



ORD. N° 871

ANT.: Autos 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-nett/off-net" y de las
ofertas conjuntas de servicios de
telecomunicaciones", Rol NC 386-
10 y NC N° 389-11 acumulado al
primero, de este Tribunal.



MATERIA: Comunica lo que indica
respecto de las Instrucciones de
carácter general.

Santiago, 20 DIC 2012

Por resolución del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, cumpro con comunicar a UD. que por resolución de 19 de diciembre de 2012, se reemplazó en su parte resolutive el numeral 1 de la letra A, (fojas 5571) de las Instrucciones de carácter general N° 2/2012, dictadas por este Tribunal, con fecha 18 de diciembre de 2012.

Se adjunta copia de fiel de las Instrucciones de carácter general N° 2/2012, y de la resolución de 19 de diciembre de 2012, para su conocimiento y fines pertinentes.

Saluda atentamente a usted,


ALEJANDRO DOMIC SEGUICH
SECRETARIO ABOGADO

**SEÑOR
FELIPE IRARRÁZABAL PHILIPPI
FISCAL NACIONAL ECONÓMICO
PRESENTE**

Instrucciones de carácter general N° 2/2012.

Santiago, dieciocho de diciembre de dos mil doce

PROCEDIMIENTO: NO CONTENCIOSO

ROL: NC N° 386-10

OBJETO: INSTRUCCIÓN GENERAL SOBRE LOS EFECTOS EN LA LIBRE COMPETENCIA DE LA DIFERENCIACIÓN DE PRECIOS EN LOS SERVICIOS PÚBLICOS DE TELEFONÍA "TARIFAS ON-NET / OFF-NET" Y DE LAS OFERTAS CONJUNTAS DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES.

VISTOS:

1. Resolución de inicio del procedimiento

- 1.1 Con fecha 21 de diciembre de 2010, mediante resolución que rola a fojas 1 de autos, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia dio inicio de oficio a un procedimiento no contencioso, al tenor de lo señalado en el numeral 3° del artículo 18 del D.L. N°211, para analizar la pertinencia de dictar instrucciones de carácter general en materia de diferenciación de precios a consumidor final en los servicios públicos de telefonía móvil, según la red de destino de las llamadas (en adelante, "tarifas *on-net* / *off-net*") y, en caso de hacerlo, para determinar el ámbito y contenido de tales instrucciones, con miras a promover la libre competencia y prevenir conductas contrarias a ella, sin perjuicio de la posibilidad de efectuar recomendaciones de modificación de normas legales o reglamentarias. Esta resolución se fundamenta, en síntesis, en lo siguiente:
- 1.2 Los precios a suscriptores de los servicios públicos de telefonía móvil se encuentran expresamente excluidos de la regulación tarifaria sectorial y, tal como es de conocimiento público, las estructuras de tarifas comúnmente utilizadas por las empresas concesionarias de telefonía móvil establecen precios distintos según si la llamada se dirige a otro suscriptor de la misma empresa, o a suscriptores de otras empresas de telefonía móvil o fija (también llamadas tarifas "*on-net* / *off-net*");



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

5526

REPUBLICA DE CHILE
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

- 1.3 Tal como ha establecido este Tribunal en ocasiones anteriores (Sentencia N° 88-2009, Resoluciones N° 2-2005 y N° 27-2008 e Informe N° 2-2009), la diferenciación injustificada 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 crecimiento de nuevos competidores;
- 1.4 En efecto, la diferenciación entre tarifas *on-net* / *off-net* puede incrementar la posición dominante de las empresas con mayor participación de mercado, perjudicando a las firmas con menor participación y reduciendo la intensidad de competencia entre las incumbentes. En este mismo sentido, 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. Lo anterior es particularmente relevante si se considera que, 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 existirían elementos reales de costo que expliquen estas diferencias de precios;
- 1.5 La literatura económica señala de manera reiterada la posibilidad de que este tipo de diferenciación entre tarifas *on-net* / *off-net*: (i) establezca resultados ineficientes para los consumidores y daño a las firmas de menor tamaño¹, (ii) estimule el establecimiento de grandes diferenciales de precios, incluso incentivando el uso de precios predatorios bajo un esquema de cargos de acceso regulados² y, (iii) reduzca la competencia entre las firmas incumbentes al crear mayores costos de cambio, produciendo poder de mercado³;
- 1.6 Por otra parte, y según estadísticas publicadas recientemente por el Instituto Nacional de Estadísticas, existe un número significativo de usuarios que cuentan con dos o más aparatos móviles activos, asociados a dos o más empresas de telefonía móvil. Esta situación reflejaría ineficiencias producidas por la magnitud de las diferencias entre tarifas *on-net* y *off-net* y podría implicar desaprovechamiento de economías de red en comparación con un sistema más integrado;

¹ Harbord, D. y M. Pagnozzi (2008), "On-Net/Off-Net Price Discrimination and 'Bill-and-Keep' vs. 'Cost Based' Regulation of Mobile Termination Rates", disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1374851>.

² Hoering, S. (2007), "On-net and off-net pricing on asymmetric telecommunications networks", *Information Economics and Policy* No. 19, pp. 171-88.

³ Gabrielsen, T. y S. Vagstad (2008), "Why is on-net traffic cheaper than off-net traffic? Access markup as a collusive device", *European Economic Review* No. 52, pp. 99-115.



- 1.7 Adicionalmente, (i) la implementación de la portabilidad numérica; (ii) el ingreso de dos nuevas empresas concesionarias de servicio público telefónico móvil que cuentan con espectro; y, (iii) la introducción de planes que combinan llamadas desde y hacia usuarios de la red fija y móvil de una misma empresa o empresas relacionadas, hacen aún más relevante analizar los efectos en la competencia de la diferenciación de precios *on-net / off-net*;
- 1.8 En un contexto como el descrito, es posible que se produzcan conductas que puedan implicar restricciones a la libre competencia, las que podrían ser prevenidas con la dictación de instrucciones de carácter general;

2. Solicitud de la Fiscalía Nacional Económica (FNE)

- 2.1 Por su parte, con fecha 3 de marzo de 2011, la Fiscalía Nacional Económica (en adelante, también "FNE") solicita a este Tribunal dictar instrucciones de carácter general para establecer condiciones para la comercialización de ofertas conjuntas o *pack* de servicios de telecomunicaciones e instruya a empresas con poder de mercado para ofrecer facilidades de reventa en condiciones de mayorista. Esta solicitud, que rola a fojas 1301 de autos, dio inicio al procedimiento Rol NC N° 389-11, acumulado a este expediente por resolución de 8 de marzo de 2011;
- 2.2 Argumenta la FNE en su solicitud que, en un contexto de convergencia tecnológica de redes, sumado a la normativa técnica vigente, se hace cada vez más difícil la delimitación y definición de los servicios de telecomunicaciones, lo que ha llevado a las compañías a seguir una estrategia de comercialización en paquetes de servicios. Una consecuencia de esta paquetización de servicios es que los efectos de esta convergencia en materia de competencia se hacen más complejos de predecir;
- 2.3 Afirma que esta práctica no sería cuestionable en sí misma, desde la perspectiva de la libre competencia, ya que a partir de ella -como se explicita en el Informe N° 2 de este Tribunal, de 2009- se incrementa la capacidad de autoselección entre clientes, lo que permite una mayor oferta, un mayor acceso de los usuarios a este servicio y, además, permite alcanzar economías de ámbito entre distintos servicios que usan la misma infraestructura. Esta estrategia comercial ha sido desarrollada en distintos países de la Unión Europea, tales como Reino Unido, Francia y España;

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



- 2.4 Sin perjuicio de lo anterior, la FNE estima que esta práctica debe permitirse en condiciones que la hagan compatible con la protección del bien jurídico de la libre competencia, esto es, facilitando las condiciones de entrada necesarias para replicar el *pack* de servicios, y eliminando costos de cambio y asimetrías de información;
- 2.5 En particular, la Fiscalía se refiere a la paquetización de los servicios de telefonía móvil y fija, citando las conclusiones del Informe N°2 de este Tribunal, en cuanto a que este tipo de paquetización sólo puede reducir la intensidad de la competencia, sin ganancias en eficiencia que compensen tales efectos. Señala las investigaciones que ha realizado sobre esta materia y argumenta que estas ofertas comerciales podrán ser prontamente replicadas por otras empresas, dado que: (i) VTR inicia sus servicios como operador móvil; (ii) Entel ha tomado control de Will, concesionaria del servicio telefónico fijo inalámbrico; y, (iii) las modificaciones regulatorias facilitan la prestación del servicio fijo inalámbrico;
- 2.6 En relación con el mercado relevante, la FNE estima en su solicitud que debe excluirse a los clientes del segmento empresas por la naturaleza distinta de las ofertas que se efectúan en su respecto-en este mercado las compañías definen sus necesidades de servicios de telecomunicaciones y luego licitan al proveedor en función del precio, en contraste con las personas naturales que demandan contratos con condiciones previamente establecidas por los oferentes del servicio-, ya que el poder negociador de las grandes corporaciones compensa el poder de mercado que pudiesen ejercer compañías de telecomunicaciones. Además de analizar las ofertas conjuntas, la FNE describe cada mercado de los cinco principales servicios en forma separada, revisando la evolución de la jurisprudencia de este Tribunal;
- 2.7 Por otro lado, la FNE analiza las condiciones del mercado que explican la interposición de este asunto: i) la liberalización de tarifas de telefonía fija (local) y paquetización de servicios; (ii) la insuficiencia del D.S. N° 742 (2003) del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, que regula las ofertas conjuntas de los operadores de telefonía fija calificados como dominantes, para enfrentar los desafíos actuales del mercado, como fue advertido en el informe N°2 del este Tribunal; y, (iii) consolidación de la integración entre empresas relacionadas que prestan distintos servicios de telecomunicaciones. La FNE considera que esta regulación es incompleta y duda respecto de su



capacidad para asegurar la libre competencia en estos mercados, requiriendo una urgente revisión;

- 2.8 Respecto de los riesgos anticompetitivos de la paquetización, la FNE considera que ésta sería contraria a la libre competencia cuando, a través de la misma, la empresa dominante en el mercado del bien vinculante puede (i) cerrar el mercado del producto atado; y, (ii) indirectamente fortalecer, además, el mercado del bien vinculante si ambos bienes presentan un grado de complementariedad. De esta forma, se reduce la competencia en el mercado del producto atado que sí enfrenta competencia. La FNE cita otros factores que hacen más probable el éxito de este tipo de estrategias, tales como las economías de escala y de ámbito, los efectos de redes, las altas barreras a la entrada, la complementariedad de servicios involucrados y, fundamentalmente, la no replicabilidad de la oferta. La FNE agrega que, si las ofertas no son replicables, el dominante puede cobrar precios mayores por la canasta de productos que ofrece en conjunto, reduciendo de esa forma el poder disciplinador de un producto sobre el otro;
- 2.9 En este punto, a juicio de la FNE resulta esencial que los usuarios puedan adquirir los servicios en forma separada y garantizar la replicabilidad de las ofertas conjuntas a terceros competidores, a fin de evitar que la firma dominante transfiera poder de mercado desde el servicio vinculante a un mercado más competitivo vía empaquetamiento. Para esto, considera necesario que existan ofertas de facilidades oportunas, en condiciones no discriminatorias y económicamente viables;
- 2.10 En relación con las barreras a la entrada en esta industria, la FNE señala que, además de las inversiones irrecuperables en infraestructura (como las redes para la provisión de banda ancha y telefonía fija), en el caso de los servicios móviles existe la dificultad de obtener espectro radioeléctrico. Estas barreras a la entrada hacen que, en ausencia de reventa, sea muy poco probable replicar los paquetes que sólo las grandes compañías pueden ofrecer. Además, es necesario considerar el largo tiempo (dos años, como mínimo) que se requieren para instalar redes propias y competir efectivamente en este industria, tiempo que es sustancialmente menor (cerca de 6 meses) en el caso de disponer de facilidades para la reventa a la hora de entrar;



2.11 De esta forma, la reventa sería clave, a juicio de la FNE, para aumentar la competencia y mitigar los efectos de la paquetización y la actual configuración de la industria;

2.12 Por lo descrito precedentemente, la FNE solicita las siguientes medidas:

1) Establecer condiciones de comercialización de ofertas conjuntas: mantener oferta separada, informar precios separados, establecer precios para el conjunto al menos mayores al servicio separado de mayor valor y prohibir una serie de prácticas que llevan a aumentar los costos de salida en la contratación de ofertas conjuntas.

2) Obligación de informar periódicamente los precios de transferencia a SUBTEL.

3) Obligación de contar con una oferta de facilidades de reventa mayorista por parte de las empresas calificadas como dominantes.

4) Obligar a cumplir con ciertas restricciones en relación a las condiciones, requisitos y plazos de estas ofertas: que sean transparentes y económicamente viables, precios mayoristas inferiores a minoristas, determinado plazo para dar respuesta a las ofertas y mantener confidencialidad de la información durante la negociación.

5) Establecimiento de un sistema breve de resolución de conflictos.

2.13 Finalmente, la FNE solicita al Tribunal se dicten Instrucciones de Carácter General que establezcan: (i) las condiciones o requisitos que deberán ser consideradas por los operadores de servicios de telecomunicaciones en la comercialización de ofertas conjuntas o *packs* de servicios que ofrezcan a público; y, (ii) a las empresas que tengan poder de mercado en los servicios que la componen, para que realicen una oferta de facilidades para reventa en condiciones de mayorista; todo ello con el objeto de permitir que sus competidores puedan replicar tales ofertas conjuntas, de conformidad con las normas de competencia establecidas en el D.L. N° 211.

