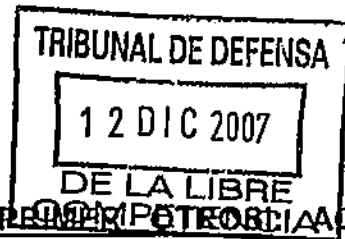


*Despachos Tercera.*

REPUBLICA DE CHILE  
FISCALÍA NACIONAL ECONOMICA  
AGUSTINAS 853, PISO 2  
SANTIAGO



EN LO PRINCIPAL: INFORMA. EN EL SUPLENTE: ACOMPAÑA  
DOCUMENTOS. EN EL SEGUNDO OTROSÍ: PERSONERIA.

#### H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

ENRIQUE VERGARA VIAL, FISCAL NACIONAL ECONOMICO, con domicilio en calle Agustinas N° 853, piso 2, Santiago, en los autos caratulados "OPS Ingeniería Ltda. con Telefónica Móviles de Chile S.A.", Rol C N° 126-2007, a los que se acumularon los autos caratulados "ETCOM S.A. con Telefónica Móviles de Chile S.A.", Rol C N° 133-2007 e "Interlink Global Chile Limitada con Telefónica Móviles de Chile S.A.", Rol C N° 134-2007, a ese H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia respetuosamente digo:

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 39 letra e) del Decreto Ley N° 211, y lo ordenado en resolución de 29 de noviembre de 2007, informo a ese H. Tribunal lo siguiente:

##### I. CUESTION PREVIA.

1. Conforme lo dispuesto en el artículo 6° de la Ley 18.168, Ley General de Telecomunicaciones, "LGT", corresponde a la Subsecretaría del ramo, exclusivamente, la interpretación técnica de las disposiciones legales y reglamentarias que rigen las telecomunicaciones, sin perjuicio, claro está, de las facultades propias de los tribunales y de los organismos establecidos en el Decreto Ley N° 211.
2. Por tal razón, y atendido que el asunto forma parte sustancial de la discusión de autos, esta Fiscalía solicitó la opinión de la Subsecretaría de Telecomunicaciones sobre el servicio que ofrecen las demandantes, consistente en la conversión de llamadas desde una red fija a una red móvil en llamadas desde una red móvil a otra y dentro de una misma red móvil.

3. La Subsecretaría de Telecomunicaciones, mediante Ord. N° 37260, de 20 de julio de 2007, dirigido a esta Fiscalía, expresó al efecto que:

- *"... respecto del servicio denominado "conversión móvil" o "celulink". Esta Subsecretaría estima que no es posible autorizar un servicio que vulnera lo establecido en los artículos 8° y 25° de la ley, el artículo 22° del Reglamento del Servicio Público Telefónico y en el artículo 21° del Plan Técnico Fundamental de Encaminamiento, normas que establecen los aspectos regulatorios básicos respecto de las interconexiones entre las redes y el artículo 22° del reglamento del Servicio Público Telefónico, en su último inciso, que establece el derecho de los concesionarios para recibir una remuneración por el uso de sus redes... El "celulink" es una aplicación que transfiere el tráfico destinado a las redes celulares, desde el usuario que llama, directamente al usuario llamado, sin pasar por las interconexiones de las redes, con lo cual se evita el pago de la tarifa de cargo de acceso que permite remunerar el uso de la respectiva red. Visto de otro modo, desde el punto de vista operativo el celulink puede considerarse un terminal móvil, que distingue la red móvil de destino, con lo que, al realizar una llamada, lo hace dentro de esa red como si fuera un terminal más, lo que implica que la llamada realizada es una llamada "on-net" y por lo tanto, se le aplican las tarifas correspondientes a ese tipo de llamadas, las cuales son las menos costosas, con la actual estructura tarifaria de las de las empresas móviles y, por supuesto, no pagan cargos de acceso. La aparición de este tipo de aplicaciones se debe al incentivo que existe en el mercado de telefonía móvil para arbitrar precios entre las tarifas on-net y la tarifa de cargo de acceso."*
- *Agregó ese Subsecretaría que "el equipo conversor, al captar la llamada, modifica o bloquea el ANI (Automatic Number Identification) del equipo de origen, produciendo una distorsión respecto a la identificación del abonado de origen (por ejemplo, mostrando en el visor del equipo telefónico un número telefónico móvil o inválido), todo lo cual es contrario a lo dispuesto en el Decreto Supremo N°*

747 de 199, que aprueba el Plan Técnico Fundamental de Numeración telefónica, así como al Reglamento del Servicio Público Telefónico y Decreto Supremo N° 189 de 1994, de este Ministerio, por cuanto, por una parte, el usuario que recibe una llamada tiene derecho a saber el número que lo llama y, a su vez, la numeración de abonado sirve para efectos de que la compañía local suministre las facilidades a los portadores para determinar el tráfico de las comunicaciones de los suscriptores, mediante las funciones de medición, tasación, facturación y cobranza que les asigna la Ley y, cuyo precio máximo se fija en los decretos tarifarios respectivos. Asimismo, se hace presente que distorsionar la numeración de abonado altera las reglas relativas al procedimiento de marcación para las llamadas."

