debida correspondencia con el principio que inspira la regulación en este sentido (libertad tarifaria), se cree conveniente la adopción de una serie de medidas tendientes a limitar los efectos de la discriminación tantas veces aludida, sin proscribir tal distinción en sí misma y de forma generalizada.
  - d. En dicho sentido, se propone incorporar medidas en orden a corregir las distorsiones, que se consideran determinantes en el resultado concreto de la discriminación on net- off net del mercado relevante, y relacionadas entre sí:
    - (i) sobreestimación en los cargos de acceso;
    - (ii) incongruencia entre el mercado mayorista (regulado a cargo de acceso) y el precio cobrado a clientes; y
    - (iii) diferenciación de llamadas según destino sin justificación en costos. Distorsiones que en todo caso han sido individualizadas separadamente pero que en modo alguno pueden ser aisladas en su tratamiento.
- En lo referente al primer punto señalado, en opinión de esta Fiscalía es concluyente que debe revisarse -por la vía procedente al efecto- el método y horizonte de cálculo de los cargos por interconexión, debiendo adoptarse un modelo que costee de forma efectiva los costos asociados a la producción del servicio, considerando de mejor manera una empresa multiproducto y los avances tecnológicos.
  - Ello en razón de la sobrestimación detectada y en atención a que, resulta pacífico que una disminución en los cargos de acceso aumenta el bienestar, tanto en el corto, como en el largo plazo, en la medida que exista un traspaso de dichas rebajas a los usuarios finales en la misma proporción.
  - A lo anterior, cabe agregar que es de opinión de esta Fiscalía que ninguna de las medidas u orientaciones que puedan proponerse en este ámbito

surtirán un efecto real o adecuado sino llevan aparejado una modificación del cálculo de los cargos de acceso. En la línea de lo precedente, fueron dictadas las Recomendaciones de la Comisión Europea, del 07 de mayo de 2009, *“Sobre el tratamiento normativo de las tarifas de terminación de la telefonía fija y móvil en la UE”*.

- Por lo que, en concepto de este Servicio, y en lo que atañe a las variables de mayor relevancia que debe ponderar ese H. Tribunal al momento de zanjar la consulta iniciada, se encuentra la actual regulación de los cargos de acceso.
  
- En lo que concierne a las otras dos distorsiones advertidas, se postula por parte de esta Fiscalía, en el contexto de una modificación al cálculo de los cargos de acceso tendiente a reflejar los costos reales de prestación del servicio, el establecimiento de condiciones generales que permitan limitar sus efectos. Entre ellas, y sin que la enumeración propuesta sea taxativa, se sugiere la adopción por parte de ese H. Tribunal de las siguientes medidas:
  1. Permitir solo diferencias de tarifas en base a costos y descuentos por volumen;
  2. Obligar a las compañías móviles a ofrecer alternativas de planes, del tipo sin discriminación según red de destino y horario, tanto para sus clientes prepago, como para los suscriptores adscritos a un contrato postpago.
  3. Prohibir promociones por tiempo indefinido, así como aquellas que incluyan minutos on-net que aumenten en forma significativa los minutos incluidos en el plan original;
  4. Restringir el diferencial máximo que se produce entre las tarifas on-net y off-net, respecto de las empresas con poder significativo de mercado. En dicho sentido, una alternativa es que el precio de las llamadas off-net sea menor o igual a la sumatoria del precio on net más la tarifa correspondiente al cargo por interconexión, pudiendo incluirse el valor por externalidad de red, de ser procedente;
  5. Establecer el precio del minuto on-net a un valor superior al cargo de acceso a móvil.

6. Respecto de planes del tipo “Afinidad” y “Empresas”, implementar el criterio de “Retail Minus”<sup>95</sup> entre el cargo de acceso y el valor cobrado por estos planes.

**POR TANTO,**

**A ESE H. TRIBUNAL SOLICITO:** Tener por evacuado el informe solicitado.

**PRIMER OTROSÍ:** Solicito se sirva ese H. Tribunal tener por acompañados los siguientes documentos, bajo los apercibimientos legales correspondientes:

1. Copia simple del informe “Mercado Relevante en el Sector de Telecomunicaciones: Enfoques de la FNE y el TDLC y Revisión Internacional”, de abril de 2010, de Manuel Wellington;
2. Copia simple del informe “Restricciones a la Libre Competencia en el Mercado Chileno de la Telefonía Móvil”, de septiembre de 2006, de Oscar Cabello e Israel Mandler;
3. Anexo Confidencial.

Sírvase H. Tribunal decretar la confidencialidad del Anexo Confidencial signado en el numeral 3 anterior y su custodia por el Sr. Secretario, en atención a que contiene información comercial sensible para las personas de quienes emana, o de sus empresas, y por cuanto su conocimiento por personas ajenas a este H. Tribunal o a funcionarios de esta Fiscalía puede perjudicar de manera significativa los intereses de las personas que han aportado información a esta investigación.

**SEGUNDO OTROSÍ:** En cumplimiento de lo dispuesto en el Auto Acordado N° 11 de ese H. Tribunal, sírvase V.S. tener por acompañadas las versiones públicas de los documentos confidenciales individualizados en el segundo otrosí de esta presentación, con citación.

---

<sup>95</sup> Retail Minus consiste en establecer un valor mínimo de la diferencia entre el precio minorista y el precio de interconexión. Para ello, se tienen en cuenta los costos y las características de la demanda de los servicios. De este modo, se protege a los competidores de aquellas empresas monopólicas o bien con un poder significativo de mercado. En general se tiene que el establecimiento de precios de interconexión con esta lógica de retail minus funciona mejor para aumentar el bienestar que precios de interconexión orientados a costos medios y también produce mejores resultados en cuanto al excedente de los consumidores y la inversión de la empresa establecida.

**TERCER OTROSÍ:** En cumplimiento de lo dispuesto en el Auto Acordado N° 11 de ese H. Tribunal, sírvase V.S. tener presente que esta Fiscalía remitirá al Sr. Secretario, con esta fecha, versión electrónica de esta presentación.

**CUARTO OTROSÍ:** Sírvase ese H. Tribunal tener presente que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta del Decreto Supremo N° 211, de 04 agosto de 2010 de mi nombramiento en el cargo de Fiscal, copia autorizada del cual se encuentra bajo la custodia en la Secretaria de ese H. Tribunal.

Asimismo, sírvase ese H. Tribunal tener presente que, en mi calidad de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión, con el domicilio ya indicado, asumo la defensa de la Fiscalía Nacional Económica en estos autos, y confiero poder a las abogadas de la Fiscalía doña Carolina Bawlitza Fores y doña Paula Hollstein Barría, habilitadas para el ejercicio de la profesión, de mi mismo domicilio, con quienes podré actuar conjunta, separada e indistintamente, y que firman junto a mí en señal de aceptación.