3. Antecedentes aportados al proceso

3.1 Aportaron antecedentes en proceso las siguientes empresas y entidades públicas: Fibersat (a fojas 76), GTD Manquehue y otras (a fojas 105, 1089, 1102, 1495, 1674, 1676, 1681), el Servicio Nacional del Consumidor (a fojas 125, 720, 1657), Voissnet S.A. (a fojas 171), Nextel Chile S.A., Conect S.A.,

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Centennial Cayman Corp. Chile S.A. y Multikom S.A. (a fojas 254, 1127, 1143, 1900, 3112, 4182, 4777, 5334), Teleco S.A. (a fojas 303), Celupago S.A. (a fojas 315), Claro Chile S.A. (a fojas 429, 1534, 2008, 2700, 3690, 3809, 3837, 5022, 5032, 5210, 5224, 5348, 5404 y 5518), Telefónica Chile S.A. y Telefónica Móviles Chile S.A. (a fojas 439, 541, 1072, 1088, 1220, 1294, 1481, 1499, 1531, 1685, 2036. 2058, 2097, 2098, 2291, 2648, 2668, 2685, 2694, 2739, 2758, 2897, 3035, 3516, 3802, 4716 y 5162), Entel PCS Telecomunicaciones S.A. y Entel Telefonía Local S.A. (a fojas 441, 1029, 1141, 1258, 1537, 1679, 1946, 2089, 2666, 2728, 3643, 4526, 4623, 4730, 5198, 5222 y 5343), Comunicación Global Multicarrier S.A., Netline Telefónica Móvil Ltda., Netline Multicarrier S.A. y Fullcom S.A. (a fojas 566, 595, 625, 651, 1104, 1105, 1819 y 1854), VTR Móvil y VTR Banda Ancha (a fojas 682, 1541, 1982, 2104, 2287, 2452, 3424, 3498, 5180 y 5346), la Fiscalía Nacional Económica (a fojas 926, 1130, 4630 y 5019), Tu ves (a fojas 926, 1580 y 1621), Voissnet (a fojas 1931), la Subsecretaría de Telecomunicaciones (a fojas 720, 2101 y 2295), Telcoy (a fojas 1098), Telsur (a fojas 1100), Will (a fojas 1117), CMet (a fojas 1139), OPS Ingeniería Ltda. (a fojas 1942), y el Sr. Jorge Molina O. (a fojas 2021)

4. AUDIENCIA PÚBLICA

4.1 Con fecha 7 de septiembre de 2011, se realizó la audiencia pública preceptiva, en la que intervinieron apoderados de la Fiscalía Nacional Económica, Voissnet S.A., Nextel Chile S.A. y otros, Celupago S.A., Claro Chile S.A., Netline Telefónica Móvil S.A. y otros, VTR Móvil S.A. y VTR Banda Ancha S.A., Tuves S.A. y OPS Ingeniería Ltda.;

5. MEDIDAS PARA MEJOR RESOLVER

5.1 A fojas 5053, por resolución de 19 de octubre de 2011, el Tribunal decretó, como medidas para mejor resolver, oficiar a Telefónica Móvil S.A. y a Entel PCS Telecomunicaciones S.A. a fin de complementar y aclarar la información sobre planes y tráfico móvil presentada en autos;

5.2 La información requerida fue entregada por Entel a fojas 5063, 5076 y 5080, y por Telefónica a fojas 5068;

5.3 En uso de la facultad establecida en el numeral 5) del artículo 31 del D.L. Nº 211, el Tribunal recibió antecedentes adicionales de Telefónica (a fojas 5085),

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



la FNE (a fojas 5118, 5163, 5229, 5314), Entel (5165), Claro (5169, 5224, 5231), Nextel (5379), VTR (a fojas 5506)

- 5.4 A fojas 5324, por resolución de 14 de marzo de 2012, el Tribunal decretó, como medidas para mejor resolver, oficiar a Telefónica Móvil S.A., Entel PCS Telecomunicaciones S.A. y Claro Chile S.A. requiriendo actualizar la información sobre planes de telefonía móvil ofrecidos en el periodo comprendido entre enero y marzo de 2012;
- 5.5 Entel -a fojas 5387 y 5397- y Telefónica -a fojas 5390 y 5397- presentaron la información correspondiente a lo ordenado a fojas 5324;
- 5.6 Por resolución de doce de junio de 2012 y que rola a fojas 5443, el Tribunal decretó, como medidas para mejor resolver, ordenar a VTR, Nextel, Virgin Mobile y GTD informar sobre los planes de telefonía móvil ofrecidos desde el inicio de sus operaciones a la fecha de la resolución, sus ofertas conjuntas de servicios de telecomunicaciones y, respecto de VTR y Nextel, informar además los cargos de acceso u otros cobros por interconexión que efectúan a concesionarios de telefonía fija y móvil, entre otros antecedentes;
- 5.7 Remitieron la información requerida indicada en el numeral precedente Telefónica (a fojas 5454), GTD (a fojas 5457 y 5485), Nextel (5461), VTR (a fojas 5477), Virgin Mobile (a fojas 5487), Entel (a fojas 5510);
- 5.8 Por resolución de 27 de noviembre de 2012 y que rola a fojas 5524, atendido que Claro Chile S.A. no dio cumplimiento íntegro a lo ordenado por resoluciones de 14 de marzo y 29 de mayo de 2012, habiendo sido apercibido para ello, y lo dispuesto en el numeral 4) del artículo 31 del D.L. N° 211, el Tribunal ordena prescindir de la información solicitada a dicha empresa y reanuda el estado de acuerdo a contar de esa fecha.

Y CONSIDERANDO:

I. Diferenciación de precios según red de destino de llamadas

Primero: Que la base de la competencia en el sector de las telecomunicaciones está en la posibilidad de interconexión, pues la interconexión entre redes de distintas compañías es uno de los principios rectores de la ley sectorial (Ley N° 18.168, General de Telecomunicaciones) que, en su artículo 31 letra B), al describir los servicios públicos de telecomunicaciones, señala que



"[é]stos deberán estar diseñados para interconectarse con otros servicios públicos de telecomunicaciones" e impone multas a los concesionarios que obstaculicen tal interconexión.

Segundo: Que lo señalado en tales normas no es casualidad, toda vez que las compañías deben competir por precio y por calidad de servicio y no por la posibilidad de acceso a otros suscriptores. Tratándose de un servicio público, para cada suscriptor debe estar asegurada la posibilidad de conectarse con los suscriptores de todas las compañías, y la condicionalidad de esa posibilidad no debe ser una herramienta de competencia. Si así fuese, las compañías más grandes tendrían ventajas de tal magnitud que se imposibilitaría la competencia; en el extremo, la compañía más grande podría negar la interconexión a otras y ninguna otra empresa podría entrar al mercado;

Tercero: Que si bien en Chile actualmente se cumple, en general, con la obligación de interconexión física entre redes de servicio público telefónico, las empresas de telefonía móvil han tendido a establecer tarifas a público diferenciadas según la red de destino de la llamada (tarifas *on-net* y *off-net*), lo que desincentivaría las llamadas a suscriptores de otras compañías, reduciendo, en los hechos, el grado de interconexión, como se verá más adelante;

Cuarto: Que en orden a definir este problema y medir su magnitud, se debe, en primer lugar, analizar las diversas formas de comercialización que usan las compañías de telefonía móvil para vender sus servicios. La principal diferencia se encuentra entre los planes de pre y postpago. Así, en el caso del prepago, el abonado debe pagar un monto en dinero previo a la realización de las llamadas. Ese monto se abona en su cuenta y le da derecho a efectuar llamadas según el precio por minuto que se haya determinado en el contrato. El monto que se carga por período es de elección del suscriptor y puede variar entre periodos. En el caso de postpago, en cambio, el cliente se compromete a pagar un costo fijo mensual, el cual le puede dar derecho a realizar llamadas a un costo predefinido por minuto, según el plan escogido, y que puede o no contener un número fijo de minutos sin cargo adicional al costo fijo ("bolsa de minutos"), más un costo variable por los minutos que superen dicha bolsa;

Quinto: El siguiente Cuadro muestra la diferencia entre ambos tipos de suscriptores, por compañía, según datos entregados por la Subtel. Así, a julio de 2012, las tres principales compañías tenían el 70% de sus clientes en modalidad prepago:



Cuadro N° 1:

Número de clientes de prepago y postpago por compañía, importancia relativa de los planes de prepago sobre el total y participación de mercado de cada compañía medida respecto al número total de clientes a Junio de 2012.

Compañía	Clientes Prepago	Clientes Postpago	Clientes Totales	Porcentaje de clientes de prepago sobre el total de clientes	Participación de mercado en el total de clientes
Claro	4.298.173	1.078.260	5.376.433	80%	24%
Entel	5.618.245	3.030.172	8.648.417	65%	39%
Movistar	5.744.619	2.572.422	8.317.041	69%	37%
Otros	38.821	53.877	92.698	42%	0%
Total	15.699.858	6.734.731	22.434.589	70%	100%

Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información de la Subtel publicada en www.subtel.cl.

Sexto: Que, existen planes con y sin diferenciación entre llamadas *on-net* y *off-net*. Así, la diferenciación entre llamadas que terminan en la misma red de origen y las que terminan en redes de otras compañías se verifican tanto en diferencias de precios como en diferencias de cantidades relativas de llamadas *off-net* y *on-net* en los planes que ofrecen una bolsa de minutos a un precio fijo;

Séptimo: Que así esclarecido lo anterior, es posible establecer qué tan relevante es la diferenciación *on-net* y *off-net* en telefonía móvil, medida por la representación de planes de uno y otro tipo en i) número de abonados; ii) tráfico cursado; o bien, iii) ingresos que representan los abonados con planes diferenciados y no diferenciados para los operadores móviles. Los siguientes cuadros muestran la importancia relativa de los planes que diferencian entre tarifas según red de destino de las llamadas; el Cuadro N° 2 siguiente se refiere al caso de prepago y el Cuadro N°3 al caso de planes de postpago:

Cuadro N° 2:

Importancia relativa de los planes de prepago con diferenciación de tarifas *on-net/off-net*, según número de abonados, tráfico e ingresos¹ a diciembre de 2011.

	Abonados	Tráfico	Ingresos
Claro	97,1%	95,4%	96,7%
Entel	48,1%	71,2%	57,5%
Movistar	91,6%	96,3%	92,8%
Consolidado	74,8%	88,0%	76,5%

Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

¹Ingreso se refiere al ARPU de cada plan multiplicado por el número de abonados.

Octavo: Que, como se aprecia en el Cuadro N° 2, el porcentaje de tráfico que se cursa por abonados suscritos a planes con diferenciación de tarifas en el caso de los planes de prepago es de 88%. En el caso de clientes de postpago, como se muestra en el Cuadro N° 3 a continuación, tal porcentaje es de cerca de 82%

cuando el plan contempla una bolsa estructurada de minutos, esto es, cuando se incluye una cantidad predefinida de minutos sin cargo adicional; y de aproximadamente 77% cuando el plan no contempla minutos o solo contempla la posibilidad de efectuar llamadas con cargo a un monto fijo predefinido mensual en pesos. En ambos casos, una vez agotado el límite establecido, sea en minutos o en pesos, los minutos adicionales se cobran a la tarifa pactada;

Cuadro N° 3:
Importancia relativa de los planes diferenciados¹ y no diferenciados en los planes de postpago, según tráfico² a diciembre de 2011.

Compañía	Tipo de plan	Participación en el tráfico total	Tipo de tarifa	Participación de los planes con tarifas diferenciadas
Claro	Planes sin bolsa estructurada de minutos	2,1%	Tarifa diferenciada	37.6%
			Sin diferenciación	62.4%
	Planes con bolsa estructurada de minutos	97,9%	Tarifa diferenciada	96.5%
			Sin diferenciación	3.5%
Entel	Planes sin bolsa estructurada de minutos	41,8%	Tarifa diferenciada	64.2%
			Sin diferenciación	35.8%
	Planes con bolsa estructurada de minutos	58,2%	Tarifa diferenciada	61.7%
			Sin diferenciación	38.3%
Movistar	Planes sin bolsa estructurada de minutos	34,4%	Tarifa diferenciada	88.1%
			Sin diferenciación	11.9%
	Planes con bolsa estructurada de minutos	65,6%	Tarifa diferenciada	84.3%
			Sin diferenciación	15.7%
Consolidado	Planes sin bolsa estructurada de minutos	30,9%	Tarifa diferenciada	77.4%
			Sin diferenciación	22.6%
	Planes con bolsa estructurada de minutos	69,1%	Tarifa diferenciada	81.7%
			Sin diferenciación	18.3%

Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

¹Diferenciado en prepago se refiere a que el precio de las llamadas *off-net* es mayor al de las llamadas *on-net*.

²Tráfico corresponde al total del tráfico cursado a destino *on-net*, *off-net* y red fija por cliente, ponderado por el número de abonados.

Noveno: Que se puede concluir entonces que la diferenciación entre llamadas *off-net* y llamadas *on-net* es una característica representativa del mercado de la telefonía móvil en Chile. Cuánto afecta ello el comportamiento de los consumidores dependerá de la magnitud de los precios relativos de ambos tipos de llamada, lo que se analizará a continuación;

Décimo: Que, tal como se observa en el Cuadro N° 4, en el caso de planes de prepago con diferenciación de tarifas según red de destino, las llamadas *off-net* son, en promedio, \$181 más caras por minuto que las llamadas *on-net* o, puesto en términos relativos, su precio es más del triple que el de estas últimas. Algo

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



similar sucede respecto de los planes de postpago, tal como se observa en el Cuadro N° 5:

Cuadro N° 4:
Precios promedio por minuto *on-net* y *off-net* en planes de prepago con tarifa diferenciada, diferencia absoluta entre ambos precios y precio relativo del minuto *off-net* respecto al precio *on-net* a diciembre de 2011.

Compañía	Precio <i>on-net</i> ¹	Precio <i>off-net</i> ²	Diferencia simple ³	Diferencia ponderada ⁴	Precio relativo simple ⁵	Precio relativo ponderado ⁶
Claro	104,7	257,6	152,9	163,3	2,5	3,1
Entel	47,0	252,8	205,9	198,4	5,4	2,9
Movistar	66,7	264,1	197,4	197,5	4,0	4,1
Consolidado	80,1	258,9	178,8	181,7	3,2	3,3

Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

¹ Ponderado por tráfico total *on-net* (tráfico por cliente multiplicado por el número de abonados).