- Finalmente, la Subsecretaría de Telecomunicaciones hizo presente que "el celulink, al transferir tráfico originado en la red local y destinado a la red móvil, sin pasar por las interconexiones entre ambas redes, no paga el respectivo cargo de acceso que si pagan las llamadas a la red móvil, que siguen el encaminamiento normal. En tal sentido se produce una distorsión tarifaria ya que se está quitando parte del tráfico que se utilizó para calcular las tarifas de cargo de acceso de la red móvil, con lo cual, si el pasado proceso tarifario hubiera considerado el efecto del celulink, los cargos de acceso serían mayores que los actuales. En este escenario, debido al papel que cumple el cargo de acceso en el financiamiento de las redes, las tarifas on-net y off-net, ambas no reguladas, también debieran tender a subir."
4. Por lo tanto, en opinión de esta Fiscalía, resulta necesario, para tener una opinión más acabada en la materia, conocer en mayor profundidad el parecer de la Subsecretaría de Telecomunicaciones sobre la actividad desarrollada por las demandantes y si la demandada presta o no servicios del mismo tipo que las demandantes.
  5. Sin perjuicio de lo anterior, como en los hechos las demandantes han desarrollado la actividad de celulink desde al menos el año 2003, sin

que conste la existencia de sanciones o prohibiciones en su contra, resulta pertinente el análisis que sigue.

II. LOS HECHOS.

6. Las demandantes, OPS Ingeniería Ltda., "OPS"; ETCOM S.A., "ETCOM"; e Interlink Global Chile Limitada, "Interlink", imputan a TELEFONICA MOVILES DE CHILE S.A., cuya continuadora legal sería TELEFONICA MOVILES DE CHILE S.A., en adelante "TMCH", la imposición de alzas injustificadas y abusivas de los precios de los servicios de telefonía móvil que con ella han contratado, y el bloqueo de elementos básicos para la prestación de los servicios de conversión de llamadas de red fija a red móvil o "celulink" que ellas prestan, todo ello con infracción del artículo 3° del Decreto Ley N° 211.

7. Al efecto, desde el año 2000, comenzaron a utilizarse en Chile, especialmente por las empresas de mayor tráfico, equipos conversores que, en lo medular, transforman una llamada desde una red fija a una red móvil, en una llamada desde red móvil a red móvil, con los consiguientes ahorros, más notorios cuando la llamada queda radicada en la misma red móvil (*on net*).

Lo anterior, por cuanto las llamadas entre redes están afectas a cargos de acceso, los que son mayores cuando se conecta un red fija con una móvil e inexistentes cuando la llamada se radica en una misma red, lo que las operadoras traducen a precios.

8. Alrededor del año 2003, surgieron empresas que comenzaron a ofrecer la externalización del servicio de conversión de llamadas, las empresas de "celulines", cuyos servicios resultaron atractivos al reducir aún más los costos de las llamadas, por efecto de la concentración de la demanda de varios clientes y, por esto mismo, por finalmente lograr convertir siempre la llamada de red fija a una dentro de una misma red móvil, *on net*, eliminando del todo el costo de los cargos de acceso.

Esa reducción de costos, sumada a la externalización de la mantención de los sistemas y al acceso a servicios adicionales como el control de tráfico, la asignación de bolsas de minutos o la identificación de llamadas, posicionó a las empresas de celulines en el mercado.

9. Como puede apreciarse, la actividad de los celulines priva a las operadoras de telefonía móvil de los ingresos que por concepto de cargos de acceso a su red percibirían si las llamadas desde red fija no fuesen convertidas a red móvil y, aún más, a llamadas dentro de su propia red.
10. Sostienen las demandantes, además, que la demandada presta un servicio equivalente al que prestan las empresas de celulines, lo que aumentaría los incentivos para desplazar a aquellas del mercado.
11. La demandada habría comprometido la prestación del servicio de suministro telefonía móvil a las demandantes por medio de varios contratos, los que luego habrían sido alterados unilateralmente, alzando las tarifas en consideración, exclusivamente, a que se trataría de empresas de celulines, alzas de precios a las que se habrían sumado desmejoramientos en la calidad del servicio prestado, entorpeciendo la actividad propia de aquellas empresas.

### III. LA INDUSTRIA.

#### 1. Descripción.

12. La industria de telefonía móvil comprende dos grandes sistemas: una red de comunicaciones (o red de telefonía móvil) y los terminales o equipos móviles que permiten el acceso a dicha red. La red de comunicaciones la componen una serie de antenas o estaciones bases que transmiten y reciben las señales de radio de los distintos equipos que componen la red de telefonía móvil y una serie de equipos de conmutación que posibilitan las llamadas a otras redes, fijas o móviles.
13. En cuanto a la forma de comercialización de los servicios de telefonía móvil, cabe hacer presente que:

- El servicio telefónico móvil es comercializado bajo dos modalidades, comúnmente designadas como prepago y postpago, que se diferencian entre sí, precisamente, por el momento en que el cliente paga por el suministro, esto es, antes o después de su utilización y por la tarifa cobrada al usuario final.
  - Los usuarios de prepago, por medio de un *kit* o *pack* de inicio obtienen el equipo para realizar las llamadas, un chip con el número identificador y una carga inicial – expresada en valor nominal – para un determinado número de llamadas por medio de dicho equipo.
  - Por cuestiones de ingreso y hábitos de consumo, los equipos de prepago representan más del 75% del total.
  - Según información proporcionada por las empresas, para los planes de prepago, en promedio, el tráfico de salida corresponde a 26 minutos y el tráfico de entrada (llamadas hacia el equipo móvil) 36 minutos por mes.
14. Las empresas de telefonía móvil establecen diferencias de tarifas tanto por destino (tarifas *on net* y *off net*), como por horario (tarifas nocturnas, horarios punta y otros).
15. Las diferencias de costo entre llamadas *on net* y *off net* se justificarían, entre otras razones, por el cargo de acceso a red que ha de pagarse en las segundas a otra empresa. Al respecto, también hay diferentes costos, aunque la brecha es menor, entre las llamadas de móvil a móvil de otra red y aquellas entre móvil y fijo, por el costo de terminación (cargo de acceso).

Las diferencias según horario, por su parte, dicen relación con el aprovechamiento de la capacidad ociosa de las redes en horas no punta.

16. Es posible añadir a las razones para establecer costos menores para las llamadas *on net*, la existencia de economías de escala y una clara estrategia relacionada con ello, esto es, el incentivo al cliente para ingresar a la red de mayor tamaño pues, si las llamadas dentro de la red son menos costosas, mientras más grande la red y, por ende, mayor la proporción de llamadas dentro de ella, menor es el costo total.

## 2. Cargos de Acceso.

17. Las tarifas de los servicios de telefonía móvil son libres, con excepción de las tarifas de interconexión que, de acuerdo con la LGT, se regulan cada cinco años. El Cargo de Acceso de la Red Móvil es, entonces, una tarifa regulada y tal como lo señala la LGT, se determina sobre los costos de una empresa eficiente, debiendo reflejar el costo de uso de una red de telefonía móvil, entre el punto de interconexión (MSC<sup>1</sup>) y el terminal del usuario respectivo, pero sin incluir el costo del terminal.
18. En efecto, el precio de las llamadas de fijo a móvil (sistema Quién Llama Paga – QLP o CPP<sup>2</sup>), corresponde a la suma del tramo local y el cargo de acceso a la red móvil. Este precio está regulado para CTC, para Telsur, y parcialmente regulado en el caso de las restantes empresas de telefonía local (donde el tramo local es libre). En el caso de CTC, el precio de las llamadas de fijo a móvil para Santiago asciende actualmente a \$106,6 por minuto, sin IVA, en horario normal, y a \$93 por minuto como valor promedio de los horarios normal, reducido y nocturno. Por esta razón, existe un importante número de teléfonos fijos que están bloqueados por sus suscriptores para efectuar llamadas a la red móvil.
19. Sin embargo, el precio de las llamadas en sentido inverso, es decir, de móvil a fijo, está libremente determinado por el mercado y, en la mayor parte de los planes de postpago, así como en algunos planes de prepago, tiene un valor inferior a \$ 93 por minuto.

<sup>1</sup> MSC: Mobile Switching Center

<sup>2</sup> CPP: Calling Party Pay.

20. En razón de lo expuesto, es más barata una llamada desde un teléfono móvil a uno móvil que de uno fijo a móvil y, por ello, tanto las empresas, como las personas suelen complementar su teléfono fijo con un teléfono móvil, intentando gestionar de mejor manera las llamadas.
21. A nivel internacional, todos los cargos de acceso estarían convergiendo. Por ejemplo:
- Austria, la autoridad sectorial ha sugerido una reducción en los cargos de acceso desde 0,20 € /min. para el año 2005 a 0,07 € /min. para el año 2012, en siete etapas intermedias.
  - Suecia, desde un nivel de 0,09 € /min. para el año 2005 para llegar un valor a fines del 2007 de 0,05 € /min.
  - Reino Unido, desde unas tarifas iniciales de 10 ppm (pence per minute) a una tarifa para el año 2006 de 5.1 ppm<sup>3</sup>.
  - Francia, para el año 2004 tarifas por cargo de acceso de 0,15 € /min. a un valor esperado a fines del 2006 de 0,095 € /min.
  - Portugal desde un valor para comienzos del año 2005 de 0,27 € /min. a un valor esperado para el año 2007 de 0,11 € /min.
22. La existencia de costos elevados en la terminación de las llamadas lleva a la discriminación de precios en base a la red en donde estas llamadas terminan: las operadoras cobran precios altos para las llamadas fuera de la red (*off net*) y precios inferiores en las llamadas *on net*.