² Ponderado por tráfico total *off-net* (tráfico por cliente multiplicado por el número de abonados).

³ Diferencia simple entre los precios ponderados.

⁴ Diferencia simple entre los precios, ponderada por tráfico total (tráfico *on-net* + tráfico *off-net* por cliente multiplicado por el número de abonados).

⁵ Razón simple entre el precio *off-net* y *on-net* promedio observados.

⁶ Promedio ponderado de la razón entre precios *off-net* y *on-net* observada en cada plan.

Cuadro N° 5:
Precios promedio por minuto *on-net* y *off-net* en planes de postpago con tarifa diferenciada, diferencia absoluta entre ambos precios y precio relativo del minuto *off-net* respecto al precio *on-net* a diciembre de 2011.

Compañía	Precio <i>on-net</i>	Precio <i>off-net</i>	Diferencia simple	Diferencia ponderada	Precio relativo simple	Precio relativo ponderado
Claro	22,3	104,7	82,4	71,3	4,7	4,9
Entel	67,7	191,3	123,6	123,6	2,8	2,8
Movistar	47,5	176,3	128,9	114,8	3,7	2,1
Consolidado	54,2	180,1	125,9	116,4	3,3	2,4

Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

Undécimo: Que, como se aprecia de los cuadros N° 4 y N° 5, anteriores, la diferencia entre tarifas *off-net* y *on-net* es muy significativa, por lo que es posible esperar que se afecte el comportamiento de los consumidores en el sentido de inhibir en forma importante las llamadas a suscriptores de otras compañías de telefonía móvil;

Duodécimo: Que, en cuanto a la cantidad relativa de minutos en planes de postpago con bolsas estructuradas de minutos, se aprecia en el Cuadro N° 6 que la cantidad de minutos *on-net* supera por mucho la cantidad de minutos *off-net* que se incluyen en cada uno de dichos planes. Adicionalmente, el cuadro muestra que la relación entre minutos *on-net* y *off-net* incluidos en los planes de postpago es mayor en las compañías con mayor número de abonados. Ello no es sorprendente ya que tales minutos son más valiosos mientras mayor sea el número de personas a las que se puede llamar usando las tarifas más bajas;



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Cuadro N° 6: Minutos *on-net* y *off-net* incluidos en planes con bolsa estructurada de minutos incluidos a diciembre de 2011.

Compañía	Minutos <i>on-net</i> promedio incluidos ¹	Minutos <i>off-net</i> promedio incluidos ²	Razón simple entre minutos <i>on-net</i> y <i>off-net</i> ³	Razón ponderada entre minutos <i>on-net</i> y <i>off-net</i> ⁴
Claro	389,3	203,3	1,9	2,2
Entel	669,7	64,7	10,4	10,9
Movistar	915,4	87,5	10,5	13,9
Consolidado	600,4	151,8	4,0	8,6

Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

¹ Ponderado por tráfico total *on-net* (tráfico por cliente multiplicado por el número de abonados).

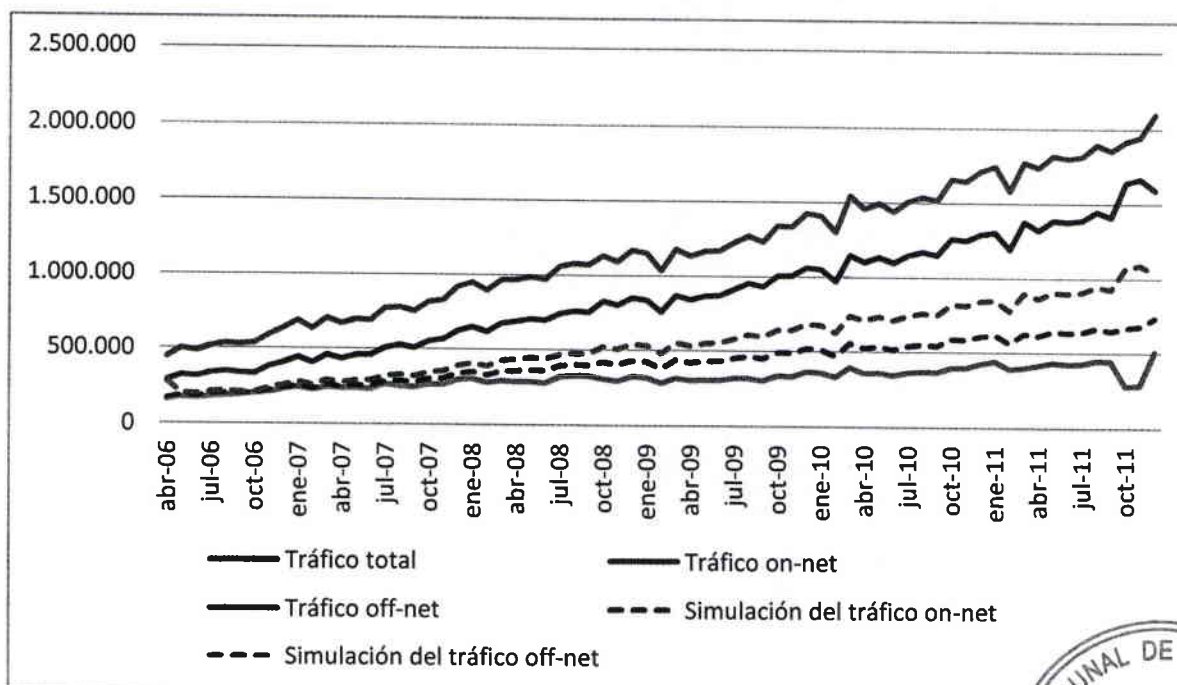
² Ponderado por tráfico total *off-net* (tráfico por cliente multiplicado por el número de abonados).

³ Diferencia simple entre los precios ponderados.

⁴ Ponderada por tráfico total (tráfico *on-net* + tráfico *off-net* por cliente multiplicado por el número de abonados).

Decimotercero: Que lo anterior es corroborado en los hechos por la distorsión detectada en la evolución del tráfico, desagregado según si la llamada fue terminada en la propia red o en la red de una compañía de la competencia. Se observa que las llamadas *on-net* crecen a una tasa mayor que las llamadas *off-net*. Si se considera además el explosivo aumento en el número de usuarios en el periodo, es más ilustrativo analizar el flujo de llamadas por usuario; así, se verifica que el tráfico *off-net* por usuario se encuentra prácticamente estancado desde el año 2007, mientras que las llamadas *on-net* se incrementaron en 259% entre enero de 2007 y diciembre de 2011, tal como puede apreciarse en los Gráficos N° 1 y N° 2, siguientes:

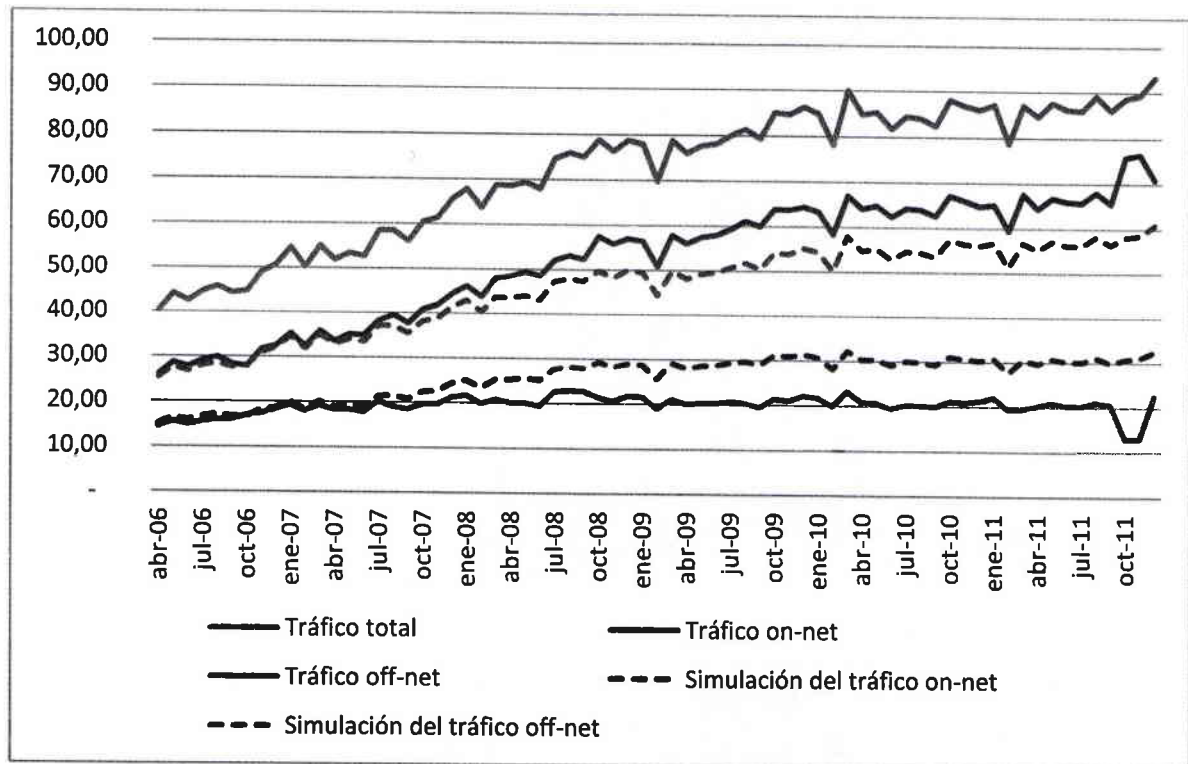
Gráfico N° 1:
Evolución del tráfico *on-net*, *off-net*, total y simulaciones de tráfico que se esperaría de una situación sin diferenciación de tarifas, en miles de minutos de llamadas mensuales, entre los meses de abril de 2006 y diciembre de 2011.



Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.



Gráfico N° 2:
Evolución del tráfico *on-net*, *off-net*, total y simulaciones de tráfico *on-net* y *off-net* que se esperaría de una situación sin diferenciación de tarifas, en minutos de llamadas mensuales por usuario, entre los meses de abril de 2006 y diciembre de 2011.



Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

Decimocuarto: Que, adicionalmente, las líneas discontinuas (“simulación de tráfico *off-net*” y “simulación de tráfico *on-net*”) incluidas en los dos gráficos precedentes representan cuál sería el tráfico *off-net* y *on-net* si éste se repartiera aleatoriamente en base a la proporción de abonados de cada compañía, es decir, si cada abonado tuviera la misma probabilidad de recibir cada llamada cursada y ofrecen así una base de comparación respecto del comportamiento efectivo del tráfico observado. Es importante notar que estos gráficos están contruidos con el tráfico total de la industria y no sólo por el generado por clientes con tarifas diferenciadas, en cuyo caso la diferencia debiera ser aún mayor, lo que confirma el efecto de la diferenciación en la estructura del tráfico de la industria;

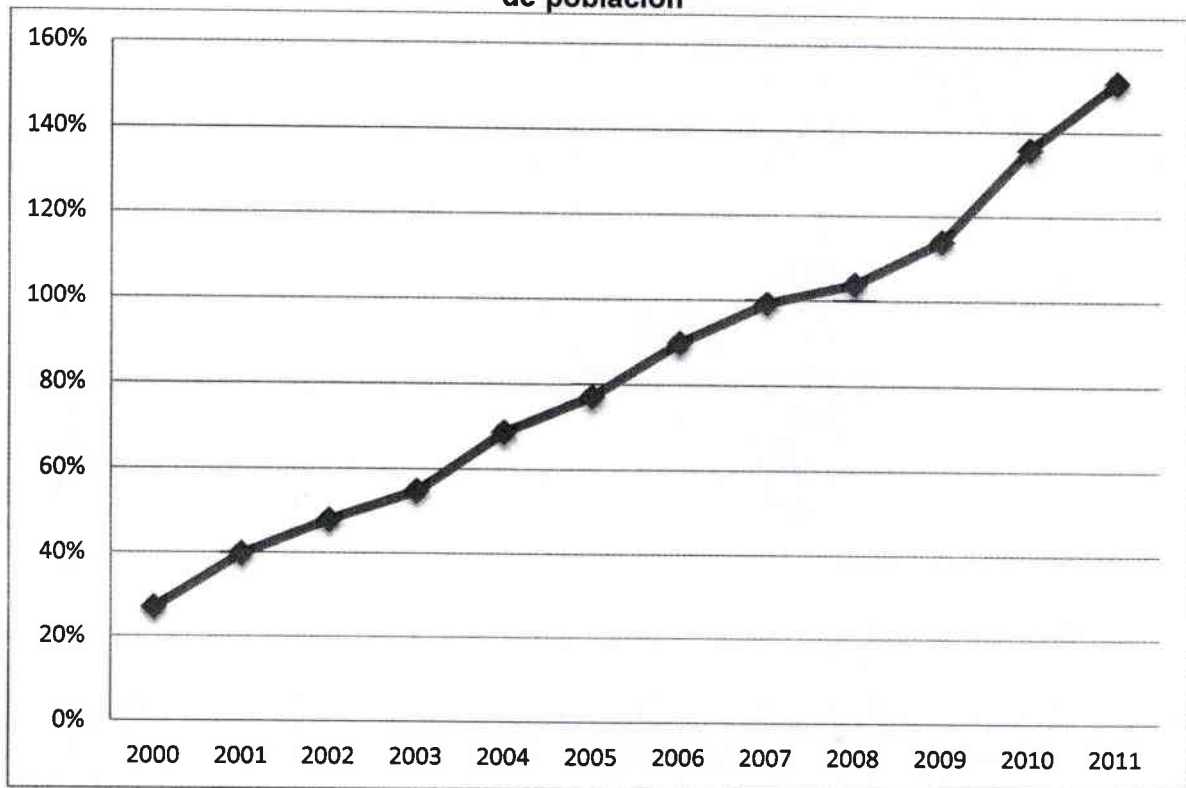
Decimoquinto: Que se ha argumentado en autos que existen “comunidades de usuarios”, como por ejemplo familiares o grupos de amistades, que tienden a suscribirse a la misma compañía y cuyo bienestar, por tanto, no se vería afectado por las altas tarifas *off-net*, pues no tienen mucho interés en hablar fuera de su red. Sin embargo, aunque así fuese, ello no debiera eliminar la preocupación desde un punto de vista de la libre competencia puesto que, tanto por las dificultades de coordinación dentro de cada comunidad como por el hecho de que



cada individuo se relaciona con más de una comunidad, se hará difícil cambiarse a un proveedor que tenga ofertas más atractivas en términos de precio y calidad. En otras palabras, tales comunidades enfrentan en la práctica costos de cambio que debilitan la competencia;

Decimosexto: Que, finalmente, el Gráfico N° 3 muestra otra consecuencia de la discriminación de precios entre llamadas con distinta red de destino. A partir de la información mostrada en éste, es razonable deducir que, cerca de un 50% de la población relevante (mayores de 10 años) tendría al menos dos aparatos móviles activos, lo que demuestra los efectos negativos -en términos de eficiencia económica- que produce la estrategia de precios analizada. Esto puesto que los usuarios deben hacer esfuerzos o inversiones adicionales en varios equipos para hacer frente a la distorsión de precios introducida por la diferenciación de tarifas;

Gráfico N° 3:
Penetración de la telefonía móvil en términos de abonados móviles⁴ sobre el total de población⁵



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información de la Subtel disponible en www.subtel.cl.

Decimoséptimo: Que si bien existen algunas circunstancias que podrían explicar porqué una persona tiene dos o más aparatos móviles activos (e.g., uno de uso personal y otro de uso comercial), tales casos no podrían alcanzar a explicar por completo el nivel de este fenómeno. La explicación más relevante es que, para evitar pagarlas altas tarifas *off-net*, los suscriptores optan por afiliarse a

⁴Contempla sólo aquellos clientes que hayan emitido o recibido una llamada en el último mes.

⁵No considera la población menor de diez años

más de una compañía y hacer sus llamadas en cada teléfono según cuál sea la red de término de la llamada. Un fenómeno similar fue percibido por este Tribunal en la causa Rol C N° 126-07. En efecto, muchas empresas utilizan para sus llamadas a teléfonos móviles aparatos capaces de identificar la red de destino y conducir la llamada por el *chip* correspondiente para así pagar siempre tarifas *on-net*;

Decimoctavo: Que, entonces, es posible concluir que la diferenciación de precios entre llamadas *off-net* y *on-net* afecta el comportamiento de los usuarios, distorsionando las decisiones sobre el destinatario de las llamadas (o la duración de éstas), dependiendo de si dicho destinatario es un suscriptor de la misma compañía o no, y, también, influyendo en su decisión de cuántos teléfonos tener;

Decimonoveno: Que antes de llegar a conclusiones definitivas sobre la necesidad de dictar instrucciones generales en relación a este tema, es necesario saber en qué medida esta diferencia tiene justificación en costos. Es decir, si para una compañía móvil es más caro terminar una llamada en otra red que hacerlo en la propia. Cuando una llamada termina en otra red, el dueño de la red en que se generó la llamada debe pagar al de la red en que se terminó la misma el denominado "cargo de acceso". Este cargo por interconexión es determinado, conforme lo señalan los artículos 30 a 30J de la Ley N° 18.168, por el ente regulador cada cinco años, teóricamente en base a costos incrementales de desarrollo del servicio. Por otra parte, si la llamada termina en la misma red también se incurre en un costo, que corresponde al de usar los elementos de red necesarios para tal terminación;

Vigésimo: Que así, si el cargo de acceso realmente reflejara el costo de terminación de llamadas, no habrían razones de costo para diferenciar tarifas según red de destino. Sin embargo, existen al menos dos problemas que impiden que ello sea así: i) la asimetría de información entre el regulador y las empresas; y, ii) la tarificación de cargos de acceso a costo medio y no marginal;

Vigésimo primero: Que la asimetría de información se refiere a que el regulador no tiene la información necesaria para conocer cuáles debieran ser los costos de una empresa eficiente, mientras que la empresa regulada no tiene los incentivos para entregarla, puesto que prefiere obtener tarifas más altas. Por ello, es esperable que el cargo de acceso sea mayor al verdadero costo de terminar una llamada;



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Vigésimo segundo: Que incluso si la información fuese perfecta, el cargo de acceso que percibe cada empresa sería mayor al costo de terminar una llamada *on-net*. Ello es así puesto que la autoridad sectorial ha interpretado que debe incluir algunos costos fijos en su cálculo y, por tanto, el cargo de acceso supera el costo marginal de la terminación;

Vigésimo tercero: Que es importante recordar que la Resolución N° 389 de la Honorable Comisión Resolutiva, antecesora de este Tribunal, ordenó que estos cargos de acceso se calcularan a "costo directo". Sin embargo, la definición de tal término no es explícita y la Ley General de Telecomunicaciones no hace diferencia en la metodología para el cálculo de tarifas de telefonía fija a consumidores y tarifas de interconexión. Sin embargo, del informe de fojas 1039 se puede inferir que el cargo de acceso óptimo no debería superar el costo marginal de terminar una llamada;

Vigésimo cuarto: Que, no obstante lo anterior, siendo el cargo de acceso promedio de \$52,25 por minuto, resulta que las diferencias entre las tarifas *on-net* y *off-net* superan varias veces ese costo, como se vio en los Cuadros N° 4 y 5. Lo mismo se observa al analizar los planes de prepago más utilizados en cada una de las tres compañías de telefonía móvil, los que tienen la diferencia entre tarifas *on-net* y *off-net* que se aprecia en el cuadro siguiente;

Cuadro N° 7:
Principales planes de prepago por compañía, medidos en número de abonados, precios por minuto *on-net* y *off-net* y diferencia absoluta entre éstos.

Compañía	Plan	Precio por minuto <i>on-net</i>	Precio por minuto <i>off-net</i>	Diferencia	Porcentaje de abonados
Claro	T. Kit Inicial c/\$10.000	120	294	174	32%
	Tarifa Genial	54	240	186	16%
	Inicial 10000	120	240	120	15%
Entel	Plan Pablo	180	180	0	40%
	Plan Raimundo	66	264	198	40%
	Plan ComuniK2 V.2 300 min	0-200 ¹	200	200	8%
Movistar	1CXX	66	264	198	77%
	1XPP	66	264	198	6%
	1AE6	66	264	198	6%

Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

¹ La tarifa es de \$0 para los 300 primeros minutos entre números comunicados. A partir del minuto 300 y para otros móviles Entel la tarifa es de \$200.

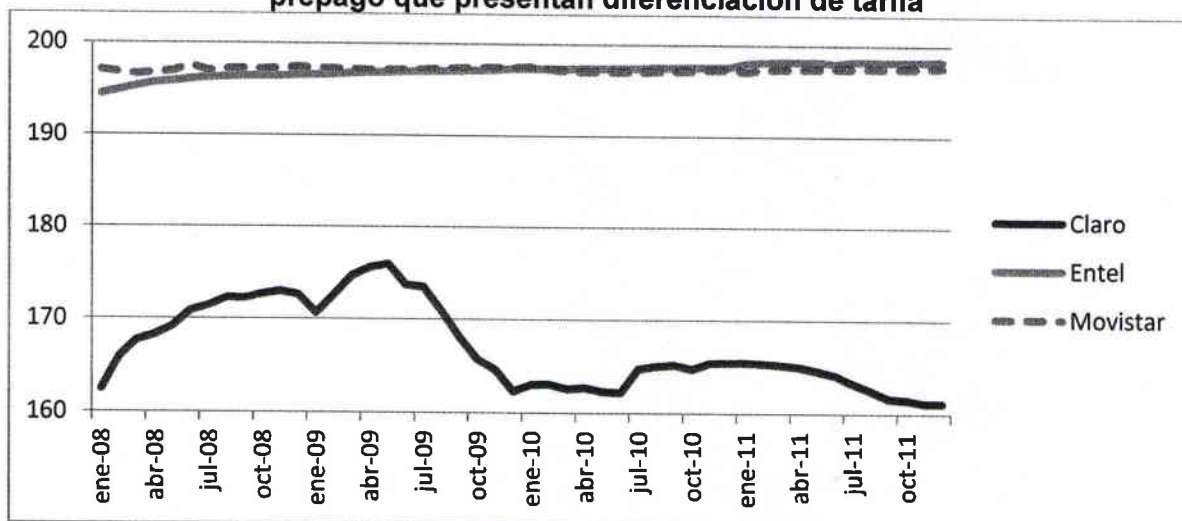
Vigésimo quinto: Que, a mayor abundamiento, si fuera cierto que el nivel de diferenciación de tarifas se explica por los cargos de acceso, un descenso

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



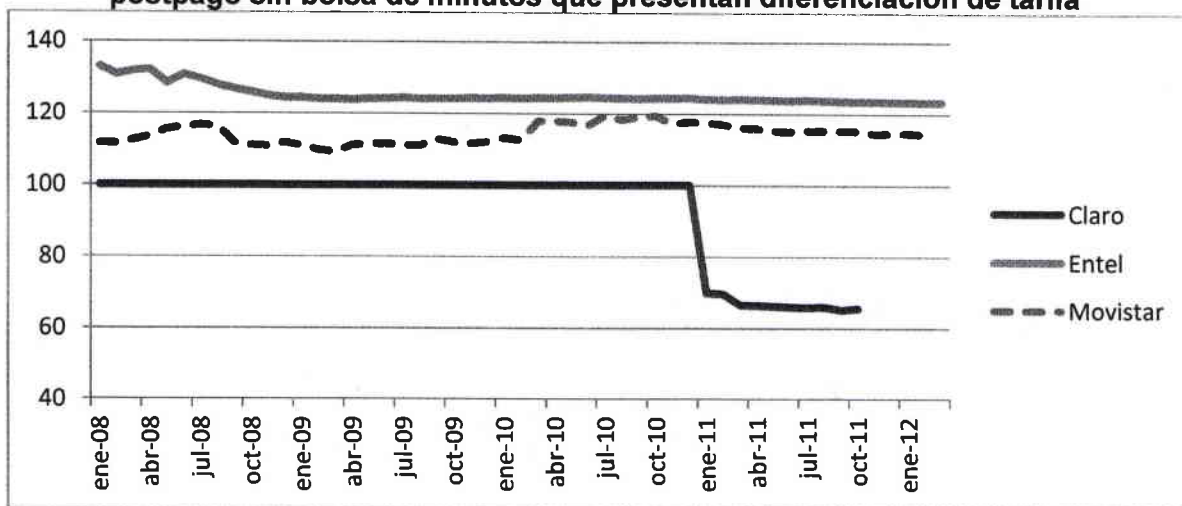
significativo del nivel de éstos generaría una disminución de la diferenciación entre tarifas on-net y tarifas off-net (*spread*) lo que, de acuerdo con la información disponible, no ocurrió luego del último proceso de tarificación (2009), en que los cargos de acceso disminuyeron en hasta 27,9%. Por el contrario, la diferencia promedio entre precios *on-net* y *off-net* se ha mantenido o incrementado, a pesar de esa significativa caída en el cargo de acceso. Entonces, a partir del monto de las diferencias entre tarifas *on-net* y *off-net* y el cargo de acceso, y de la reacción de las empresas de telecomunicaciones ante la baja de este último, es posible (i) descartar una relación de causalidad entre el nivel de los cargos de acceso y el *spread* de tarifas *on-net* y *off-net* y, (ii) descartar también que la diferenciación esté basada en costos. Lo anterior puede observarse en los gráficos N° 4 y N° 5, siguientes:

Gráfico N° 4:
 Evolución de la diferencia promedio entre las tarifas *on-net* y *off-net* en planes de prepago que presentan diferenciación de tarifa



Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

Gráfico N° 5:
 Evolución de la diferencia promedio entre las tarifas *on-net* y *off-net* en planes de postpago sin bolsa de minutos que presentan diferenciación de tarifa



Fuente: Elaboración del TDLC en base a información entregada por las compañías a fojas 3837, 5063, 5068, 5076, 5387, 5390, 5397, 5407 y 5518.