### 3. Conversores Móviles.

23. Los conversores móviles<sup>4</sup> son equipos que contienen uno o más módulos de identificación de usuario (SIM CARD) para una o más redes móviles, lo cual permite que las llamadas desde teléfonos fijos a teléfonos móviles se gestionen directamente en la red local del móvil de destino. Una llamada realizada por estos equipos de conversión móvil

<sup>3</sup> [http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/mobile\\_call\\_termination/mct\\_consultation/annex1.pdf](http://www.ofcom.org.uk/consult/condocs/mobile_call_termination/mct_consultation/annex1.pdf)

<sup>4</sup> Estos equipos también pueden ser usados para gestionar llamadas desde una red móvil a otra red móvil o bien llamadas internacionales a equipos móviles.



aparece como realizada desde un móvil registrado en la red de la operadora celular y con frecuencia es más barata que una llamada común desde la red fija a la red móvil.

24. En la actualidad, según la Oficina de Telecomunicaciones del Reino Unido, OFCOM<sup>5</sup>, existen tres usos principales para estos conversores móviles:

- *Usuario Final:* una empresa compra, instala y opera estos equipos de conversión móvil para su propio uso, sin proveer un servicio de comunicación electrónica a un tercero.
- *Uso Comercial a usuario único:* un proveedor de soluciones en telecomunicación instala, opera y mantiene los equipos de conversión móvil para proveer servicios de comunicación electrónica como un desarrollo comercial teniendo como destino a una única empresa por conversor móvil.
- *Uso Comercial a multi-usuarios:* un proveedor de telecomunicaciones, instala opera y mantiene los equipos de conversión móvil a fin de proveer servicios de comunicación electrónica a dos o mas empresas por medio del mismo equipo conversor móvil.

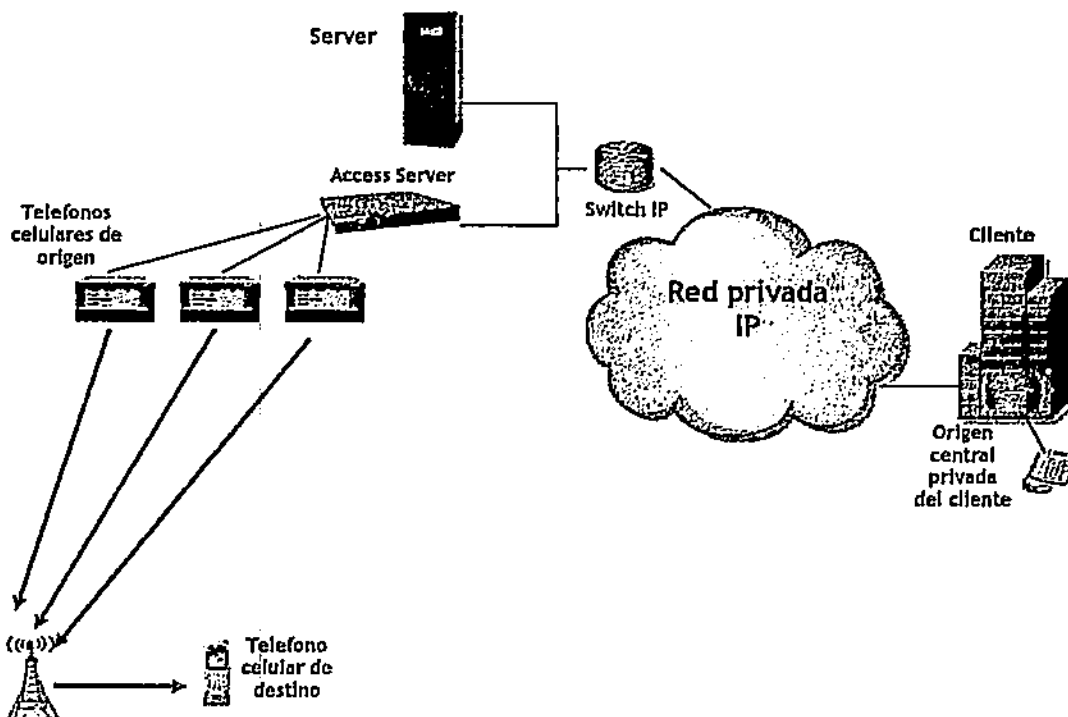
25. Técnicamente, la posibilidad de otorgar el servicio de conversión móvil está dada por alguna de las siguientes opciones:

- *Equipamiento en dependencias de la empresa:* la empresa compra una serie de equipos de conversión móvil (*celulink*), consigue planes de telefonía móvil con los operadores móviles establecidos e instala y opera dicho equipamiento.
- *Acceso remoto por línea conmutada:* la empresa contrata el servicio de conversión móvil y accede por medio de una línea telefónica a la red de la empresa de conversión móvil, que realiza una segunda llamada a fin de establecer la comunicación entre la empresa de origen y el teléfono móvil de destino.

<sup>5</sup> "Future regulation of GSM gateways under the Wireless Telegraphy Act", OFCOM. 29 de junio de 2005.