Vigésimo sexto: Que lo anterior no resulta sorprendente pues, como lo demuestra la literatura citada en el expediente, existen otras razones, diferentes a las de costos, que inducen a las compañías telefónicas a cobrar precios por las llamadas *off-net* por sobre el costo de proveer tal servicio, y a fijar tarifas *on-net* por debajo de dicho costo. Estas razones pueden tener o no una intención exclusoria, pero en cualquier caso sus efectos sí son exclusorios y afectan la competencia en el mercado;

Vigésimo séptimo: Que así, por una parte, existe la externalidad que se genera al adoptar la modalidad "el que llama paga". En Chile, como en muchos países, se ha optado por un sistema de tarificación en el que el suscriptor que decide efectuar la llamada es el que paga por ésta. Sin embargo, si se considera la posibilidad de que el que recibe la llamada también está obteniendo un beneficio por recibir tal llamada, sin enfrentar costo alguno, se generaría una "externalidad" positiva para este último. Tal externalidad afecta las comunicaciones entre todos los abonados, no importando en qué compañía estén. Así, desde una perspectiva de eficiencia u óptimo social, la cantidad de llamadas es sub óptima, ya que los beneficios de hacer más llamadas son mayores que los costos de efectuarlas. Así, el óptimo social sería que el precio de las llamadas fuese menor a su costo marginal en un contexto en que rige el sistema de que "el que llama paga", tanto para las llamadas *off-net* como para las *on-net*. Desde un punto de vista privado, sin embargo, las compañías tienen el incentivo de usar y capturar para sí tal externalidad;

Vigésimo octavo: Que, en efecto, para capturar esa externalidad las empresas tienen incentivos a reducir su tarifa *on-net*, a fin de que el potencial suscriptor perciba que lo llamarán más en esa empresa y de que, de esa forma, esté dispuesto a pagar más por suscribirse. Tal estrategia se complementa con altas tarifas *off-net*, para que el potencial suscriptor perciba que si se cambia a otra compañía más pequeña no recibirá muchas llamadas. Como se señala en el informe que rola a fojas 3377 "(a)nte tal externalidad, las empresas tendrán incentivos a degradar la competitividad de sus rivales por la vía de encarecer las llamadas *off-net*. Si resulta muy caro llamar desde la empresa A hacia la empresa B, menos llamadas se cursarán hacia B y menor valor tendrá para un cliente pertenecer a B, pues recibirá un menor número de llamadas. El equilibrio de esta estrategia discriminatoria será que las empresas por un lado reducirán la tarifa *on-net* y, por otro, aumentarán muy por sobre el costo las tarifas *off-net*.";



Vigésimo noveno: Que, por otra parte, las empresas más grandes pueden usar esta diferenciación de tarifas para excluir o inhibir el crecimiento de competidores. En efecto, las firmas incumbentes o más grandes tienen incentivos para aumentar el precio *off-net* más allá de lo que ocurriría en un contexto estático. Como se establece en el informe de fojas 1039, los resultados de la literatura indican que *"...para reducir los beneficios de la empresa rival la firma "predadora" aumenta el precio de sus llamadas off-net y ese aumento es más severo mientras mayor sea la reducción de beneficios que infringe (sic) a la otra firma"*;

Trigésimo: Que se observa un consenso en la literatura sobre la existencia de razones adicionales a las de costos para establecer diferencias entre las llamadas según red de destino. Si bien no resulta posible discernir fácilmente en cada caso si la motivación de la diferenciación de tarifas es excluir a competidores o atraer más clientes (diferencia que, por lo demás, es sutil) -y, por tanto, su posible ilicitud- el resultado es que, cualquiera sea el caso, en un análisis dinámico con entrada de nuevos competidores, esta diferencial impide o dificulta la competencia al otorgar ventajas a las empresas incumbentes;

Trigésimo primero: Que, en todo caso, al ser éste un procedimiento destinado a dictar instrucciones de carácter general para promover un ambiente competitivo y no a establecer la necesidad de imponer sanciones, es indiferente que la conducta de las empresas sea o no anticompetitiva;

Trigésimo segundo: Que, de todo lo expuesto, este Tribunal ha adquirido la convicción de que existe efectivamente una alteración en el mercado de la telefonía móvil, causada por las estrategias comerciales de excesiva diferenciación de tarifas según destino. Luego, dados los efectos perniciosos para la libre competencia y para la eficiencia económica que produce dicha diferencia, este Tribunal considera necesario hacer uso de su facultad, prevista en el artículo 18 N°3 de la ley que lo rige, en orden a impartir instrucciones de carácter general a las empresas que proveen el servicio de telefonía móvil, a fin de que limiten tal diferencial en sus tarifas y planes ofrecidos;

Trigésimo tercero: Que lo ideal, desde el punto de vista de la libre competencia y de la eficiencia económica, es que las diferencias de precio estén basadas en diferencias en costos, pues de esta forma los precios representan el valor de los recursos necesarios para producir cada servicio y los consumidores incorporan las señales correctas en sus decisiones de consumo, lo que no sucede en las condiciones actuales del mercado;



Trigésimo cuarto: Que, adicionalmente, si los cargos de acceso reflejaran estrictamente el costo marginal de terminar una llamada en una determinada red, y si las empresas fueran simétricas en sus costos marginales -que es el supuesto utilizado por la Subtel para la fijación de los cargos de acceso-, no habría diferencia alguna en el costo de terminar la llamada en cualquier otra red con respecto a terminarla en la red en que se originó la llamada. Por tanto, en tal caso no habría razones de costo para la diferencia entre tarifas *off-net* y *on-net*;

Trigésimo quinto: Que, sin embargo, a este Tribunal no le consta que los cargos de acceso fijados el año 2009 reflejen estrictamente el incremento de costos de dar término a una llamada. Si el cargo de acceso fuese mayor que el costo de terminar la llamada, y se instruyera eliminar la diferencia en tarifas, para la empresa de origen una llamada *off-net* sería más cara que una *on-net*. Es por ello que se impartirán dos instrucciones diferentes, la primera -con vigencia temporal- hasta la próxima fijación de cargos de acceso en la telefonía móvil, y otra -de carácter permanente-, para después de que ello suceda. Así, se instruirá que al comenzar a regir el próximo decreto tarifario para cargos de acceso en la telefonía móvil, no podrá haber diferencias en las tarifas de llamada *on-net* y *off-net* y que, en los minutos incluidos en los planes de post pago, se deberá incluir cantidades globales de minutos sin diferenciar si su uso es *on-net* u *off-net*;

Trigésimo sexto: Que durante el tiempo que resta de vigencia del actual decreto tarifario para la telefonía móvil, este Tribunal ha considerado diferentes alternativas. Lo ideal sería restringir la diferencia de tarifas *on-net* y *off-net* a la que corresponda a los costos de prestar ambos servicios. La diferencia está dada por el cargo de acceso -costo de terminar la llamada en otra red móvil- y el costo de terminar la llamada en la propia red o red de origen. Dado que se conoce el cargo de acceso pero no hay certeza sobre el verdadero costo de terminar una llamada en la red de origen, esta alternativa será descartada y se optará por una solución menos eficiente, pero que otorga más certeza sobre su aplicación y parece a este Tribunal más prudente;

Trigésimo séptimo: Que, así, se instruirá a las empresas de telefonía móvil que, en cada plan, no podrán fijar tarifas *off-net* que superen a la tarifa *on-net* en un monto mayor al del cargo de acceso. En otras palabras, la diferencia entre tarifas *off-net* y *on-net* no podrá ser superior al monto del cargo de acceso. Asimismo y siguiendo el mismo criterio, la razón entre los minutos *on-net* y los minutos *off-net* incluidos en un plan de post pago no podrá superar a la razón entre la tarifa *off-net* y la tarifa *on-net* cobrada por cada minuto adicional en dicho



plan. Es decir, si la tarifa *off-net*, dado el cargo de acceso existente, puede superar a la tarifa *on-net* en un determinado porcentaje, ese mismo será el porcentaje en que el número de minutos *on-net* podrá superar al número de minutos *off-net*;

II. Paquetización de servicios de telecomunicaciones

Trigésimo octavo: Que a continuación se analizarán las cuestiones planteadas en la solicitud de la Fiscalía Nacional Económica, rolante a fojas 1301, y que corresponden a los posibles efectos anticompetitivos de las estrategias comerciales de paquetización de servicios de telecomunicaciones, y a la pertinencia de dictar instrucciones de carácter general destinadas a evitar o mitigar tales efectos;

Trigésimo noveno: Que resulta útil recordar que el mercado de telecomunicaciones comprende una serie de productos que sirven las necesidades de los consumidores de acceso a diversos medios de comunicación, entre los cuales se encuentran la televisión de pago, telefonía fija e internet. En los últimos años se ha sumado a estos servicios la telefonía móvil y, recientemente, internet móvil, los cuales han cambiado la forma en que los usuarios utilizan la tecnología para cubrir sus necesidades. Es por esta razón que se hace necesario un análisis de la paquetización de productos que sea comprensivo de estas nuevas tecnologías y de la forma en que su venta conjunta podría afectar a la libre competencia en los mercados;

Cuadragésimo: Que la paquetización o venta conjunta de distintos servicios de telecomunicaciones, como práctica comercial, se relaciona con fenómenos integradores de servicios de telecomunicaciones que se han producido a nivel mundial y, particularmente, con el fenómeno de la convergencia tecnológica, que se relaciona con los avances experimentados por las redes, los servicios, los terminales y las aplicaciones. Los avances tecnológicos experimentados por la industria de las telecomunicaciones rompieron, primero, con la tradicional vinculación entre redes y servicios (voz, imágenes y datos), ya que, por ejemplo, redes diseñadas originalmente para prestar un servicio, permiten prestar otros. En segundo lugar, y reforzado por la irrupción de la banda ancha y el desarrollo de terminales que digitalizan la información, se ha tendido a identificar o caracterizar todos los servicios de telecomunicaciones con la transmisión de datos. En tercer término, e influido por el mismo fenómeno tecnológico, también se ha diluido la tradicional asociación de los servicios de telecomunicaciones con los aparatos terminales, ya que es posible, por ejemplo, hablar por teléfono utilizando una computadora o ver televisión en un aparato telefónico. Por último, el conjunto de

0011

REPUBLICA DE CHILE
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

aplicaciones desarrolladas sobre internet ha introducido nuevos servicios a la oferta de servicios tradicionales de telecomunicaciones, que amplían día a día las posibilidades y prestaciones de las redes, incorporando mercados nuevos o que tradicionalmente no guardaban relación con las comunicaciones, como son, entre otros, la diversión, la información, los mercados electrónicos y las redes sociales;

Cuadragésimo primero: Que, en definitiva, actualmente no es posible asociar algún servicio a una red o tipo de red determinada, distinguir un servicio de una aplicación sobre internet ni tampoco delimitar estáticamente los atributos o propiedades de los servicios de telecomunicaciones frente a la satisfacción de necesidades de los usuarios, de modo que, producto de la convergencia, es posible dar por superada la definición de mercados separados de voz, datos e imágenes, sin perjuicio de existir regulaciones pendientes de adaptación que no son neutrales a esta evolución y que permanecen distinguiendo entre unos y otros servicios o prestadores;

Cuadragésimo segundo: Que, no obstante lo anterior, todavía es posible distinguir entre dos grandes tipos de servicios, y asociarlos a determinadas redes: los servicios fijos, que se prestan sobre redes también fijas, y los servicios móviles, que se prestan por medio de redes inalámbricas. Las diferencias entre unos y otros son perceptibles a nivel de los usuarios básicamente por el mayor ancho de banda de las primeras frente al atributo de movilidad que presentan las segundas;

Cuadragésimo tercero: Que, en razón de lo anterior, el mercado en el que inciden las ofertas conjuntas de servicios de telecomunicaciones es uno solo: el mercado de las comunicaciones electrónicas o mercado de las telecomunicaciones, en el que participan proveedores de servicios fijos de telecomunicaciones y de servicios móviles de telecomunicaciones;

Cuadragésimo cuarto: Que, sin perjuicio de lo anterior y dado que la información disponible se encuentra desagregada por servicios, en lo sucesivo se caracterizará el mercado de las telecomunicaciones en forma parcelada, esto es, describiendo cada uno de sus segmentos o servicios en que usualmente se ha dividido dicho mercado y que componen los paquetes tradicionales de servicios de telecomunicaciones fijas; así como aquellos que se prestan sobre las redes móviles;

Cuadragésimo quinto: Que para tal fin se efectuará, un análisis sobre (i) la evolución en los años recientes de cada uno de estos segmentos del mercado de



las telecomunicaciones; (ii) el mercado de las telecomunicaciones; (iii) la estructura de los paquetes hoy ofrecidos, de acuerdo con la información reunida en el expediente y con aquella obtenida de fuentes públicas de información; (iv) las diferencias de precios encontradas entre los servicios paquetizados e independientes; y (v) las ventajas y desventajas de la oferta conjunta de estos servicios;

Cuadragésimo sexto: Que antes de analizar cada segmento de manera particular, es necesario observar algunas características comunes de todos éstos, como la alta concentración medida en ventas o número de usuarios y la existencia de un bajo número de competidores relevantes, quienes además están presentes en varios o todos los mercados antes mencionados;

i. Estructura y evolución de los segmentos del mercado de telecomunicaciones

El segmento de Televisión de Pago

Cuadragésimo séptimo: Que en el segmento de televisión de pago se ha incrementado considerablemente el número de clientes servidos, al comparar el mes de marzo de 2012 con mayo de 2006. Esta evolución se debe principalmente al fuerte ingreso de la televisión satelital como competidora de la televisión por cable, como había sido previsto por este Tribunal en su Resolución N°1/2004. El siguiente Gráfico N° 6 muestra la evolución en los años recientes del número de suscriptores de ambas tecnologías;

Gráfico N° 6:
Evolución del número de suscriptores de televisión de pago a través de conexiones satelitales y por cable entre mayo de 2006 y marzo de 2012

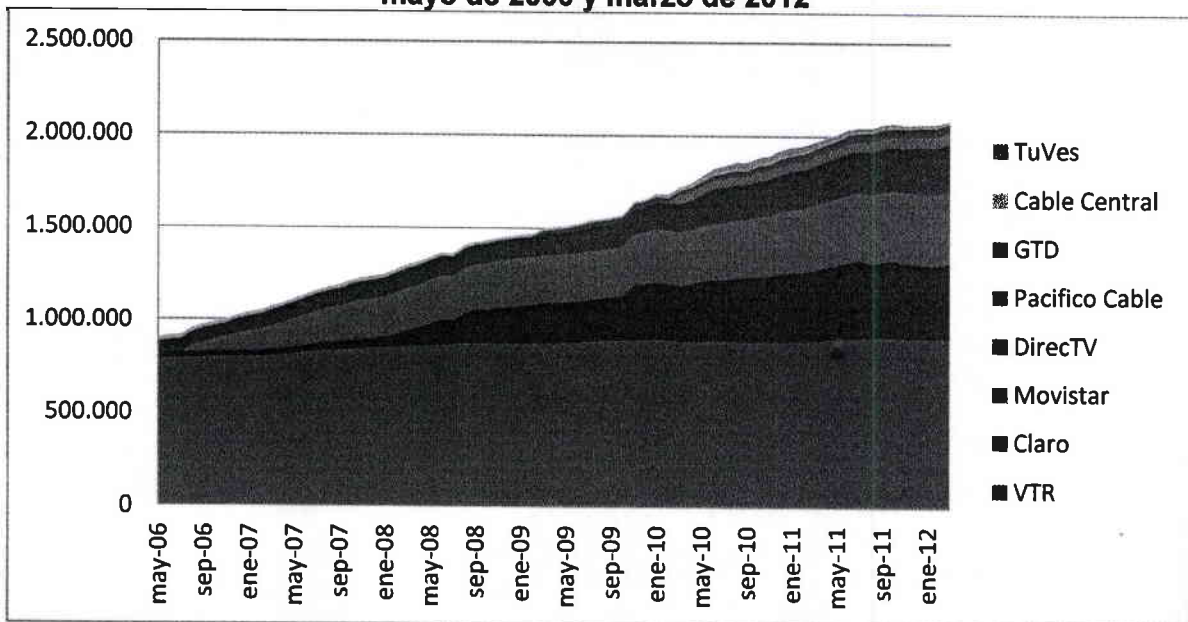


Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl



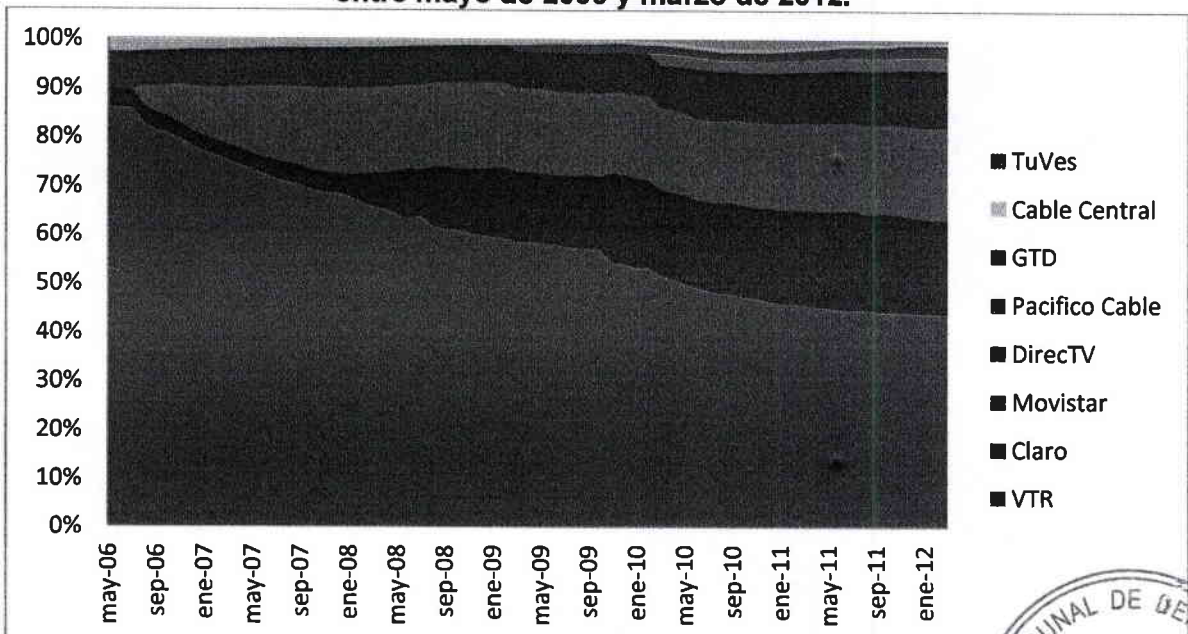
Cuadragésimo octavo: Que, asimismo, es posible observar que la mayor parte del crecimiento de este segmento se ha realizado a través de empresas que en mayo de 2006 no existían o eran competidores incipientes. La participación de mercado de VTR, el principal actor en este segmento, ha ido disminuyendo a través del tiempo por la entrada de nuevos competidores, aunque sigue siendo el líder en el mismo. Todo lo anterior se muestra en los gráficos siguientes, que ilustran la evolución del número de suscriptores y de la participación de mercado de cada empresa;

Gráfico N° 7:
Evolución del número de suscriptores de televisión de pago por empresa, entre mayo de 2006 y marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Gráfico N° 8:
Evolución de la participación de mercado de las empresas de televisión de pago entre mayo de 2006 y marzo de 2012.



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl



Cuadragésimo noveno: Que a su vez, el Cuadro N° 8 siguiente muestra la evolución de las participaciones de mercado de los principales proveedores de este servicio entre el mes de marzo de los años 2007 a 2012, y del índice de concentración para cada momento del tiempo:

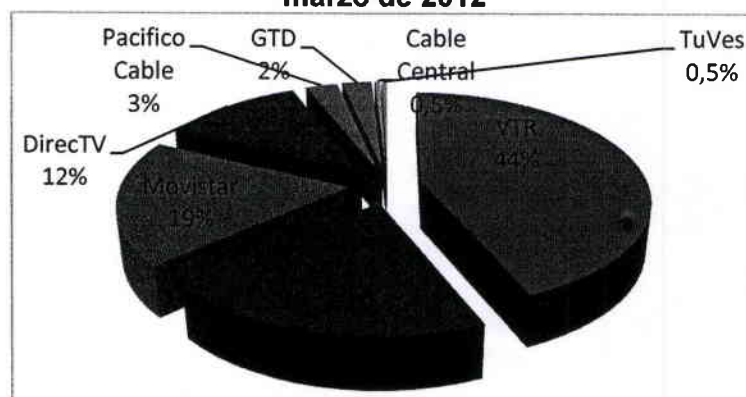
Cuadro N° 8:
Participación de mercado e índice de concentración en el mercado de televisión de pago a nivel nacional, por número de suscriptores, entre los meses de marzo de 2007 y marzo de 2012

	mar-07	mar-08	mar-09	mar-10	mar-11	mar-12
VTR	75,1%	65,6%	58,5%	51,7%	45,5%	43,7%
Claro	3,2%	6,9%	14,4%	17,5%	19,6%	19,6%
Movistar	11,8%	17,6%	17,3%	17,0%	18,0%	18,9%
DirecTV	7,8%	8,2%	7,6%	8,7%	10,5%	11,8%
Pacífico Cable	0,0%	0,0%	0,0%	2,4%	2,5%	2,6%
Telefónica del Sur	0,0%	0,0%	1,1%	1,6%	1,9%	2,5%
Cable Central	2,1%	1,7%	1,1%	0,7%	0,6%	0,5%
TuVes	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	1,4%	0,5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
HHI	5.854	4.735	3.990	3.348	2.903	2.802

Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Quincuagésimo: Que, como puede observarse, la concentración de este segmento, representada por el índice HH, ha registrado una continua caída en los últimos años, pasando de un nivel superior a los 5.000 puntos a uno cercano a los 3.000 puntos. Sin embargo, es posible observar también que VTR ha mantenido su posición de liderazgo en este segmento. Gráficamente, la participación de mercado más actualizada con la que se cuenta se muestra en el siguiente gráfico, en el cual es fácil observar que las principales empresas proveedoras de este servicio corresponden a firmas que también proveen otros servicios de telecomunicaciones, que se analizarán más adelante, lo cual es consistente con el proceso de convergencia tecnológica al que se ha hecho mención;

Gráfico N° 9:
Participación de mercado de las empresas de Televisión de Pago en el mes de marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

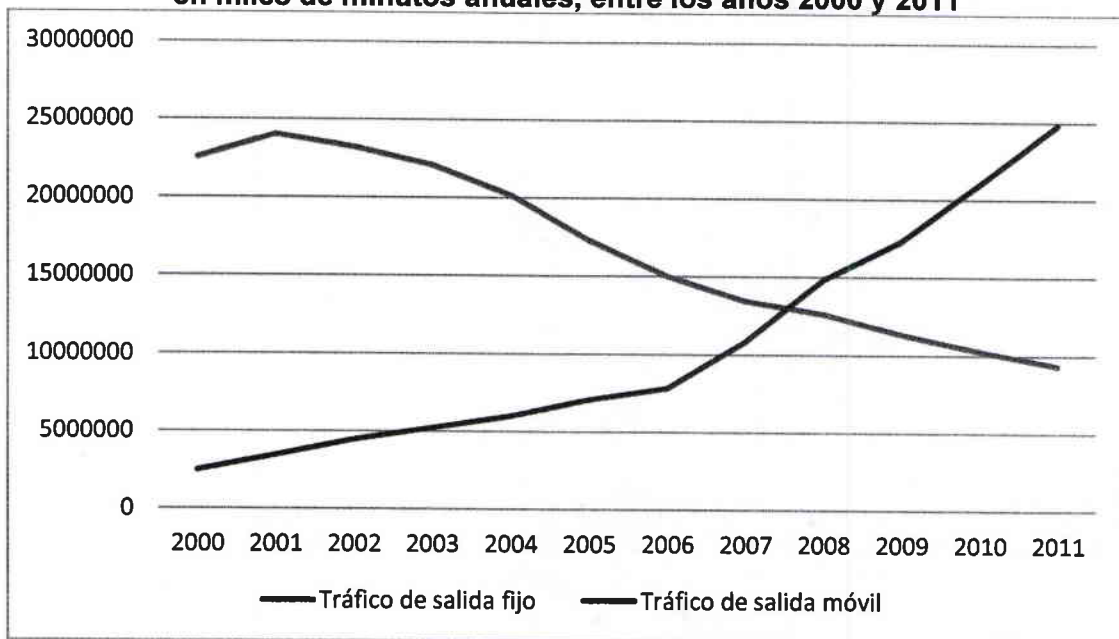


ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

El segmento de Telefonía Fija

Quincuagésimo primero: Que el segmento de telefonía fija ha presentado una evolución, en su totalidad, hacia la disminución del número de suscriptores, principalmente por la sustitución que se ha presentado en los últimos años de líneas de telefonía fija por aquellas de telefonía móvil, lo que demuestra la superioridad de la telefonía móvil desde el punto de vista de los usuarios, al menos en lo que respecta a transmisión de voz. Un indicador del grado de sustitución que han presentado este tipo de líneas versus las móviles es el tráfico de salida efectuado por ambos tipos de telefonía, como se muestra en el siguiente gráfico;

Gráfico N° 10:
Evolución de los tráficos de salida desde telefonía fija y telefonía móvil, en miles de minutos anuales, entre los años 2000 y 2011



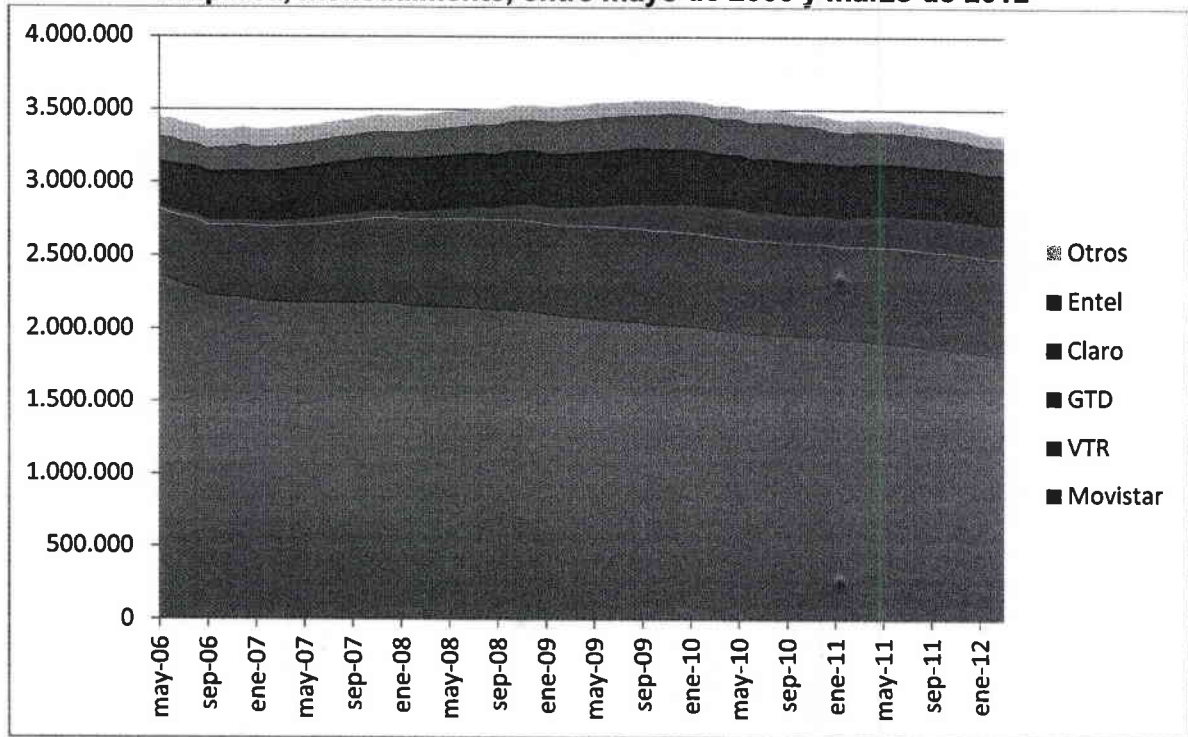
Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Quincuagésimo segundo: Que el gráfico anterior muestra cómo se ha sustituido el tráfico de voz cursado por redes fijas, por tráfico de voz sobre redes móviles, medido en términos de minutos de llamadas. Sin embargo, el número de líneas fijas no ha sufrido una disminución equivalente a la del tráfico, por lo que, aparentemente, los consumidores siguen demandando líneas fijas, aunque no realicen muchas llamadas a través de éstas, probablemente porque las utilizarían principalmente para recibir llamadas, o porque éstas serían ofrecidas a un costo marginal muy bajo como parte de un paquete. Este fenómeno puede deberse en parte al costo relativamente alto que tiene llamar desde una línea fija a una móvil, comparándolo con una llamada entre móviles, sobre todo si se llama a precios *on net*, como se describió en la sección anterior;