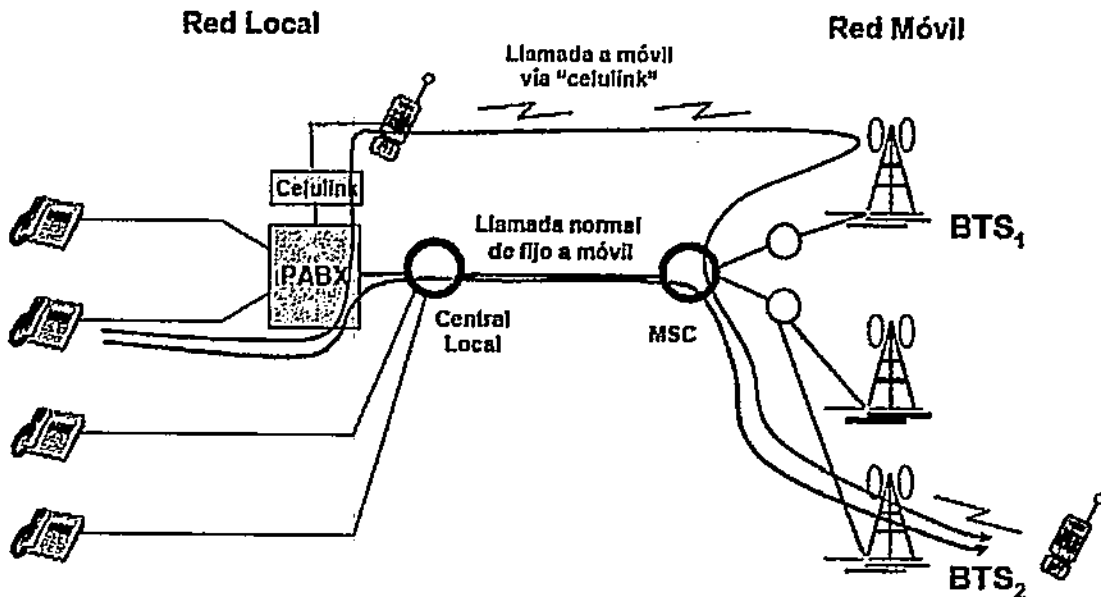
- *Acceso remoto por red privada:* por medio de un enlace dedicado o por una línea IP, la empresa accede a la planta de conversión móvil del proveedor el cual termina la llamada por medio de un chip móvil previamente contratado, ver figura 1.

Figura 1: Sistema para terminación de tráfico en red móvil, vía IP



26. Las compañías móviles implementaron soluciones de este tipo tras el lanzamiento del sistema QLP a fines del año 1999, por cuanto el mayor precio relativo de las llamadas de fijo a móvil, con respecto a las llamadas de móvil a móvil, genera una distorsión que se ha producido en prácticamente todos los países que han implementado el sistema QLP. La tecnología ha reaccionado frente a esa distorsión, mediante dispositivos denominados comúnmente "celulink" y que permiten conectar la central telefónica privada de una empresa (PABX) en forma directa con un teléfono móvil, de modo de aprovechar los mejores precios de las llamadas de móvil a móvil, como se muestra en la figura 2.

Figura 2: Sistema general de conversión móvil

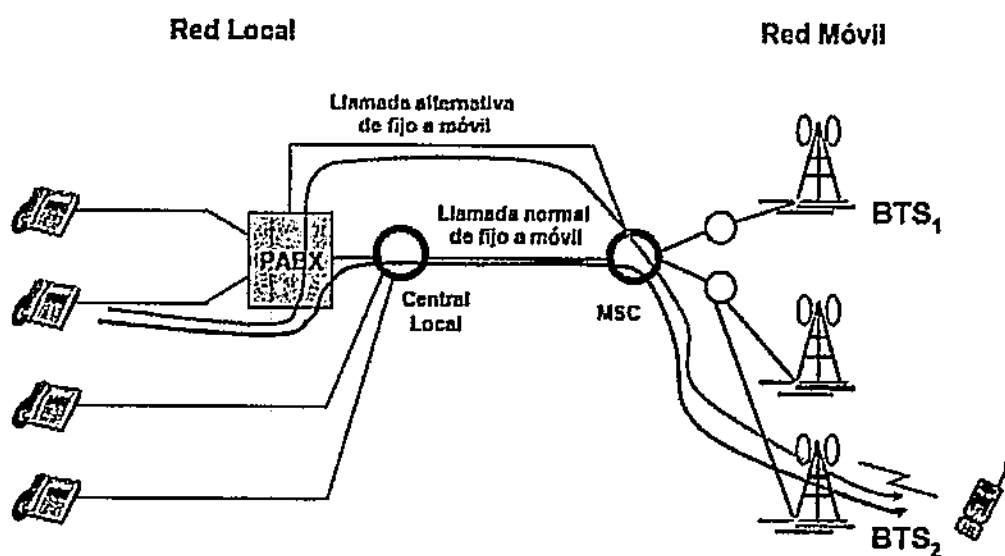


27. De ese modo, cuando un usuario de la PABX marca un número móvil, que en Chile emplea el código de acceso 09 desde la red fija, la PABX detecta esa llamada y la envía a través del celulink. Este equipo conversor móvil efectúa la llamada por un teléfono móvil de la misma compañía de destino y por lo tanto a una tarifa *on net*<sup>6</sup>. Utilizando estos equipos se logran reducciones significativas de costos (que compensan la inversión en equipos celulink). En este caso, la llamada es recibida por el operador móvil en la BTS1 (*Base Transceiver Stations*) y luego internamente, a través de la red móvil, es encaminada hacia el teléfono de destino, que en el ejemplo de la figura 2 está temporalmente asociado a la BTS2.
28. Este arbitraje existe por la diferencia de precios entre el cargo de acceso a la red móvil (CARM), fijado como máximo por la autoridad, pero cobrado en ese tope por todas las empresas móviles, y las tarifas que cobran dichas compañías por llamadas On Net. Por ejemplo, el diferencial para un caso promedio sería entre los 106 \$/min. + IVA, que cuesta aproximadamente una llamada fija a móvil y los 70 \$/min. + IVA, que puede costar una llamada gestionada por estos equipos.

<sup>6</sup> Por ejemplo, si el teléfono de destino es uno MOVISTAR, el sistema, que conoce el número de destino, reconoce la red de terminación de llamada y la gestiona a fin de realizarla al menor costo posible. Con los planes actuales, el menor costo posible de la llama se logra al realizarla desde un teléfono móvil de la misma red de MOVISTAR.

29. Ahora bien, el uso de dispositivos tipo celulink por parte de algunos grandes consumidores, ha dado paso a una solución técnica más eficiente, que según las demandantes habría sido desarrollada por las empresas de telefonía móvil, incluyendo a TMCH, que consiste en conectar directamente la PABX del cliente con la central telefónica móvil (MSC), como se muestra en la figura 3, creando así una vía alternativa a la red telefónica local.

Figura 3: Enlace dedicado desde una empresa a una concesionaria móvil



#### IV. EL MERCADO.

##### 1. Mercado Relevante.

##### 1.1. Producto.

30. Se 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.

31. La Fiscalía entiende que conforman el mercado relevante el producto o grupo de productos respecto de los cuales no se encuentran sustitutos suficientemente próximos.
32. Las demandantes prestan servicios de "celulink", esto es, conversión de llamadas de red fija a red móvil, en llamadas dentro de una misma red móvil, utilizando al efecto equipos conversores.
33. Para prestar el servicio de celulink, resulta imprescindible contratar el suministro telefónico de las redes de telefonía, de modo tal que las redes se utilizan como plataformas, esto es, no como un usuario final, sino como un insumo dentro de la cadena productiva.
34. En tal sentido, resulta de importancia para el caso que existan en la actualidad sólo tres operadores de telefonía móvil con redes, CLARO, ENTEL y TMCH, siendo ésta la que ha generado la mayor red, con alrededor del 45% del tráfico, lo que obviamente le confiere poder de mercado respecto de los usuarios de la red, en particular de las empresas de celulines, que requieren acceder a las tres redes, en especial a la mayor, para operativizar su negocio.
35. Por consideraciones de precio, el negocio de conversores móviles se centra en el segmento corporativo, pues son las empresas las que tienen la posibilidad de contratar el servicio, siendo en algunos casos también objeto de ofertas de soluciones tecnológicas que permiten realizar llamadas desde sus propias PABX a precios menores al cargo de acceso, provistas por las operadoras de telefonía móvil.
36. Los servicios que prestarían las operadoras de telefonía móvil, conectando directamente la PABX del usuario con sus centrales telefónicas móviles (MSC), por medio de enlaces dedicados, han de estimarse sustitutos del servicio de celulink, de cara al usuario, que es lo que interesa a estos efectos.

37. En consecuencia, el mercado relevante al caso estaría conformado por los servicios de gestión de llamadas telefónicas de salida hacia la misma red móvil de destino.

#### **1.2 Mercado Geográfico.**

38. Aunque podrían realizarse distinciones locales, para efectos de análisis resulta más apropiado considerar un mercado geográfico que abarque todo el territorio nacional.

#### **IV.2. Participaciones de Mercado.**

39. No existen antecedentes suficientes que permitan determinar las participaciones que las operadoras de telefonía móvil, CLARO, ENTEL y TMCH tendrían en este mercado, aunque sí es posible afirmar que, entre las empresas de celulines, la mayor participación le cabe a OPS, con más de un 80% de las ventas de celulink, seguida de muy lejos por ETCOM, con alrededor de un 13% de las ventas de celulink, SISTEK, 6% de las ventas de celulink, e INTERLINK, 2% de las ventas de celulink, entre otras.

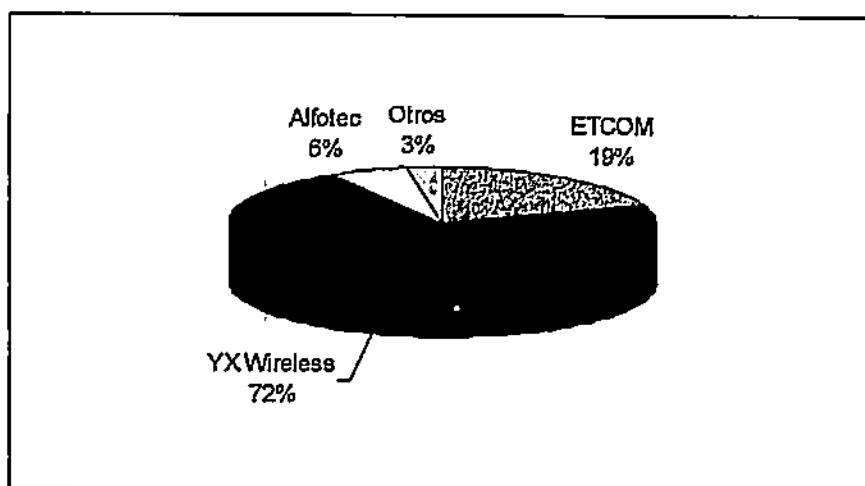
#### **IV.3. Condiciones de Entrada.**

40. Como se ha expresado, la principal barrera a la entrada al mercado, en el caso de empresas que no cuenten con redes propias, es la necesidad de tener acceso garantizado a las redes de todas las operadoras móviles, de modo que cada una de las tres existentes, CLARO, ENTEL y TMCH, cuentan al respecto con poder de mercado, que posibilita comportamientos estratégicos, especialmente en el caso de TMCH, que concentra el 45% del tráfico, esto es, la mayor red.
41. La inexistencia de portabilidad numérica y la asociación del suministro telefónico a un determinado equipo, que es la regla en este mercado, genera costos de cambio para el usuario que también funcionan como barreras de entrada.

42. Por su parte, no existen barreras a la importación de equipos, ni tampoco de piezas.

En el siguiente cuadro se muestran los principales comercializadores de equipos conversores móviles en el país.

Figura 5: Participación de mercado en ventas de equipos de conversión móviles, según importación de equipos. (enero – diciembre 2007)



Fuente: Elaboración Propia, información empresas, incluye autoconsumo.

## V. LAS CONDUCTAS IMPUTADAS A LA DEMANDADA.

43. Las empresas de celulines existen gracias a las distorsiones que genera el diferencial de precios entre llamadas *on net* y *off net*, diferencial que a su vez existe gracias a los cargos de acceso que deben pagarse y que todas las operadoras de telefonía móvil han fijado en el máximo permitido por la autoridad.

En otras palabras, si los cargos de acceso entre compañías fuesen sustancialmente menores o no existieran, difícilmente tendrían cabida las empresas de celulines.

44. Para que las empresas de celulines puedan desarrollar su negocio, resulta imprescindible acceder a planes de telefonía móvil de todas las operadoras establecidas, especialmente de la que posee la red de mayor tamaño, la demandada, que participa con cerca del 45% del mercado de telefonía móvil.
45. De lo anterior resulta que cualquier distorsión en los precios que la demandada cobre a las empresas de celulines impacta directamente en los costos de provisión del servicio de conversión.
46. En consecuencia, la demandada tiene poder de mercado respecto de las empresas de celulines, el que se ve reforzado con las barreras de entrada existentes.
47. La demandada, de no existir las empresas de celulines, podría acceder a los clientes de éstas ofreciendo los servicios sustitutos de conversión que ofrece mediante redes privadas virtuales o accesos dedicados, o bien, dado que no existirían incentivos para aquello, sus planes habituales:
48. En este contexto, el alza de precios que habría aplicado TMCH exclusivamente a las empresas de celulines entre el año 2006 y el presente año, podría explicarse como un ejercicio de poder de mercado destinado a apropiarse de las rentas del negocio de celulines, sea directamente, esto es, domesticándolas, sea desplazándolas, de modo de desviar la demanda hacia los servicios sustitutos que ofrece o, más probablemente, hacia sus servicios habituales.
49. Aquella práctica eventualmente exclusoria sería coherente con la disminución en la calidad del servicio prestado a las empresas de celulines, que alegan las demandantes.
50. No parece existir justificación económica razonable para el alza de precios solo a esta categoría de clientes. De hecho, esta categoría de clientes no se diferencia de las demás, de modo que no existe en realidad como tal categoría.



51. La explicación técnica que se ha vertido, en cuanto a que al concentrar altas cantidades de tráfico en un solo punto, colapsa la red impidiendo al resto de los usuarios utilizarla conforme a los estándares de calidad en uso, no resulta correcta, toda vez que la circunstancia que un equipo móvil se mantenga estacionario o se utilice con movilidad no produce otra variación en el diseño de la red que la concentración de las unidades de tráfico que están en las estaciones base. De hecho, es posible señalar que un problema más complejo para el diseño de estas redes, sería la movilidad o *hand-off* de la llamada por sobre la utilización de los canales de comunicación para generar el tráfico de las mismas.
52. Tampoco parece acertado el argumento en orden a que los terminales están diseñados para realizar llamadas y también recibirlas, de modo que cuando solo realizan tráfico de salida, obligan a ajustar la tarifa al consumo de manera de hacer mas eficiente la utilización de la red. El argumento, que no parece sostenerse en variaciones de costos verificables, desconoce además la existencia de empresas de servicios GPS, que de manera idéntica solo utilizan la red para generar trafico de salida (de datos), por ejemplo.
53. Desde otro punto de vista, considerando el tráfico estable realizado por estas empresas, la demandada podría generar un ahorro en sus activos al considerar la característica de inmovilidad de la operación. Esto tiene relación con el hecho que los propios operadores móviles instalan micro celdas en edificios corporativos, *malls* y grandes tiendas, con el objeto de manejar de mejor manera los tráficos de los usuarios en sus lugares habituales de trabajo, que es justamente cuando el servicio se provee en forma estacionaria.
54. En el mismo sentido, al usar solo el chip de la operadora móvil, ésta se ahorra el costo asociado al terminal destinado a realizar dichas llamadas. Si se considera que el tráfico de estos operadores equivale al de 12000 usuarios promedio de postpago, son evidentes los menores costos de fidelización y servicio al cliente asociados a una sola factura.

55. En consecuencia, el alza de tarifas sólo a las empresas de celulines, de ser efectiva, podría calificarse como un abuso destinado a apropiarse de las ganancias de estas empresas.
56. Por otra parte, en el contexto referido, las alzas discriminatorias de precios que habría aplicado TMCH a las empresas de celulines, podría encuadrarse en lo que se ha dado en llamar una estrategia de estrangulamiento de márgenes, práctica exclusoria que se vería reforzada, con las disminuciones en la calidad de servicio que alegan las demandantes, lo cual sería consistente con la oferta habitual de planes de la demandada, que antes realizaba a los clientes de aquéllas, y con la prestación de un servicio sustituto.
57. El estrechamiento de márgenes, destinado a debilitar o expulsar a los competidores del operador integrado verticalmente en el mercado "aguas abajo", requiere que no existan sustitutos próximos para el factor productivo de ese operador, que es precisamente lo que acontece en este caso: Sólo es posible terminar una llamada en un usuario de la demandada por medio del uso de su red, y al ser esta red la que cuenta con mayor número de abonados, mayor es la posibilidad de que una llamada termine en ella. Si la demandada aumenta los precios, influye directamente, y en mayor medida que las otras dos operadoras, en los costos de las empresas conversoras. Al aumentar los precios, aumentan los costos, disminuyendo finalmente los márgenes de las empresas conversoras, domesticándolas, esto es, obligándolas a compartir sus ganancias, o bien expulsándolas, de modo de desplazar la demanda hacia los servicios que ella provee, los habituales o las soluciones de conversión que ha desarrollado.
58. El costo de implementar una conducta como la descrita sería mínimo, por cuanto no se afecta la demanda, ya que el cliente sigue pagando el precio pactado con la conversora móvil y ésta sigue pagando el precio que le habría sido fijado arbitrariamente.
59. Esta práctica eventualmente exclusoria no sólo afectaría a las empresas conversoras, sino que también al usuario final, pues reduciría las

posibilidades de obtener un precio menor al vigente sin la actividad de conversión, privándolo de los beneficios de la competencia en este tramo.

60. En este sentido, la jurisprudencia de los organismos de defensa de la competencia ha censurado la fijación de precios y otras condiciones de manera discriminatoria, especialmente cuando ello tiene por objeto perjudicar a un competidor.

Entre otras, así lo han establecido la Sentencia N° 55/2007, la Sentencia N° 37/2006, la Sentencia N° 29/2005, todas de ese H. Tribunal, y la Resolución N° 510/1998, de la H. Comisión Resolutiva.

Similar criterio subyace a la Sentencia N° 45/2006 de ese H. Tribunal y a la Resolución N° 547/1999 de la H. Comisión Resolutiva.

61. Por lo expuesto, y sin perjuicio de lo señalado en el capítulo I de este informe, las conductas imputadas a la demandada, consistentes en la imposición a empresas conversoras de llamadas de red fija a red móvil o "celulines", de precios y otras condiciones discriminatorias, con el fin de abusar de su poder de mercado y hasta excluir del mismo a estas empresas, podrían infringir el artículo 3° del Decreto Ley N° 211.

Esto cuanto puedo informar.

**POR TANTO,**

**AL H. TRIBUNAL SOLICITO,** con el mérito de lo expuesto, tener por evacuado el informe solicitado.

**PRIMER OTROSI:** Solicito a ese H. Tribunal tener por acompañada copia del Ord. N° 37260, de 20 de julio de 2007, de la Subsecretaría de Telecomunicaciones, dirigido a esta Fiscalía.

*Quilicura Veintiocho*

528

REPUBLICA DE CHILE  
FISCALÍA NACIONAL ECONOMICA  
AGUSTINAS 853, PISO 2  
SANTIAGO

**SEGUNDO OTROSI:** Sírvase ese H. Tribunal tener presente que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta del Decreto Supremo de mi nombramiento en el cargo de Fiscal, copia autorizada del cual se encuentra bajo la custodia de la Secretaría de ese H. Tribunal.



**ENRIQUE VERGARA VIAL**  
**FISCAL NACIONAL ECONOMICO**