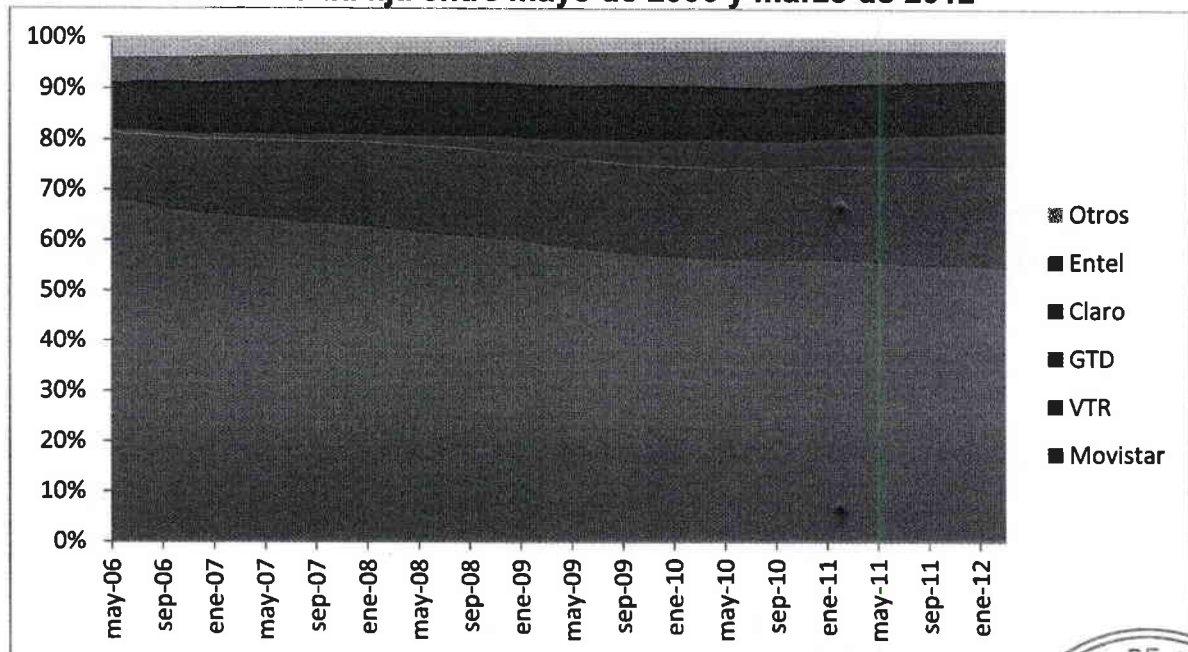
Quincuagésimo tercero: Los siguientes gráficos muestran la evolución del número de clientes de telefonía fija en los últimos años, así como la de la participación de mercado de los principales actores en el negocio de telefonía fija:

Gráfico N° 11:
Evolución del número de líneas de telefonía fija por empresa, mensualmente, entre mayo de 2006 y marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Gráfico N° 12:
Evolución de la participación de mercado de las empresas de Telefonía fija entre mayo de 2006 y marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl



Quincuagésimo cuarto: Que al igual que en el caso de la televisión de pago, la concentración en el segmento de la telefonía fija ha ido disminuyendo en el tiempo, pues la participación de Movistar, principal empresa del rubro, ha caído permanentemente. Sin embargo, en este segmento Movistar mantiene aún una participación de mercado mucho mayor que la que VTR mantiene en la televisión de pago, alcanzando Movistar, al mes de marzo de 2012, una participación del 55% del total de líneas contratadas. El índice de concentración HH muestra esta disminución a nivel nacional a través del tiempo, como se puede observar en el siguiente cuadro:

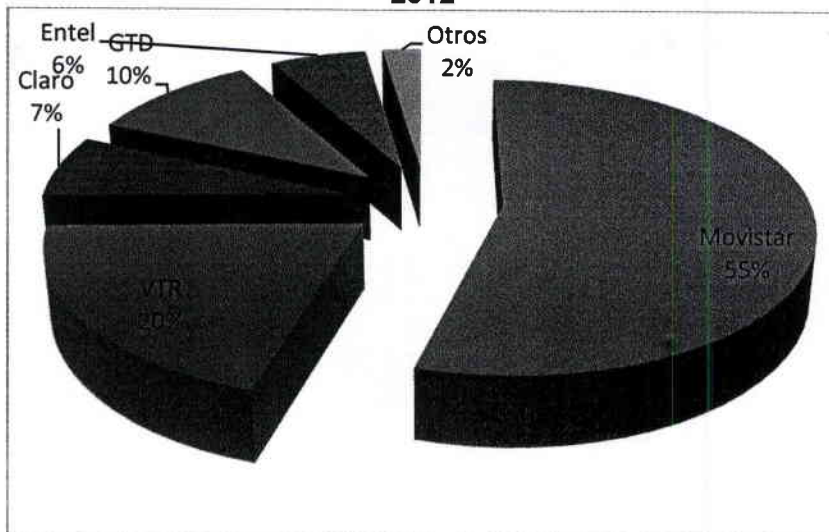
Cuadro N° 9:
Evolución de la participación de mercado de las empresas de telefonía fija a nivel nacional e índice de concentración del mercado entre los meses de marzo de 2007 y marzo de 2012

	mar-07	mar-08	mar-09	mar-10	mar-11	mar-12
Movistar	64,8%	62,2%	59,2%	56,5%	56,0%	54,5%
VTR	15,3%	17,0%	17,6%	18,0%	18,6%	20,1%
GTD	10,2%	10,6%	10,5%	10,5%	10,5%	10,3%
Claro	1,1%	1,6%	3,4%	5,5%	5,8%	6,9%
Entel	5,3%	5,6%	6,6%	7,1%	6,7%	5,9%
Otros	3,4%	3,0%	2,7%	2,4%	2,4%	2,4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
HHI	4.574	4.311	3.984	3.716	3.679	3.569

Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Quincuagésimo quinto: Asimismo, puede observarse en el siguiente gráfico la participación de los principales proveedores de este servicio al mes de marzo de 2012, y cómo la de Movistar es muy superior al resto, seguida por VTR, GTD y Claro, empresas que también participan en el segmento de la televisión de pago;

Gráfico N° 13:
Participación de mercado de las empresas de Telefonía fija en el mes de marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

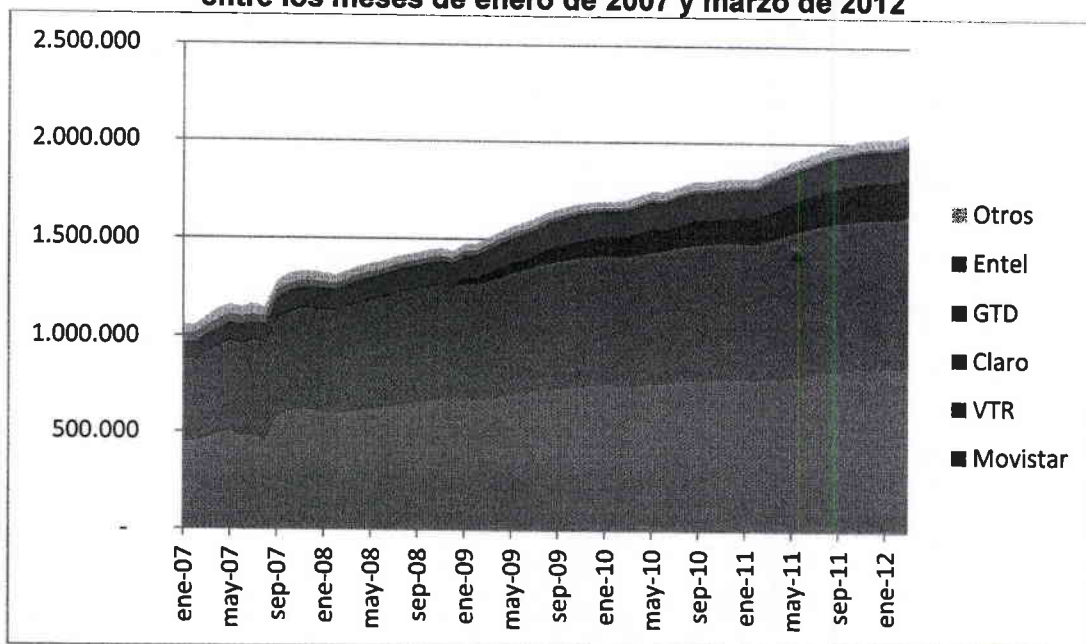
ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



El segmento de Internet fija

Quincuagésimo sexto: El segmento de internet fija, que es el más reciente de los servicios de telecomunicaciones prestados sobre redes fijas, ha presentado una evolución creciente durante los últimos años, prácticamente duplicando el número de suscriptores entre los años 2007 y 2012. La evolución de las participaciones de mercado en este segmento, en conjunto con su alto crecimiento, es un reflejo de las dificultades y altos costos asociados al despliegue de nuevas redes de telecomunicaciones y puede apreciarse en los siguientes gráficos:

Gráfico N° 14:
Evolución del número de conexiones de internet fija por empresa
entre los meses de enero de 2007 y marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Quincuagésimo séptimo: Que en este gráfico es posible observar el crecimiento desde enero de 2007 de las empresas ya establecidas en el segmento bajo análisis y, además, el aumento en el número de conexiones de quienes en tal fecha eran nuevos entrantes, como GTD y Claro. Se observa que, a pesar de dicha entrada, este mercado continúa siendo dominado por dos empresas -VTR y Movistar- que son las principales firmas en los mercados de televisión de pago y telefonía fija, respectivamente;

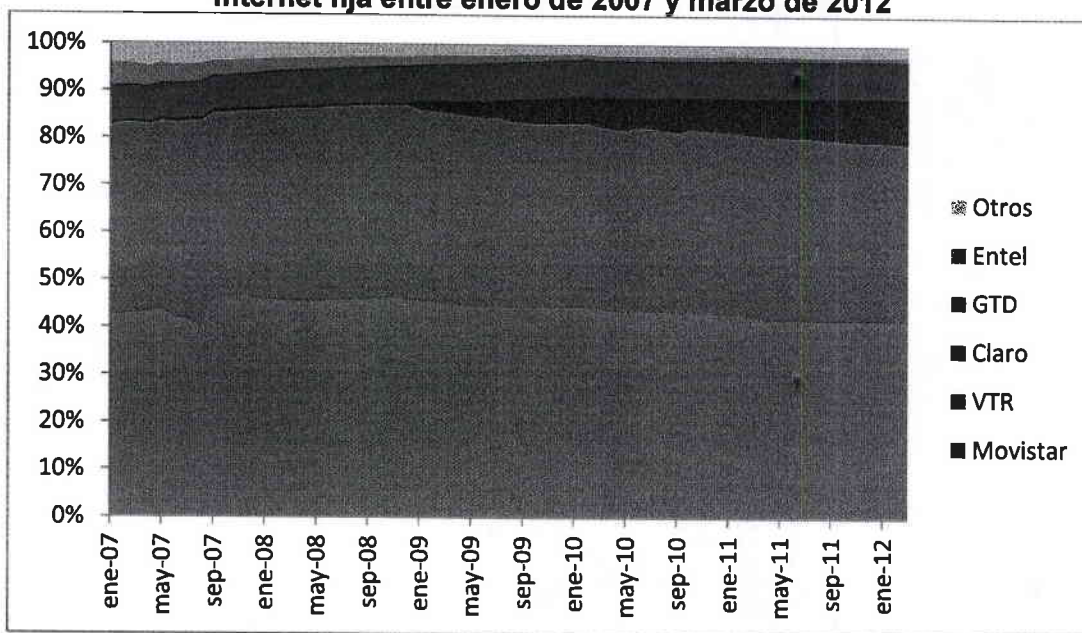
Quincuagésimo octavo: Que, en opinión de este Tribunal, tal efecto sería consecuencia del hecho de que son las dos empresas que cuentan con mayores redes fijas de telecomunicaciones, sea par de cobre en el caso de Movistar, o de cable coaxial en el caso de VTR y, asimismo, de la convergencia y de la utilización de la paquetización de servicios por parte de las empresas que cuentan con redes



dadas las economías de ámbito que presenta la prestación conjunta de estos servicios. Asimismo, los competidores incipientes que han registrado un crecimiento importante también participan en los dos mercados antes mencionados. De este modo, la concentración en este mercado es un reflejo de la de los mercados de televisión de pago y de telefonía fija, dado que, en general, los consumidores preferirán comprar paquetes de servicios prestados por un mismo operador fijo;

Quincuagésimo noveno: Que el siguiente gráfico muestra la evolución de las participaciones de mercado de las empresas de internet fija en este mismo período. De manera similar, el cuadro subsiguiente permite observar la evolución de las participaciones y del índice de concentración entre los meses de marzo de 2007 y marzo de 2012;

Gráfico N° 15:
Evolución de la participación de mercado de las empresas de Internet fija entre enero de 2007 y marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Cuadro N°10:
Evolución de la participación de mercado por empresa y del índice de concentración entre los meses de marzo de 2007 y marzo de 2012

	mar-07	mar-08	mar-09	mar-10	mar-11	mar-12
Movistar	43,1%	45,7%	45,1%	44,2%	42,5%	41,5%
VTR	39,9%	40,5%	40,3%	38,4%	38,5%	37,7%
Claro	0,6%	0,7%	2,7%	6,4%	8,0%	9,9%
GTD	7,4%	7,4%	7,7%	7,7%	7,8%	7,8%
Entel	4,8%	2,8%	2,0%	1,3%	1,2%	1,0%
Otros	4,1%	2,9%	2,1%	2,0%	2,1%	2,2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
HHI	3549	3799	3735	3533	3415	3304

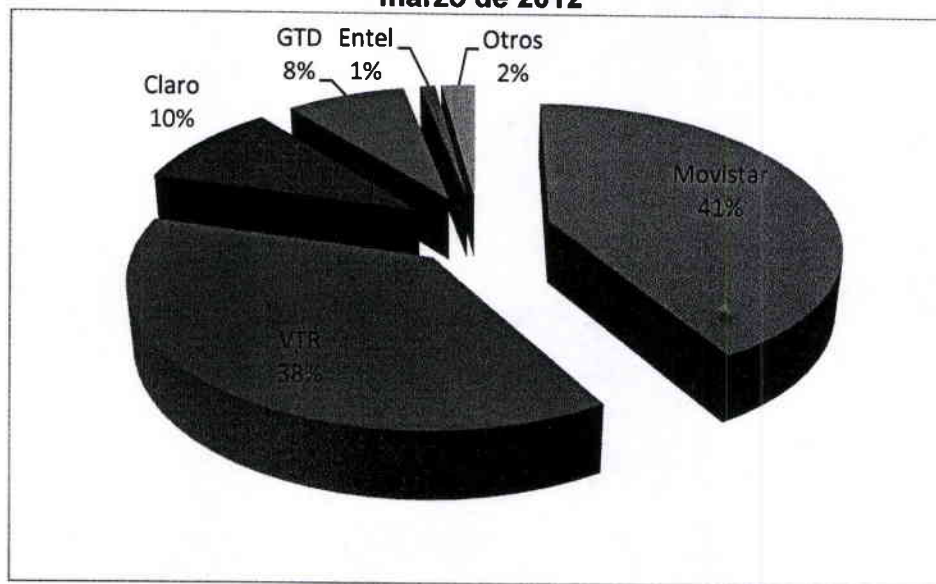
Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl



**REPUBLICA DE CHILE
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA**

Sexagésimo: Que, como puede observarse en el cuadro anterior, existe una leve caída en la participación de las dos principales empresas proveedoras de este servicio, acompañada por el crecimiento de la participación de Claro y la disminución de líneas contratadas a otras empresas menores. Sin embargo, este decrecimiento en las participaciones de mercado es de una magnitud tal que no permite una caída significativa en el índice de concentración del mercado. En el siguiente gráfico se pueden observar las participaciones de las principales empresas de este segmento en el mes de marzo de 2012;

**Gráfico N° 16:
Participación de mercado por empresa en el servicio de internet fija al mes de marzo de 2012**



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Sexagésimo primero: Que, tal como se mencionó al inicio de esta subsección, actualmente este segmento del mercado es dominado por dos firmas con participaciones similares, seguidas por un tercer y cuarto competidor que tienen un tamaño de aproximadamente la cuarta parte de las dos mayores. Por último un bajo porcentaje de los consumidores utiliza otras firmas de internet fija;

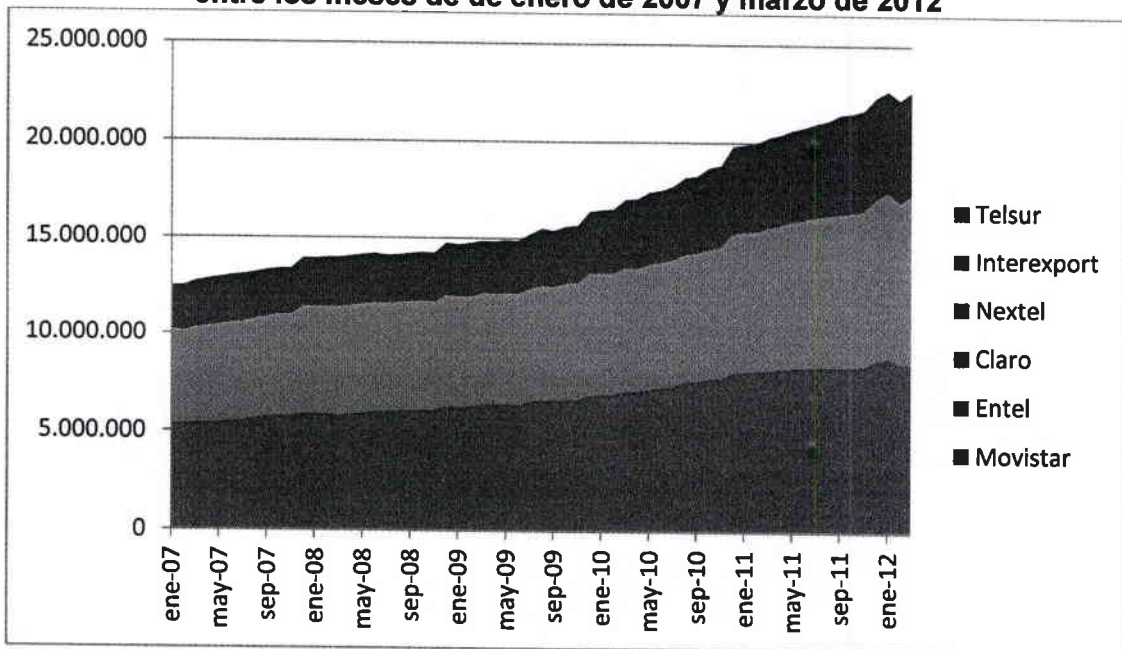
El segmento de Telefonía Móvil

Sexagésimo segundo: Que en la telefonía móvil, como se ha analizado en la sección sobre diferenciación *on-net/off-net*, existe presencia de tres actores dominantes, Movistar, Entel PCS y Claro, a los cuales se agregan nuevos entrantes con aún baja participación de mercado. La evolución del número de abonados por compañía entre enero de 2007 y marzo de 2012 se puede observar en el siguiente gráfico:



REPUBLICA DE CHILE
TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

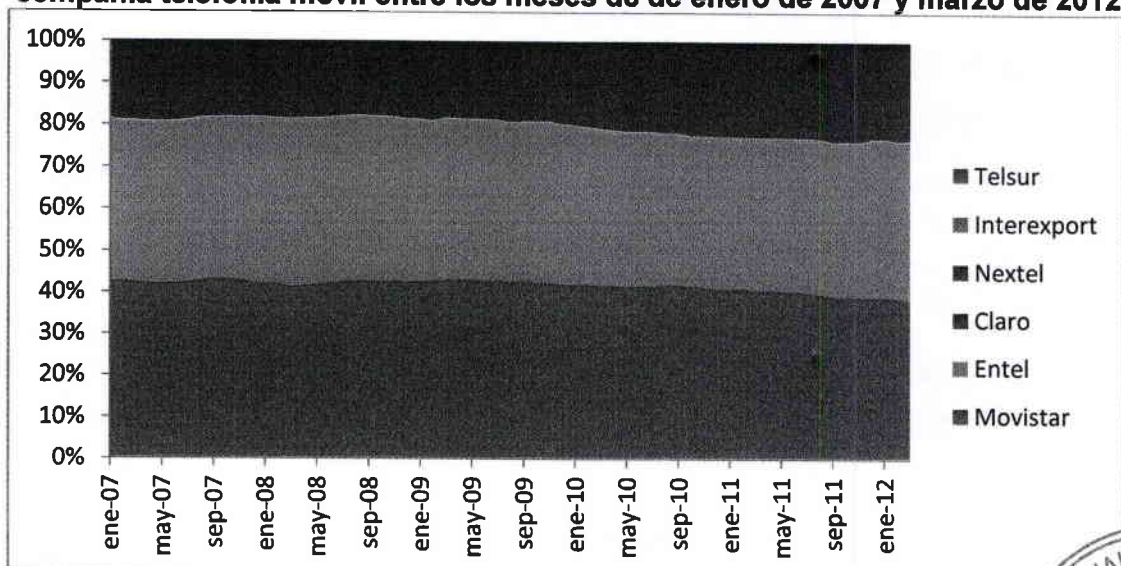
Gráfico N° 17:
Evolución del número de abonados de telefonía móvil por compañía
entre los meses de de enero de 2007 y marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Sexagésimo tercero: Que como puede observarse del gráfico anterior, pese a que se incluyen a los nuevos competidores incipientes, éstos no son visibles ya que el número de líneas contratadas a través de estos es insignificante en comparación con aquellas contratadas con las tres mayores firmas. De estas tres firmas, las dos mayores, Entel y Movistar, tienen una participación similar en número de líneas móviles, siendo la tercera, Claro, de menor tamaño. La evolución de las participaciones de mercado de estas tres firmas entre los meses de enero de 2007 y marzo de 2012 se muestra en el siguiente gráfico;

Gráfico N° 18:
Evolución de las participaciones de mercado por número de suscriptores por
compañía telefonía móvil entre los meses de de enero de 2007 y marzo de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Sexagésimo cuarto: Que es posible observar una relativa estabilidad en las participaciones de mercado de estas tres firmas desde enero de 2007 hasta el último mes contabilizado -marzo de 2012-, con un leve incremento en la participación de Claro en los años más recientes, y la poco significativa entrada de los nuevos competidores hasta ese mes. Asimismo, el índice de concentración -cuya evolución se muestra en el siguiente cuadro- presenta una leve disminución. Sin embargo, este mercado sigue siendo altamente concentrado en las tres firmas ya mencionadas, lo cual se debería a que, hasta hace poco, eran las únicas empresas que contaban con espectro asignado y a que no se observaba aún, en la última fecha registrada, el ingreso de Operadores Móviles Virtuales (OMV). Sin embargo, gracias al inicio del sistema de portabilidad numérica, aún sin la entrada efectiva de OMV al mercado, se podría facilitar un crecimiento de las restantes empresas con espectro, como Nextel, o un mayor cambio de suscriptores a aquella que ofrezca servicios de mejor calidad o más bajo precio, todo lo cual podría favorecer una mayor competencia en el mercado. No obstante, ello podría verse obstaculizado si se mantienen las excesivas diferencias entre tarifas *on-net* y *off-net* observadas hasta la fecha, pudiendo en dicho caso darse incluso el efecto contrario, esto es, que los suscriptores o clientes de empresas más pequeñas tengan incentivos a trasladarse al proveedor con mayor número de abonados, como se explicó en la Sección I de las presentes instrucciones. En el Cuadro y Gráfico siguientes se aprecian las participaciones de mercado y su evolución en este segmento:

Cuadro N° 11:
Evolución de las participaciones de mercado por compañía de telefonía móvil e índice de concentración entre los meses de febrero de 2007 y febrero de 2012

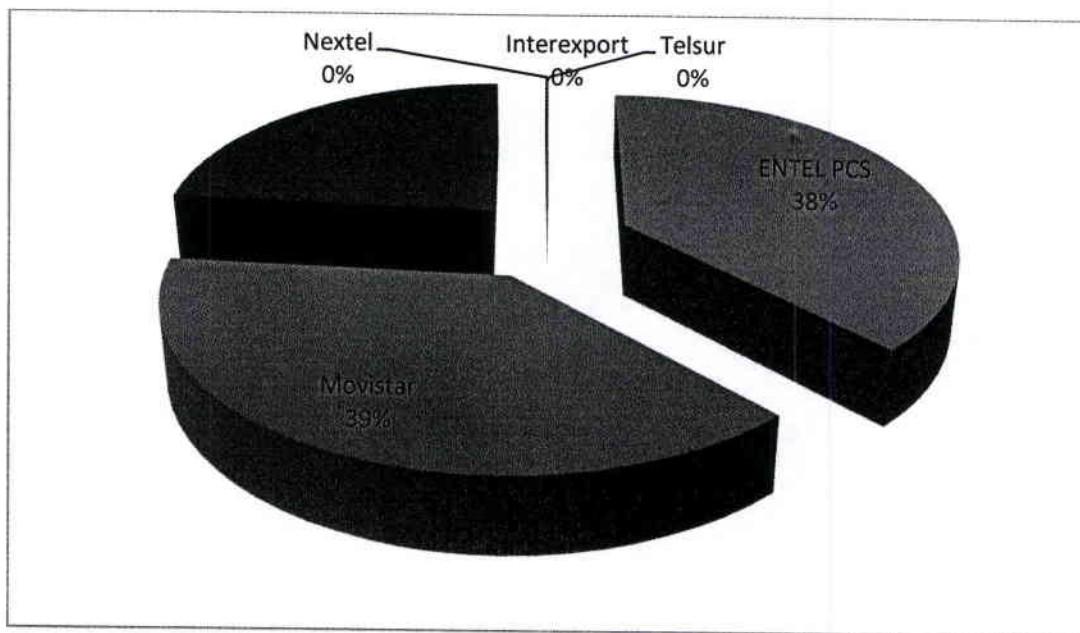
	feb-07	feb-08	feb-09	feb-10	feb-11	feb-12
Entel	38,3%	39,5%	38,3%	37,7%	36,3%	37,7%
Movistar	42,7%	42,1%	42,7%	42,0%	41,0%	38,6%
Claro	19,0%	18,5%	18,9%	20,3%	22,5%	23,5%
Nextel	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%
Interexport	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Telsur	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
HHI	3.650	3.668	3.649	3.592	3.508	3.466

Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Gráfico N° 19:
Participaciones de mercado por compañía telefonía móvil al mes de febrero de 2012



Fuente: Elaboración del TDLC a partir de información pública de la Subsecretaría de Telecomunicaciones disponible en www.subtel.cl

Sexagésimo quinto: Que si bien el índice HH ha tendido levemente a la baja desde 3.650 a 3.466 puntos en los últimos 5 años, principalmente por el crecimiento experimentado por Claro en detrimento de las participaciones de las otras compañías, este segmento sigue estando altamente concentrado en tres empresas, todas las cuales tienen también intereses en otros segmentos del mercado de las telecomunicaciones;

El segmento de Internet Móvil

Sexagésimo sexto: Que en el segmento de internet móvil debe diferenciarse, inicialmente, la tecnología utilizada para la conexión. Así, no será lo mismo una conexión en 2G que una en 3G o, en el futuro, en 4G. La principal diferencia que los usuarios observan entre estas tecnologías es la velocidad de conexión, que ha ido evolucionando de manera creciente en los años recientes. El siguiente gráfico muestra el incremento comparativo en el número de conexiones por cada tramo de velocidad, entre los meses de marzo de 2009 y marzo de 2012:

