

ANT.: Adquisición de control por parte de Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada en Fidelitas Entertainment SpA.
Rol FNE F159-2018.

MAT.: Informe de aprobación con medidas.

Santiago, 15 ABR 2019

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

De conformidad a lo dispuesto en el Título IV "De las Operaciones de Concentración" del DFL N°1/2005 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973, y sus modificaciones posteriores ("DL 211") y lo dispuesto en el Decreto N°33, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, de fecha 1° de marzo de 2017, que Aprueba el Reglamento sobre la Notificación de una Operación de Concentración ("**Reglamento**"), presento a usted el siguiente informe de aprobación con medidas ("**Informe**"), relativo a la operación del Antecedente (la "**Operación**").

La Operación genera la concentración vertical -y en menor medida horizontal- entre agentes económicos que se desenvuelven en distintos segmentos de la industria del entretenimiento ligado a eventos musicales y festivales. En efecto, la Operación involucra, por una parte, a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"), entidad que -según se verá- posee una participación accionaria en una serie de sociedades que se desenvuelven en el mercado de arriendo de recintos para espectáculos; producción, comercialización y distribución de *tickets*; y, en menor medida, en el mercado de producción de espectáculos, entre otros. Por la otra, involucra a Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**") y Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**", junto con Aleste y HLR Group, las "**Partes**"), entidades que tienen el 100% de la propiedad de Eventos Bizarro SpA ("**Bizarro**"), sociedad que tiene una importante participación en la producción de espectáculos artísticos y musicales.

Según se pudo constatar durante el curso de la investigación, la aprobación pura y simple de la Operación podría generar riesgos para la libre competencia derivados de la integración vertical entre Bizarro y la sociedad adjudicataria de la concesión de uno de los recintos más relevantes para realizar eventos musicales y festivales en Chile; y de la relación vertical que se generaría entre la principal *ticketera* del país y Bizarro. En este sentido, los principales efectos en la competencia que podrían producirse como

consecuencia de la Operación, dicen relación con la implementación de una estrategia de bloqueo de insumos y con el potencial traspaso de información comercial sensible de las productoras de eventos distintas de Bizarro, según se explicará latamente en la Sección V del presente Informe.

Con el propósito de prevenir la materialización de los potenciales riesgos para la competencia identificados y comunicados a las Partes durante la Fase 1 de investigación, éstas ofrecieron a la Fiscalía Nacional Económica (“Fiscalía” o “FNE”) una serie de medidas de mitigación de conformidad al artículo 53 del DL 211, las que encontraron su texto definitivo mediante la presentación de fecha 28 de marzo de 2019 (“Medidas de Mitigación”)¹. En términos generales, y sin perjuicio de la revisión en detalle expuesta más adelante, la propuesta de remedios realizada por las Partes contempla la obligación de no discriminar arbitrariamente a las diferentes productoras de eventos; la obligación de no traspasar información comercialmente sensible entre los distintos agentes económicos que se concentran y sus filiales que participen en los distintos mercados relevantes afectados; así como con el establecimiento de un procedimiento no discriminatorio, transparente y objetivo de reservas del recinto para espectáculos operado indirectamente por HLR Group.

A juicio de la División de Fusiones de la Fiscalía (“División”), y en base a los argumentos y evidencia ponderados durante la investigación, la propuesta definitiva de Medidas de Mitigación presentada por las Partes es idónea, suficiente y efectiva para mitigar los potenciales riesgos anticompetitivos de la Operación; es factible de implementar, ejecutar y monitorear; así como proporcional a los riesgos detectados. Por ello, se recomienda la aprobación de la Operación sujeta a las medidas ofrecidas, en virtud de las razones que a continuación se exponen.

I. ANTECEDENTES

A. La Investigación

1. Con fecha 12 de octubre de 2018, mediante Correlativo Ingreso N°04338-18 (“Notificación”), HLR Group -por una parte-, y Aleste e Inversiones AH -por la otra-, notificaron a la Fiscalía una operación de concentración consistente en el ingreso de Aleste e Inversiones AH en la propiedad de Fidelitas Entertainment SpA (“Fidelitas”) adquiriendo, en conjunto, el **Nota Confidencial [1]** del total de las acciones de Fidelitas²; y la posterior creación de una nueva compañía de propiedad de Fidelitas que se desempeñaría en el mercado de la producción de eventos en Chile.
2. Con fecha 29 de octubre de 2018, la FNE comunicó a las Partes la resolución de falta de completitud de la Notificación, subsanando éstas los errores y omisiones mediante la presentación de fecha 12 de noviembre de 2018, Correlativo Ingreso N°04833-18.

¹ Véase Anexo B, “Propuesta de Medidas de Mitigación de las Partes”.

² Según se indica en el Memorándum de Entendimiento acompañado por las Partes, Aleste e Inversiones AH tendrán la opción de adquirir hasta un **Nota Confidencial [2]**, adicional del total accionario de Fidelitas, según el mecanismo previsto en el citado documento. Véase Memorándum de Entendimiento, p. 4.

3. En definitiva, el 26 de noviembre de 2018, la Fiscalía dictó la resolución que instruyó el inicio de la investigación de conformidad con lo dispuesto en el Título IV del DL 211, bajo el Rol FNE F159-2018 (“**Investigación**”).
4. En virtud de lo dispuesto en el artículo 53 inciso primero del DL 211, con fecha 28 de diciembre de 2018 esta División se reunió con las Partes y comunicó los potenciales riesgos a la competencia que preliminarmente se habían identificado a partir de los antecedentes recabados durante la Investigación.
5. En este contexto y, haciendo uso de la facultad establecida en el inciso tercero del artículo 53 del DL 211, con fecha 4 de enero de 2019 las Partes realizaron una propuesta de remedios mediante Correlativo de Ingreso N°00039-19, a la que sucedieron presentaciones adicionales³ que tuvieron por objeto complementar la primera presentación.
6. Con el fin de determinar si los remedios ofrecidos por las Partes se hacían cargo de resolver los riesgos para la competencia derivados de la Operación y, asimismo, si procuraban mantener las condiciones de competencia existentes en los diferentes mercados relevantes involucrados, esta División realizó un exhaustivo análisis conforme a los estándares establecidos por la Fiscalía en la Guía de Remedios de junio de 2017 (“**Guía de Remedios**”), tomando también como referencia los parámetros utilizados por los organismos de competencia de Europa y Estados Unidos.
7. Con la misma finalidad descrita en el párrafo precedente, y haciendo uso de las atribuciones contenidas en el artículo 53 inciso final del DL 211, la División puso en conocimiento de los terceros interesados en la Operación las propuestas preliminares de remedios presentadas por las Partes.
8. Finalmente, con fecha 28 de marzo de 2019, Correlativo Ingreso N°01512-19, las Partes presentaron nuevos compromisos a fin de mitigar los riesgos observados por esta División, remedios que fueron considerados idóneos, suficientes y efectivos para resolver los problemas de competencia generados a raíz de esta Operación.

B. Las Partes

9. HLR Group es una sociedad por acciones constituida conforme las leyes de Chile, la que, a través de Fidelitas y las filiales de esta última, opera en distintos segmentos de la industria del entretenimiento ligado a eventos musicales y festivales.
10. Así, HLR Group, por medio de Fidelitas, es propietaria del 100% de las acciones de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. (“**Arena Bicentenario**”)⁴, sociedad a

³ Dichas presentaciones correspondieron a: (i) Correlativo de Ingreso N°00215-19, de fecha 18 de enero de 2019; (ii) Correlativo de Ingreso N°00483-19, de fecha 4 de febrero de 2019; (iii) Correlativo de Ingreso N°00869-19, de fecha 18 de febrero de 2019; (iv) Correlativo de Ingreso N°01086-19, de fecha 4 de marzo de 2019; (v) Correlativo de Ingreso N°01307-19, de fecha 15 de marzo de 2019; (vi) Correlativo de Ingreso N°01382-19, de fecha 20 de marzo de 2019; y, (vii) Correlativo de Ingreso N°01512-19, de fecha 28 de marzo de 2019.

⁴ A mayor abundamiento, cabe hacer presente que Fidelitas es la sucesora legal de la sociedad Hiller Inversiones Ltda., accionaria original de la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. según consta en el Extracto de fojas 32.823 N°24378 del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago

cargo de la operación del recinto fiscal multipropósito denominado Estadio Techado Parque O'Higgins, conocido públicamente como Movistar Arena ("Movistar Arena"), cuya operación fue licitada y adjudicada en el año 2004⁵.

11. Asimismo, HLR Group, a través de sus filiales Valle Alegre SpA y HLR Partners SpA, posee un **Nota Confidencial [3]** de las acciones de Punto Ticket S.A. ("Punto Ticket")⁶, empresa que tiene una participación relevante en el mercado de producción, comercialización y distribución de entradas o *tickets* a espectáculos de distinto tipo. En relación con lo anterior, es conveniente señalar que entre Arena Bicentenario y Punto Ticket existe un acuerdo de cooperación que permite a esta *ticketera* ser el proveedor exclusivo de este tipo de insumos respecto de los eventos realizados en el Movistar Arena, según se expondrá en la Sección III del Informe⁷.
12. Adicionalmente, HLR Group tiene una participación menor en el mercado de producción de eventos con venta de *tickets*, a través de E-Group Producciones SpA ("**E-Group Producciones**"). Según lo informado por las Partes, dicha sociedad tiene por objeto desarrollar e implementar festivales, eventos (sean corporativos o con venta de *tickets*), seminarios y lanzamientos para marcas y empresas, pero hasta la fecha dista de ser una productora relevante en la producción de eventos masivos puesto que su principal foco ha sido el desarrollo de eventos corporativos⁸.
13. Por último, HLR Group, a través de las filiales de Fidelitas⁹, ofrece otros servicios en la cadena productiva de la industria de entretenimiento. Así, por ejemplo: (i) E-Food SpA ("**E-Food**"), por medio de la marca "Caba", ofrece servicios de *catering*, banquetería y *backstage* en eventos masivos en el Movistar Arena¹⁰; (ii) Vive Snack -marca también perteneciente a E-Food-, ofrece servicio de alimentos y bebidas para los asistentes a eventos masivos tanto en Movistar Arena como en otros recintos del país¹¹; (iii) Hideki S.A., desarrolla actividades de gestión de accesos y estacionamientos en el Movistar Arena¹²; y, (iv) Gestión de Servicios SpA presta servicios de *back office* y apoyo al negocio de las demás sociedades relacionadas¹³.
14. Por su parte, y tal como se mencionó *supra*, Aleste e Inversiones AH, son dueños de un **Nota Confidencial [4]**, respectivamente, de Bizarro, una sociedad por acciones constituida conforme las leyes de Chile, que se desenvuelve en la industria de producción de espectáculos. Dicha sociedad, en conjunto con Viva Producciones SpA -

correspondiente al año 2004. La escritura pública de transformación fue otorgada con fecha 07 de noviembre de 2012, ante el Notario Público de Santiago don Eduardo Avello Concha, también acompañada al expediente de Investigación.

⁵ Conforme los antecedentes revisados por esta División, el contrato de concesión comenzó a regir en septiembre de 2004, teniendo una duración de 240 meses.

⁶ Véase **Nota Confidencial [5]**.

⁷ Véase, **Nota Confidencial [6]**.

⁸ Notificación, p. 17.

⁹ Véase malla societaria de HLR Group acompañada como documento adjunto a la presentación de fecha 12 de noviembre de 2018, Correlativo Ingreso N°04833-18.

¹⁰ En términos generales, E-Food ofrece un conjunto de servicios relacionados a la atención de los artistas y sus equipos de trabajo, antes y después del espectáculo.

¹¹ Notificación, p. 28.

¹² Notificación, p. 9.

¹³ Notificación, p. 3.

dedicada a la representación de artistas- y Producciones y Promociones Bizarro SpA constituyen el Grupo Bizarro¹⁴.

15. A mayor abundamiento, las Partes señalaron que en el año 2015 Bizarro se fusionó con T4F Entretenimientos S.A. ("T4F") y pasó a operar en el mercado de producción de eventos en Chile a través de la sociedad Promociones y Producciones T4F Bizarro SpA ("T4F-Bizarro"). Con todo, según los antecedentes acompañados por las Partes a la Investigación, dicha sociedad se disolvió definitivamente el 31 de diciembre de 2018, pasando Bizarro y T4F a operar de manera independiente en el mercado¹⁵.

C. La Operación

16. El 31 de agosto de 2018, las Partes celebraron un Memorándum de Entendimiento ("MOU" por sus siglas en inglés) en virtud del cual acordaron asociarse y/o fusionarse de forma permanente, con el objeto de maximizar su potencialidad en el desarrollo de espectáculos, explotación de recintos y la comercialización de productos y servicios anexos -en particular, bebidas y alimentos- en dichos espectáculos y recintos, en Chile y en otros países de Sudamérica, en un principio, Colombia, Perú y Bolivia¹⁶⁻¹⁷.
17. En este sentido, en la Notificación se indicó que la Operación consistía en: (i) el ingreso a la propiedad de Fidelitas, por parte de las sociedades Aleste e Inversiones AH, adquiriendo estas últimas, en conjunto, el **Nota Confidencial [7]** del total de las acciones de la primera¹⁸; y (ii) la posterior creación de una nueva compañía, de propiedad de Fidelitas, dedicada fundamentalmente a la organización y producción de espectáculos artísticos y musicales nacionales e internacionales¹⁹. En opinión de las Partes, la Operación descrita era de aquellas previstas en la letra b) del artículo 47 del DL 211, pues si bien Bizarro no pasaría a ser un accionista mayoritario, eventualmente podría influir decisivamente en la administración de Fidelitas y muy especialmente de la nueva entidad que se crearía con ocasión de la Operación²⁰.
18. Esta División, atendida la intención y objetivos finales de las Partes en relación con la Operación, y bajo un enfoque no formalista²¹, centró su análisis de competencia bajo el tenor del literal b) del artículo 47 del DL 211. Esto, especialmente atendido el ingreso de las sociedades que conforman Bizarro a HLR Group -entidad que ya participa en la industria del entretenimiento por medio de Movistar Arena, entre otros-, con la finalidad de desarrollar bajo el alero de Fidelitas el giro de producción de eventos musicales y festivales en Chile.

¹⁴ Notificación, p. 4.

¹⁵ Ibidem. Véase, también, el documento titulado "Modificación N°4 al Pacto de Accionistas" de T4F-Bizarro.

¹⁶ Notificación, p. 15.

¹⁷ Según indicaron las Partes, la Operación se enmarcaría dentro de lo que se conoce en la industria como "Modelo 360°", un fenómeno mundial que da cuenta de la integración entre los distintos segmentos de la cadena de valor involucrados en la industria del entretenimiento masivo -v.gr. productoras, *ticketeras*, recintos y servicios adicionales-, en razón de las eficiencias asociadas a su gestión y realización por una misma entidad. Algunos ejemplos mencionados por las Partes en relación a este fenómeno son: (i) T4F Brasil, empresa que opera tanto en la promoción de conciertos, venta de *tickets*, *venues*, entre otros; y, (ii) Live Nation Entertainment, entidad que nació de la adquisición a nivel global de Ticketmaster y Live Nation, donde la primera operaba en la comercialización de *tickets* y la última en el mercado de *venues* y producción de eventos.

¹⁸ Véase, **Nota Confidencial [8]**.

¹⁹ Notificación, p. 15.

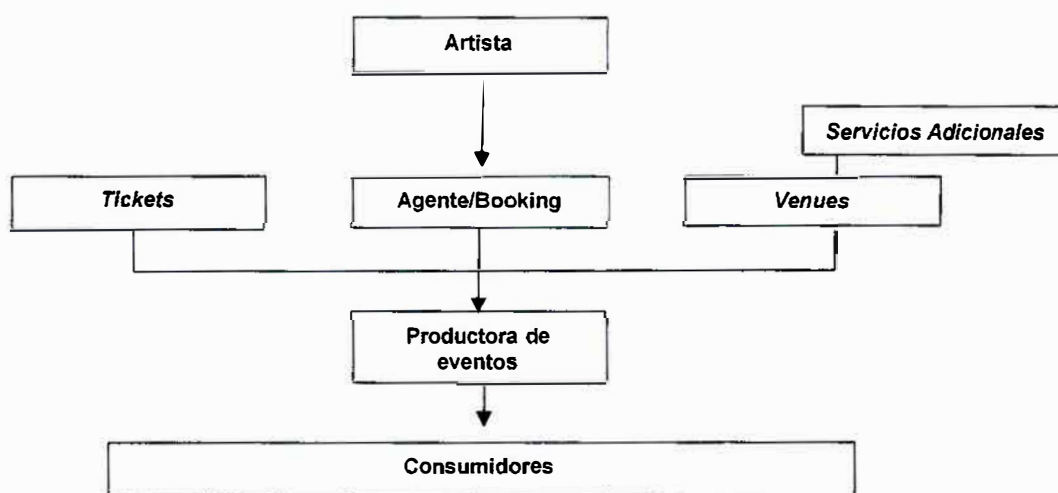
²⁰ Notificación, p. 9.

²¹ Conforme lo señala la Guía de Competencia de la Fiscalía, de junio de 2017, párrafos 25 y siguientes.

II. INDUSTRIA

19. En la industria del entretenimiento ligado a eventos musicales y festivales, existen distintos agentes que intervienen en el desarrollo de un espectáculo artístico. Al respecto, esta División identificó que los actores más relevantes son: **(i)** los artistas y sus agentes o representantes; **(ii)** las empresas productoras o promotoras de eventos, **(iii)** los recintos o *venues*; **(iv)** las *ticketeras*; **(v)** los patrocinadores o auspiciadores; y, **(vi)** entidades que prestan servicios adicionales, como iluminación, sonido, alimentación, entre otros.
20. Dentro de esta cadena de valor, las Partes participan directa o indirectamente en los segmentos de: **(i)** producción o promoción de eventos; **(ii)** *venues*; **(iii)** *ticketeras*; y, **(iv)** servicios adicionales, tal como se puede visualizar en la Figura N° 1 siguiente.

Figura N° 1: Eslabones de la industria



Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

21. A partir de las declaraciones de actores de la industria y, atendido lo resuelto por las autoridades de competencia en otras jurisdicciones²², esta División pudo identificar, en términos generales, cuáles son las dinámicas que rigen el comportamiento de los distintos agentes que interactúan en estos mercados.
22. Así, el proceso para realizar un espectáculo musical o un festival se inicia habitualmente con conversaciones preliminares e informales entre el representante del artista, su agente y el productor. En esta etapa se negocian y determinan las fechas disponibles, los planes de gira, el pago al artista, entre otras cuestiones relevantes²³. Durante este

²² Véase, por ejemplo, Competition Commission, 2007, Hamsard and Academy Music, pp. 14-16. Véase el sitio Web: https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402235700/http://www.competition-commission.org.uk/assets/competitioncommission/docs/pdf/noninquiry/rep_pub/reports/2007/fulltext/522.pdf [última consulta: 15 de abril de 2019].

²³ Al respecto, cabe mencionar que la iniciativa del evento puede provenir, tanto del artista y su agente -por una parte- como de las productoras de eventos -por otra-. El primer caso suele darse cuando el artista planifica una gira internacional para un determinado período del año, en el que necesita contactarse con diversas productoras en cada uno de los países que proyecta visitar. El segundo caso, en cambio, se produce generalmente cuando la productora de eventos en cuestión le propone al artista visitar Chile en un determinado período que el artista tenga libre en su agenda, partiendo las negociaciones desde cero.

período, es posible que el agente invite a participar en el proceso a más de una productora de eventos, con el objeto de que le presenten sus ofertas y compitan entre ellas con sus distintas propuestas de negocio²⁴. A partir de dichas conversaciones, la o las productoras de eventos proponen al artista un presupuesto u oferta y comienzan - paralelamente- a reservar los recintos en las fechas previstas. Posteriormente, con las diferentes propuestas de las productoras a la vista, el agente usualmente elige la propuesta monetariamente más alta, sin perjuicio de que en algunos casos exista un promotor preferente²⁵. Luego, una vez escogido el promotor, éste confirma la reserva del *venue*, acuerda con la *ticketera* la comercialización de los *tickets* y realiza las acciones de *marketing* y producción que correspondan hasta el día del evento²⁶.

23. Según los antecedentes tenidos a la vista por esta División, la propuesta del *venue* forma parte relevante de la oferta que cada una de las productoras realiza al artista, por lo que contar con un recinto acorde a la importancia del artista y su capacidad de convocatoria sería una variable competitiva fundamental en este proceso²⁷. Por otro lado, respecto al proceso de elección de la *ticketera*, cabe destacar que se constató la existencia de relaciones de exclusividad y/o preferencia entre los *venues* más importantes y las *ticketeras*. Por esta razón, la determinación de la *ticketera* no suele ser una elección libre, sino más bien suele estar predeterminada por el *venue* seleccionado por la productora para el evento en particular, tal como se expondrá en mayor detalle *infra*.

A. Industria de la producción o promoción de eventos

24. Las productoras de eventos son los agentes económicos cuyo rol consiste en la organización y realización de un espectáculo. Son éstas las encargadas de contactar y coordinar a los distintos actores de la cadena de valor mencionados anteriormente, para contratar los servicios que sean necesarios con el propósito de llevar a cabo un evento determinado. Así, sus principales funciones dicen relación con el financiamiento de los eventos y giras; el agendamiento de los *venues*²⁸; publicidad y *marketing*, entre otros²⁹.

²⁴ Véase declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018 y la declaración de Charco Chile SpA, de fecha 11 de diciembre de 2018.

²⁵ En efecto, según los antecedentes que esta División tuvo a la vista, el objetivo principal del agente y/o de las empresas de *booking* es maximizar las ganancias del artista, por lo que el criterio principal para adjudicar el evento a un promotor sería la oferta económica. Si bien existe cierto tipo de preferencia por aquellas productoras con las que han realizado eventos exitosos en Chile en el pasado, en la generalidad de los casos esta industria no se caracterizaría por la fidelización ni la exclusividad de los artistas, cuestión que pudo observar esta División por medio de diversos casos de cambio de productora para un mismo artista a través de los años.

²⁶ Véase declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018 y del Gerente General de Cultura Ciudadana SpA, de fecha 6 de diciembre de 2018.

²⁷ Respuesta a Oficio Circular ORD. N°0071 de Lotus Producciones SpA, de fecha 28 de noviembre de 2018. En el mismo sentido, véase la presentación de la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura, de fecha 14 de febrero de 2019.

²⁸ Competition Commission. *Hamsard and Academy Music*, 2007, p. 13. Disponible en el sitio web: https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402235700/http://www.competition-commission.org.uk/assets/competitioncommission/docs/pdf/noninquiry/rep_pub/reports/2007/fulltext/522.pdf [última consulta: 15 de abril de 2019].

²⁹ Cabe mencionar que para realizar eventos en lugares que no están destinados en forma permanente para la realización de eventos masivos en la Región Metropolitana de Santiago -tales como estadios, explanadas u otros-, es necesario registrarse como organizador de eventos masivos en la Intendencia Región Metropolitana, según lo indica la Circular N°28 de fecha 16 de octubre de 2015.

25. Las ganancias de las productoras provienen principalmente de las ventas de entradas, la gestión de auspicios y el *rebate* que negocian con las *ticketeras* para cada uno de los eventos a realizar. En razón de lo anterior, las productoras asumen la mayor parte del riesgo, ya que en la organización de un determinado evento gran parte de sus costos son de naturaleza fija³⁰, mientras que sus ingresos dependen altamente del éxito de éste en términos de venta de *tickets*.
26. A mayor abundamiento, los promotores deben, por lo general, asegurar un ingreso mínimo inicial al artista y sus agentes, que suele ser una suma relevante de dinero con la que tienen que contar de manera previa a la venta de entradas³¹. Este factor, en ocasiones, puede dificultar el acceso a los artistas internacionales de mayor popularidad a las productoras incipientes o de menor tamaño, pues los agentes suelen dar alta ponderación tanto a la solvencia económica de las productoras como a la experiencia previa o trayectoria en el mercado.
27. Ahora bien, desde la perspectiva de la demanda, la División pudo observar que los consumidores serían indiferentes a la productora que organiza el evento, pues la decisión de asistir -o no- suele estar determinada principalmente por el artista específico y el precio de las entradas. Por este motivo, la competencia más importante entre los promotores se daría por el acceso a aquellos artistas que logran convocar una gran cantidad de personas y que aseguran un éxito de ventas de las entradas proyectadas del evento -denominados en la jerga de la industria como artistas *sold out*-³².
28. Respecto a los actuales agentes económicos que se desempeñan en este mercado, se pudo constatar que las principales productoras de eventos de entretenimiento en Chile son, entre otras, DG Medios, Bizarro, Merci, La Oreja, Charco, La Clave, Multimúsica y Lotus. Adicionalmente, según información aportada por las Partes, este sería un mercado que ha experimentado un fuerte crecimiento durante los últimos años³³.

B. Industria de recintos o *venues*

i. Descripción de la industria en general

29. Los recintos o *venues* son aquellos lugares físicos donde las productoras llevan a cabo eventos de distinta índole (v.gr. musicales, festivales, deportivos, artísticos, etc.). Según la información recabada por esta División, la decisión de escoger un determinado recinto es de carácter multifactorial, siendo las principales variables de elección para las productoras: la capacidad, la ubicación, el *layout* (principalmente, si se trata de un recinto abierto o un recinto cerrado), la disponibilidad, el precio, la calidad de servicio,

³⁰ Considerando la naturaleza variable o fija de los costos una vez que se ha decidido llevar a cabo un evento.

³¹ Véase, por ejemplo, la declaración del Director Comercial de Charco Chile SpA, de fecha 11 de diciembre de 2018 y la declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018.

³² Véase la declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018. En el mismo sentido, véase la declaración del Gerente General de Cultura Ciudadana SpA, de fecha 6 de diciembre de 2018.

³³ Según indicaron las Partes en la Notificación, el mercado se encontraría en fuerte expansión, con un crecimiento de la demanda de 19% anual en promedio, según datos de la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura.

la preferencia del artista, entre otros, tal como se explicará con mayor detalle en la Sección III del Informe.

30. Los operadores de *venues* por lo general se encargan de mantener y arrendar el recinto, de establecer quienes serán sus auspiciadores y de si los servicios adicionales -tales como *catering*, seguridad, iluminación, entre otros- serán ofrecidos por ellos mismos o tercerizados³⁴. Así, el operador del *venue* obtendrá mayores ganancias en la medida que su tasa de ocupación del recinto sea lo más alta posible y tenga una amplia gama de auspiciadores.
31. Los *venues* por lo general celebran un contrato de arriendo con las productoras, el que contiene las especificaciones necesarias según el tipo de evento a realizar y las políticas comerciales de ambas empresas. En la mayoría de los casos, el pago consiste en un monto fijo, o un monto fijo más un cobro variable, que se calcula según lo recaudado³⁵. En el caso del Movistar Arena, por ejemplo, según la configuración del recinto que se contrate, cobra un precio fijo y uniforme para todos los arrendatarios, precio que está publicado en el Reglamento de Políticas y Procedimientos Comerciales ("**Reglamento Movistar Arena**") disponible en su página web³⁶.
32. Por otra parte, para que un recinto pueda acoger eventos en la Región Metropolitana de Santiago, debe tener la autorización sanitaria de centro de eventos, una patente comercial correspondiente y cumplir con la Circular N°28 de la Intendencia de la Región Metropolitana ("**Circular N°28**"). Para los recintos de concesiones estatales, como es el caso del Movistar Arena, se requiere además autorización por parte del Ministerio de Obras Públicas y la Resolución que adjudique la concesión correspondiente.
33. Según los antecedentes de la Investigación, los principales *venues* -en términos de capacidad- con presencia en la Región Metropolitana de Santiago y sus alrededores son:

³⁴ Según los antecedentes disponibles en el expediente de la Investigación, algunos operadores de recintos también realizan directamente actividades de producción de espectáculos, o bien, realizan una coproducción con algún promotor de eventos, dividiéndose las ganancias del evento según los términos acordados. Véase declaración del Gerente General de Gran Arena Monticello, de fecha 10 de enero de 2019 y declaración del Administrador de Comercial Caupolicán Limitada, de fecha 13 de diciembre de 2018.

³⁵ Véanse las respuestas de los *venues* al Oficio Circular ORD. N°0070, de fecha 28 de noviembre de 2018.

³⁶ Ver <https://movistararena.cl/wp-content/uploads/2018/01/reglamento_ok.pdf> [última consulta: 15 de abril de 2019].

Tabla N°1:
Recintos Existentes en la Región Metropolitana de Santiago y sus alrededores

Recinto	Capacidad	Techado
Coliseo Central (Estadio Nacional)	60.000	No
Estadio Monumental	47.000	No
Estadio Bicentenario de La Florida	30.000	No
Estadio Atlético (Estadio Nacional)	22.000	No
Movistar Arena*	16.500*	Sí
Club Hípico	15.000	No
Estadio San Carlos de Apoquindo	14.000	No
Velódromo (Estadio Nacional)	12.000	No
Espacio Riesco	6.500	Sí
Court Central (Estadio Nacional)	5.500	No
Teatro Caupolicán	4.500	Sí
Gran Arena Monticello	4.080	Sí
Chimkowe	3.500	Sí
Teatro La Cúpula	2.000	Sí
Teatro Teletón	1.500	Sí
Teatro Nescafé de las Artes	1.000	Sí
Teatro Oriente	1.000	Sí

Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

*Capacidad de Movistar Arena corresponde a su máximo layout.

ii. Movistar Arena

34. En opinión de los principales actores de la industria -y según indica su propio sitio web, Movistar Arena sería el principal espacio techado de espectáculos del país y de Latinoamérica, diseñado para albergar todo tipo de eventos³⁷. Tiene una capacidad total de 16.522 espectadores, en su máxima configuración o *layout*, 12.000 butacas numeradas y más de 3.200 sillas para instalar en cancha³⁸.
35. Según se indica en el Reglamento Movistar Arena, el recinto ofrece nueve configuraciones diferentes para albergar distintos tipos de eventos, siendo las más comunes: (i) *full arena* con sillas; (ii) *full arena* de pie; (iii) *media arena* con sillas; (iv) *media arena* de pie; y, (v) deportivo. Para todas estas configuraciones, el recinto ofrece un escenario acondicionado para recibir espectáculos musicales y festivales³⁹, por lo

³⁷ Véanse las siguientes declaraciones: (i) declaración del Gerente General de Cultura Ciudadana SpA, de fecha 6 de diciembre de 2018; (ii) declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018; (iii) la presentación de la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura, de fecha 14 de febrero de 2019; y, (iv) declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018. En el mismo sentido, véanse respuestas de las productoras al Oficio Circular ORD. N°0071, de fecha 28 de noviembre de 2018.

³⁸ Véase <<http://movistararena.cl/movistar-arena/>> [última consulta: 15 de abril de 2019].

³⁹ En efecto, según da cuenta la declaración del propio Movistar Arena en el expediente de Investigación, el recinto cuenta con una infraestructura ya acondicionada para albergar el evento, siendo necesarias sólo la contratación y montaje de luminaria, pantallas, sonido y otros equipos y servicios accesorios. Véase la declaración del Director Ejecutivo de la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A., de fecha 11 de diciembre de 2018.

que la productora y el artista sólo debe instalar sus equipos durante el día o los días previos al evento en el periodo conocido como “montaje”, a diferencia de lo que ocurre en otros recintos que requieren labores de acondicionamiento adicionales⁴⁰. En adelante, (i) y (ii) se considerará como “Full Arena” y (iii) y (iv) se considerará como “Media Arena”.

36. Según indicaron sostenidamente diversos agentes que participan en la industria, algunas de las principales características de este recinto, que lo diferenciarían de los demás *venues* del país, serían las siguientes⁴¹: (i) es el único recinto cerrado con una alta capacidad de espectadores; (ii) tiene una infraestructura adecuada para albergar todo tipo de eventos masivos (v.gr. musicales, festivales, artísticos, deportivos, etc.); (iii) goza de una ubicación privilegiada en el centro neurálgico de los eventos musicales y festivales que se realizan en Chile; (iv) cuenta con accesos por medio de transporte público y aproximadamente 1.500 estacionamientos a disposición del recinto; (v) en principio, se presenta como una alternativa durante todo el año, al no estar afectado por factores climáticos; y (vi) presta servicios adicionales a través de sus entidades relacionadas, tales como alimentación, bebidas, iluminación y sonido⁴².

C. Industria de las *ticketeras*

37. Las *ticketeras* son los agentes económicos encargados de producir, comercializar y distribuir las entradas o *tickets* de los distintos eventos a los consumidores finales⁴³. Éstos generan sus ventas principalmente a través de dos medios: (i) internet; y, (ii) presencialmente en sus puntos de venta⁴⁴.
38. La fuente principal de ingresos de las *ticketeras* es el denominado *cargo por servicio* o *service charge* por su denominación en inglés, que corresponde a un cobro adicional que hace la *ticketera* directamente a los espectadores finales, y que se calcula sobre la base de un porcentaje del valor de venta de las entradas⁴⁵. El porcentaje por concepto de cargo por servicio varía según la negociación existente entre la productora y la *ticketera* y generalmente depende del número de asistentes esperados al evento. Con

⁴⁰ Tales como infraestructura para escenario; camarines; cubrir césped; iluminación, entre otros.

⁴¹ Véanse las siguientes declaraciones: (i) declaración del Gerente General de Cultura Ciudadana SpA, de fecha 6 de diciembre de 2018; (ii) declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018; (iii) la presentación de la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura, de fecha 14 de febrero de 2019; y, (iv) declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018. En el mismo sentido, véanse respuestas de las productoras al Oficio Circular ORD. N°0071, de fecha 28 de noviembre de 2018.

⁴² Declaración del Director Ejecutivo de la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A., de fecha 11 de diciembre de 2018. En el mismo sentido, véase Informe de Archivo de la FNE, investigación Rol N°2255-13, sobre “[d]enuncia contra Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A.”.

⁴³ Adicionalmente, se pudo constatar que algunas *ticketeras* prestan un servicio adicional a las productoras, consistente en la validación de las entradas al ingreso del público al espectáculo. Este servicio, en general, incluye el personal y la tecnología necesaria para contabilizar y gestionar el ingreso del público al recinto. Al respecto, véase la declaración del Gerente General de Punto Ticket, de fecha 6 de diciembre de 2018 y la declaración del Gerente de Operaciones de Ticket Co. SpA (Ticketek), de fecha 7 de diciembre de 2018.

⁴⁴ Al respecto, cabe precisar que la proporción de ventas presenciales de las *ticketeras* se ha reducido sustantivamente en los últimos años, siendo el principal canal de venta el de internet. Tanto es así, que hoy en día existen escasos puntos de venta para las *ticketeras*, siendo la mayoría de ellos utilizados para el retiro de los *tickets* adquiridos por medio de la página web respectiva.

⁴⁵ En este sentido, las *ticketeras* no recibirían ingresos directamente de las productoras de eventos, salvo los cobros por concepto de impresión y distribución asociados al *ticket*.

todo, los antecedentes revisados por esta División demuestran que lo habitual es que dicho porcentaje fluctúe entre un **Nota Confidencial [9]**⁴⁶.

39. Otra dinámica que se observa en la industria nacional y extranjera dice relación con la devolución de una parte de este *service charge* que usualmente se entrega a las productoras y/o *venues*, pago que se denomina en la industria como *rebate*⁴⁷⁻⁴⁸.
40. En Chile, las principales *ticketeras* son: Punto Ticket, Ticketek, Ticketpro y Ticketplus. Si bien esta División pudo observar que existen varias otras *ticketeras* prestando sus servicios en el mercado nacional, no se consideraron para efectos del análisis contenido en el Informe, pues su escala de operaciones no abarca a los espectáculos que realizan o albergan las Partes⁴⁹. Adicionalmente, se pudo constatar que los eventos musicales y festivales producidos por los promotores más relevantes del país son gestionados principalmente por Punto Ticket y Ticketek, lo que a juicio de actores de la industria se debería principalmente a las relaciones de exclusividad y/o preferencia entre dichas entidades y los principales *venues* del país⁵⁰.
41. Finalmente, los antecedentes de la Investigación, así como la jurisprudencia comparada, dan cuenta de que -en general-, para tener la capacidad de vender un gran número de *tickets* es necesario no sólo realizar inversiones en *marketing*, sino también en tecnología. Ello, en atención a que, para poder brindar un buen servicio, resultaría fundamental que la *ticketera* tenga la capacidad de vender una gran cantidad de *tickets* de manera rápida y soportar los *peaks* de demanda que se producen con ciertos artistas, sobre todo aquellos de mayor popularidad⁵¹.

III. MERCADOS RELEVANTES

42. Las Partes en la Notificación distinguieron entre: (i) mercado de la producción de eventos; y, (ii) el servicio de arriendo de los *venues* ubicados en la zona central de Chile⁵², dejando fuera de los mercados relevantes afectados al de producción, comercialización y distribución de *tickets* habida consideración de que -bajo su entendimiento- la participación de HLR Group en Punto Ticket no le permitía ejercer influencia decisiva, en los términos definidos en el artículo 99 de la Ley de Mercado de Valores⁵³.

⁴⁶ En efecto, en la declaración del Gerente General de Punto Ticket, de fecha 6 de diciembre de 2018 se indicó que Véase **Nota Confidencial [10]**.

⁴⁷ FNE. Informe de Archivo Investigación Rol N°2255-13, Denuncia contra Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A.

⁴⁸ Department of Justice, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010. Competition Commission, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010.

⁴⁹ Así, existe una gran cantidad de *ticketeras* que prestan sus servicios exclusivamente a través de plataformas *online* (v.gr. *Passline*, *Dale Ticket*, *Ticket Mundo*, entre otras) para fiestas, ferias, convenciones, entre otros eventos de menor envergadura.

⁵⁰ Declaración del Gerente de Operaciones de Ticketplus SpA, de fecha 14 de diciembre de 2018. En el mismo sentido, véanse respuestas de las *ticketeras* al Oficio Circular ORD. N°0069, de fecha 28 de noviembre de 2018.

⁵¹ Department of Justice, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010. Competition Commission, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010.

⁵² Notificación, p. 17.

⁵³ En este sentido, según lo indicado por las Partes, el artículo 99 letra a) de la Ley de Mercado de Valores permitiría deducir que HLR Group no controlaría Punto Ticket puesto que aquella no influiría decisivamente en

43. Con todo, una vez examinados los antecedentes recabados durante el curso de la Investigación, esta División arribó a la convicción de que la Operación involucra -al menos- tres segmentos de la cadena de valor del entretenimiento ligado a eventos musicales y festivales, esto es: (i) la producción de eventos; (ii) el arriendo de recintos; y, (iii) la producción, comercialización y distribución de *tickets*. Ello, como consecuencia de la íntima relación existente entre las dinámicas competitivas en dichos segmentos de la industria -ya descritos *supra*- y, asimismo, las actuales relaciones contractuales y de propiedad existentes entre Punto Ticket y Movistar Arena.
44. En consecuencia, en lo sucesivo esta División hará presentes algunas consideraciones relevantes respecto a la definición de cada uno de los mercados involucrados en la Operación y la relación existente entre los distintos eslabones de la cadena de valor, atendiendo a los criterios establecidos en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración (la "Guía").

A. Mercado relevante de producción de eventos musicales y festivales

i. Mercado relevante de producto

45. Las Partes propusieron como definición adecuada de mercado "*la producción de eventos musicales y festivales en Chile*", sin realizar segmentaciones, en el entendido de que los costos de producir espectáculos más grandes en términos de asistencia no serían significativos, y que la decisión del consumidor final de asistir a un evento dependería del artista y el precio de los *tickets*, no de la productora que lo realiza⁵⁴.
46. Al respecto, esta División pudo observar que dentro de la gama de espectáculos que organizan las productoras de eventos, existiría una diferenciación entre eventos musicales y/o festivales versus otros tipos de espectáculos (v.gr. deportivos, artísticos, circenses, etc.).
47. En este sentido, la División sólo consideró para los efectos de este Informe los espectáculos musicales y festivales pues, el análisis de la información aportada al expediente de Investigación dio cuenta de que no existe controversia en la industria⁵⁵ respecto de la ausencia de sustituibilidad entre la realización de un espectáculo de tipo deportivo -por ejemplo- con un espectáculo musical, pues el acceso al contenido (artista) y las dinámicas competitivas que enfrenta una productora de eventos musicales y festivales tienen una serie de particularidades que lo diferenciarían radicalmente del acceso al contenido y dinámicas que enfrentan las productoras de otros tipos de

la administración o en la gestión de ésta, ya que, existe otra persona, u otro grupo de personas con acuerdo de actuación conjunta, que controle, directamente o a través de otras personas naturales o jurídicas, un porcentaje igual o mayor, la que en este caso sería Nota Confidencial N°[11].

⁵⁴ Notificación p. 18.

⁵⁵ Véase, por ejemplo, Competition Commission, 2007, Hamsard and Academy Music, pp. 14-16. Véase el sitio Web: https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402235700/http://www.competition-commission.org.uk/assets/competitioncommission/docs/pdf/noninquiry/rep_pub/reports/2007/fulltext/522.pdf [última consulta: 15 de abril de 2019]

eventos⁵⁶⁻⁵⁷. Así, por ejemplo, la complejidad y logística involucrada en la producción de eventos musicales y festivales es diferente a la de otro tipo de eventos, lo que se manifiesta en la especialización de las productoras según el tipo de espectáculos específico.

48. Ahora bien, dentro del segmento de eventos musicales y festivales, fue posible observar una diferenciación según el tipo de artistas que realizan eventos en Chile, distinguiendo entre artistas *anglo* y artistas latinos. Dicha diferenciación se justificaría atendido el hecho de que algunas productoras se especializarían en realizar eventos de una categoría u otra⁵⁸ y que el perfil de público asistente a los eventos sería diferente en cada uno de los casos. Con todo, en opinión de esta División, no resultaría pertinente separar ambas categorías de artistas en mercados relevantes distintos, toda vez que: (i) existirían bajos costos de cambio para migrar de una categoría a otra; y, (ii) las productoras de eventos realizan indistintamente eventos de artistas latinos y *anglo*, decisión que está determinada principalmente por la rentabilidad esperada el evento⁵⁹.
49. Por otra parte, los antecedentes revisados por esta División, y especialmente lo sostenido por las productoras consultadas en el marco de la Investigación, dieron cuenta de una posible segmentación entre las productoras según el tamaño de sus eventos. Así, se pudo constatar que, de cara a los artistas y sus agentes, sobre todo aquellos que tienen una mayor capacidad de convocatoria y popularidad en un momento determinado, generalmente se presentan como alternativas plausibles aquellas productoras de eventos que tienen una alta experiencia en la industria -sobre todo para espectáculos masivos- y que manejan el *know how* del negocio⁶⁰. Ello, pues el resultado positivo o negativo de un espectáculo puede afectar directamente en la reputación del artista en el país y en la decisión de los fanáticos de asistir nuevamente a su espectáculo⁶¹.
50. Desde la perspectiva de la demanda, parece plausible realizar una segmentación del mercado según la magnitud del evento pues, de cara al consumidor, un espectáculo que convoca un menor número de asistentes no sería un sustituto efectivo frente a uno de mayor convocatoria. En efecto, eventos con mayor convocatoria están asociados a artistas de mayor popularidad, lo que podría estar vinculado a elementos diferenciadores como mayor consolidación del artista, una puesta en escena más compleja, tendencias musicales del momento, entre otras.

⁵⁶ Así también se corrobora a partir de casos analizados por otras autoridades de competencia en cuanto al mercado de producción de espectáculos. Véase, por ejemplo, Department of Justice, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010. Competition Commission, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010.

⁵⁷ Véase, por ejemplo, la declaración del Director Comercial de Charco Chile SpA, de fecha 11 de diciembre de 2018 y la declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018.

⁵⁸ Notificación, p. 16.

⁵⁹ Véase declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018.

⁶⁰ Declaración del Director Comercial de Charco Chile SpA, de fecha 11 de diciembre de 2018. En el mismo sentido, véase la declaración del Gerente General de Cultura Ciudadana SpA, de fecha 6 de diciembre de 2018.

⁶¹ A mayor abundamiento, en la declaración de Charco Chile SpA, de fecha 11 de diciembre de 2018, se señaló que Véase, **Nota Confidencial [12]**.

51. Lo anterior se verifica en la disposición a pagar de los consumidores, lo que se reflejaría en alguna medida en el valor promedio del *ticket*. De hecho, para aquellos eventos con una asistencia igual o superior a 3.000 espectadores el valor promedio fue de \$42.000 pesos aproximadamente, mientras que, en aquellos eventos con una asistencia menor a 3.000 espectadores, el valor promedio del *ticket* fue de \$26.000 pesos aproximadamente⁶². De esta manera, a juicio de esta División, en esta etapa investigativa, una segmentación según el tamaño de los eventos producidos resulta procedente.
52. Considerando la plausibilidad de la segmentación antes mencionada, y tomando como referencia la definición normativa de eventos masivos desde el punto de vista de los recintos, contenida en la Circular N°28, esta División considerará como marco analítico para el mercado de producto únicamente aquellas productoras que intervienen en la organización y desarrollo de eventos denominados “masivos”, esto es, aquellos con una asistencia igual o superior a 3.000 espectadores. En opinión de esta División, esto constituye un marco de referencia representativo de las dinámicas que se presentarían en este mercado, pues se observó que el [80-90]%⁶³ de los ingresos por venta de *tickets*⁶⁴ de las productoras por concepto de eventos musicales y festivales realizados en los principales recintos del país -es decir, aquellos referidos en la Tabla N°1 anterior-, provendrían precisamente de eventos para más de 3.000 espectadores⁶⁵.
53. En suma, sobre la base de los antecedentes mencionados y, reconociendo la existencia de un continuo de eventos musicales y festivales diferenciados con distintos niveles de sustitución entre sí, esta División considerará como marco de análisis adecuado para el mercado relevante de producto la producción de eventos musicales y festivales de carácter masivo, entendiendo esto último sobre los 3.000 asistentes⁶⁶.

ii. Mercado relevante geográfico

54. En la Notificación, las Partes definieron el mercado geográfico como el *territorio nacional*, en línea con la jurisprudencia establecida para el caso Ticketmaster y Live

⁶² Cálculo realizado sobre la base de las respuestas al Oficio ORD. N°0159 y al Oficio ORD. N°0164, por parte de Punto Ticket y Ticketek, respectivamente, para los eventos realizados entre el 1° de enero de 2016 y el 31 de diciembre de 2018, para aquellos eventos realizados en aquellos recintos referidos en la Tabla N°1 anterior.

⁶³ **Nota Confidencial [13].**

⁶⁴ Porcentaje calculado respecto el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2016 a 31 de diciembre de 2018.

⁶⁵ Cálculo realizado sobre la base de las respuestas al Oficio ORD. N°0159 y al Oficio ORD. N°0164, por parte de Punto Ticket y Ticketek, respectivamente, para los eventos realizados entre el 1° de enero de 2016 y el 31 de diciembre de 2018.

⁶⁶ A juicio de esta División, esta definición obedece a un principio conservador debido a que Bizarro centra sus actividades en la producción de eventos de mayor tamaño, por lo que su participación de mercado se vería incrementada ante una definición de mercado relevante que incluya eventos de mayor número de asistentes. Ahora bien, de igual manera, no parece razonable centrar el análisis en eventos de menos de 3.000 asistentes debido a que la estrategia de bloqueo de insumos descrita *infra* se focaliza en eventos organizados en Movistar Arena, recinto para el que más del 90% de sus eventos superan los 5.000 espectadores.

Nation⁶⁷, así como con las características del mercado en Chile, en el que las distintas productoras organizan y realizan eventos en distintas ciudades del país⁶⁸.

55. Sobre la base de los antecedentes recopilados en el marco de esta Investigación, esta División considera plausible la definición que a este respecto proponen las Partes, atendido especialmente a que durante los años 2017 y 2018 gran parte de las productoras llevaron a cabo eventos en todo el territorio nacional, utilizándola como referencia para el análisis competitivo contenido en la Sección V del Informe⁶⁹.

iii. Participaciones de mercado

56. Ahora bien, descrito el marco de análisis que utilizará esta División en relación al mercado de producción de eventos, la Tabla N°2 da cuenta de las participaciones de mercado de los distintos agentes económicos para aquellos espectáculos cuya asistencia fue superior a 3.000 personas, es decir, eventos masivos.

Tabla N°2: Participaciones de mercado según número de eventos y recaudación (sobre 3.000 personas)⁷⁰⁻⁷¹

Productora	Tickets		Recaudación MM CLP	
	N°	Participación	N°	Participación
DG Medios	[-]	[10-20]%	[-]	[20-30]%
T4F Bizarro ⁷²	[-]	[10-20]%	[-]	[10-20]%
Lotus	[-]	[10-20]%	[-]	[20-30]%
Red Eyes	[-]	[0-10]%	[-]	[0-10]%
Weise y Asociados Limitada	[-]	[0-10]%	[-]	[0-10]%
EGroup Servicios S.A.	[-]	[0-10]%	[-]	[0-10]%
Otros	[-]	49%	[-]	30%
Total	[-]	100%	[-]	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

57. Así, según se desprende de la Tabla anterior, tanto desde la perspectiva de la recaudación como de la perspectiva de los *tickets* vendidos, existen tres productoras de eventos que cuentan con una participación relevante en el mercado -una de las cuales es precisamente Bizarro-. Luego, se observa una serie de otras productoras que

⁶⁷ Department of Justice, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010. Competition Commission, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010. Competition Commission, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010.

⁶⁸ Notificación, p. 18.

⁶⁹ A mayor abundamiento, durante el curso de la Investigación esta no fue una materia controvertida por parte de los agentes económico de la industria.

⁷⁰ La Tabla informa respecto del periodo comprendido entre 1° de noviembre de 2017 y 31 de octubre de 2018. Véase, **Nota Confidencial [14]**.

⁷² Para estos efectos, se considera la participación de mercado de Bizarro junto a la de T4F atendido su operación conjunta en el mercado hasta diciembre de 2018, tal como se mencionó *supra*. Con todo, esta División estima plausible que Bizarro mantenga la presencia que tenía en el mercado en conjunto con T4F, atendida dos razones: (i) según los antecedentes entregados por las Partes, el contenido provisto por T4F estaba sujeto al contrato que dicha entidad tenía con Live Nation, cuya terminación -verificada en el año 2016-, no incidió en que Bizarro disminuyera la cantidad de eventos producidos; y, (ii) el hecho de que algunos de los artistas producidos por T4FBizarro durante el año 2018, ya anunciaron *shows* para el año 2019 con Bizarro.

comparten un porcentaje menor de *market share*, participando en una proporción bajo el 10%.

B. Mercado de arriendo de recintos para espectáculos musicales y festivales masivos

i. Mercado relevante de producto

58. Las Partes definieron el mercado relevante de producto como “*el servicio de recintos para espectáculos musicales masivos*”, sin realizar segmentaciones adicionales. En efecto, la Notificación afirma que Movistar Arena, recinto operado por una de las Partes, competiría en este mercado con distintos teatros, estadios, polideportivos y espacios, incluso aquellos con capacidades inferiores a 1.000 personas⁷³.
59. Al respecto, lo primero que se debe hacer presente es que la definición propuesta por las Partes difiere de lo expresado anteriormente por la FNE en su informe de archivo de la Investigación Rol 2255-13 sobre “[D]enuncia contra Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario” (“**Informe de Archivo**”)⁷⁴. En esa oportunidad, la FNE definió el mercado relevante como “*el arriendo de recintos para espectáculos masivos*”, entendido como aquellos recintos con una capacidad de al menos 3.000 personas, en razón de que - desde la perspectiva de la demanda-, la capacidad del recinto sería un atributo fundamental para las productoras que deciden contratar sus servicios. Adicionalmente, el Informe de Archivo también exploró otras segmentaciones de mercado relevante de *venues* en base a la capacidad del recinto, principalmente atendido el hecho de que Movistar Arena participaría de distintas segmentaciones plausibles según capacidad, producto de las diversas configuraciones o *layout* ofrecidas a las productoras⁷⁵.
60. Durante la Investigación, las Partes entregaron diversos argumentos para descartar dicha definición de mercado relevante -y las segmentaciones adicionales contenidas en el Informe de Archivo-, siendo los más relevantes los siguientes: (i) que la capacidad no sería un atributo fundamental para segmentar el mercado, considerando que es posible replicar eventos de naturaleza similar en recintos de menor capacidad, sustituyéndolos por un mayor número de eventos de menor tamaño; (ii) que los eventos no se realizarían siempre a la máxima capacidad de un recinto, entonces, los *venues* de menor capacidad competirían con los de mayor capacidad cuando éstos no están completamente ocupados; y, (iii) que para el consumidor final, sería más relevante el artista que el *venue*. Asimismo, indicaron que los rangos utilizados por la Fiscalía en los diferentes segmentos serían arbitrarios⁷⁶.

⁷³ Notificación, pp. 19 y siguientes.

⁷⁴ Al respecto, cabe hacer presente que esta investigación se inició por la denuncia de la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura en contra de la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario, por supuestos atentados a la libre competencia constitutivos de abusos de posición dominante. En concreto, dicha asociación gremial acusó principalmente la agravación unilateral de condiciones comerciales en el Movistar Arena, la imposición ilícita de ventas atadas del recinto con la *ticketera* (Punto Ticket), y la transferencia ilícita de información comercial sensible, entre otras.

⁷⁵ En efecto, las segmentaciones exploradas por la FNE en la Informe de Archivo dividen el mercado de recintos en distintos tramos según de capacidad de espectadores: (i) 3.000-9.100 espectadores; (ii) 9.100-14.550 espectadores; (iii) 14.550-18.450 espectadores; y, (iv) >18.450 espectadores.

⁷⁶ Notificación p. 19.

61. Esta División, a partir de los antecedentes recabados y las distintas diligencias realizadas durante la Investigación, constató que la capacidad sí sería un atributo relevante para la elección del recinto. Por un lado, se observó que sería un factor importante para el artista y su agente, que influiría considerablemente en la elección del *venue* utilizado para el respectivo show del artista⁷⁷. Por otro lado, según la información aportada por distintas productoras de eventos, el tamaño o capacidad sería el criterio más importante en la elección de un recinto, toda vez que dicha elección dependería fundamentalmente de la importancia del artista, el público que este podría convocar y la cantidad de entradas proyectadas para que el evento sea rentable⁷⁸. En este sentido, la popularidad del artista determinaría el tamaño del *venue* escogido para un determinado evento, siendo poco plausible modificar la masividad de éste ante un alza en el precio de recintos con capacidad similar a la buscada.
62. Asimismo, diversos actores de la industria afirmaron que tanto los artistas internacionales como aquellos con un alto nivel de popularidad -es decir, aquellos que tienen la aptitud para presentar sus *shows* en Movistar Arena-, por regla general no tendrían la disponibilidad de realizar más de una fecha y, por lo mismo, se reduciría sustantivamente la posibilidad de sustituir una fecha en un recinto por un número mayor de fechas en un recinto con un menor aforo⁷⁹.
63. Por otro lado, esta División concluyó que el hecho de que algunos eventos no se realicen a su plena capacidad no es evidencia de que *venues* de menor capacidad puedan competir con otros más grandes, toda vez que la elección del recinto tiene lugar en un momento previo y se relacionaría con una proyección del número de entradas a vender que hace la productora respectiva, existiendo en ocasiones un exceso de capacidad debido a una proyección de demanda imprecisa.
64. En complemento de lo anterior, es dable afirmar que para las productoras de eventos el ámbito de sustitución entre recintos de capacidades disímiles debiese ser menor, toda vez que -por un lado- el arriendo de éstos representa un porcentaje muy menor de los ingresos esperados de un evento, pero -por el otro- influye crucialmente en el valor final de éstos debido al incremento en la cantidad de *tickets* disponibles. En este sentido, ante un alza en el precio de un insumo importante en cuanto a la generación de ingresos, no es razonable pensar que el agente económico renunciará a un monto de ingresos elevado, sobre todo si esto supone un desembolso monetario poco relevante por parte de la productora en comparación con otros costos.
65. En suma, analizadas las dinámicas que enfrentan las productoras de eventos desde una perspectiva económica, se observa efectivamente que la capacidad es un elemento suficiente para segmentar el mercado de producto de *venues*, puesto que, existe un

⁷⁷ En toma de declaración, un ejecutivo de la productora Lotus en respuesta a si los artistas suelen imponer el recinto donde se realiza u evento, indicó **Nota Confidencial [15]**.

⁷⁸ Respuestas a Oficio Circular ORD. N°0071, de fecha 28 de noviembre de 2018, por parte de Lotus, The Fan Lab, DG Medios.

⁷⁹ Declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018. En el mismo sentido, declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018.

mayor nivel de sustitución entre los recintos en la medida que sus capacidades son similares, como se corroborará *infra*.

66. En el caso particular de Movistar Arena, al presentar distintas configuraciones de público para acoger espectáculos artísticos, podría participar de distintos mercados relevantes a la vez, tal como fue constatado previamente por la FNE en el Informe de Archivo⁸⁰. De esta manera, recintos como el Gran Arena Monticello o el Teatro Caupolicán competirían de manera más intensa con aquellas configuraciones de Media Arena que con aquellas de Full Arena, existiendo para este segundo tipo de configuración un menor nivel de competencia, al existir escasos recintos de características similares.
67. Ahora bien, para determinar la cercanía competitiva entre recintos de distinta capacidad, esta División revisó la asistencia promedio de los principales *venues* del país en los últimos 3 años, tal como refleja la Tabla N°3:

Tabla N°3: Promedio de asistentes de principales recintos⁻⁸¹⁻⁸²⁻⁸³

Recinto	Promedio
Full Arena	[10.000-15.000]
Media Arena	[5.000-10.000]
Estadio Nacional	[50.000-55.000]
Estadio Monumental	[45.000-50.000]
Pista Atlética Estadio Nacional	[15.000-20.000]
Gran Arena Monticello	[0-5.000]
Teatro Caupolicán	[0-5.000]

Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

68. Tal como se pudo observar, la asistencia promedio del Movistar Arena en su configuración Media Arena sería ligeramente superior a la capacidad de recintos de menor tamaño, siendo dable estimar, al menos preliminarmente, que existe mayor factibilidad para sustituir esta configuración del recinto por otros recintos de menor capacidad. Sin embargo, dicha conclusión cambia en el caso de la configuración Full Arena, pues la asistencia promedio del Movistar Arena sería más del doble de la capacidad de estos recintos, lo que *a priori* indicaría que recintos con menor aforo no serían sustitutos efectivos⁸⁴.

⁸⁰ FNE. Informe de Archivo, p. 5.

⁸¹ Nota Confidencial [16].

⁸² La tabla informa respecto del periodo comprendido entre 1° de enero de 2016 y 31 de diciembre de 2018.

⁸³ La información correspondiente a Movistar Arena fue obtenida a partir su respuesta al Oficio ORD. N°2687, de fecha 11 de diciembre de 2018. Los datos correspondientes al resto de los recintos, por su parte, fueron obtenidos a partir de las respuestas al Oficio ORD. N°0159 y al Oficio ORD. N°0164, por parte de Punto Ticket y Ticketek.

⁸⁴ Se hace presente que utilizar como medida el promedio implica ciertas limitaciones, debido a que una media alta no implica necesariamente que los eventos que han sido realizados en los *layouts* Full Arena no tengan como alternativa otro recinto. Esto pues, podría ser el caso de que algunos eventos con alta asistencia eleven la media, pero que una parte importante de la distribución de eventos tenga una asistencia tal que estos pudieron haber sido realizados en otro recinto.

69. A mayor abundamiento, según los datos tenidos a la vista por esta División, para los eventos realizados en las configuraciones Full Arena *-layout* que representa un [70-80]%⁸⁵ de los ingresos de este recinto- un [90-100]% tuvo asistencia superior a los 7.000 espectadores y solo un [20-30]% tuvo una asistencia menor a los 9.000 espectadores. Estas cifras confirmarían que los eventos realizados en las configuraciones Full Arena no podrían haber sido realizados en otros recintos de menor capacidad, por lo que no serían sustitutos efectivos⁸⁶.
70. Ahora bien, lo dicho respecto de los recintos con menor aforo también resulta aplicable a los recintos de mayor capacidad como el Estadio Nacional o el Estadio Monumental. Esto, pues dichos recintos acogerían principalmente eventos donde se espera un número de asistentes muy superior al resto de los recintos -con un promedio de 45.000 a 55.000 espectadores-, por lo que no competirían directamente con recintos de menor tamaño, al no presentarse como una alternativa factible de sustitución⁸⁷.
71. En consecuencia, considerando todos los antecedentes enunciados anteriormente, resulta plausible realizar una segmentación entre *venues* de distinta capacidad. Sin embargo, dado que resulta complejo establecer una línea divisoria entre los recintos que se considerarán dentro del mercado relevante de producto, esta División tendrá a la vista y realizará su análisis de competencia considerando distintas segmentaciones posibles en cuanto a número de asistentes, partiendo desde los 3.000 espectadores.
72. Por otro lado, y tal como ha sido mencionado anteriormente, los antecedentes de la Investigación también sugerirían posibles segmentaciones según: (i) el diseño del recinto, según si se trata de un recinto abierto o cerrado; y, (ii) la finalidad del mismo, según si se trata de un *venue* especialmente acondicionado para albergar eventos masivos o no, pues dichos criterios incidirían directamente en los costos del evento⁸⁸.
73. Con todo, ponderada la evidencia del expediente, esta División estimó que dichos criterios no serían suficientes para establecer segmentaciones de mercado de producto, pero sí tendrían la entidad necesaria para diferenciar un bien de otro, puesto que influirían en la decisión del productor al momento de escoger un recinto para un determinado evento. Así, por ejemplo, estos criterios diferenciarían a Movistar Arena con *venues* de capacidad similar como la Pista Atlética del Estadio Nacional, el Club Hípico, el Estadio San Carlos de Apoquindo, entre otros, no sólo por el nivel de costos involucrados en el montaje del evento, sino además porque las características del Movistar Arena -esto es, ser un recinto cerrado de alta capacidad, especialmente acondicionado para espectáculos musicales y festivales- determinarían variables como el rango etario del público objetivo del evento; la época del año; la puesta en escena del show; las preferencias del artista, entre otras variables relevantes.

⁸⁵ Véase, **Nota Confidencial [17]**.

⁸⁶ Respuesta a Oficio Ord. N°2687, de fecha 11 de diciembre de 2018, por parte de Arena Bicentenario.

⁸⁷ En la declaración del Director Ejecutivo de la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A., de fecha 11 de diciembre de 2018, consultado sobre la participación de Movistar Arena en los espectáculos de mayor cantidad de espectadores, se indicó que: **Nota Confidencial [18]**.

⁸⁸ Véase declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018.

74. En definitiva, a pesar de la existencia de argumentos que sugerirían que: (i) Movistar Arena, en sus configuraciones correspondientes a Full Arena no competiría directamente con recintos de capacidades distintas como Teatro Caupolicán, Gran Arena Monticello, Estadio Nacional y Estadio Monumental; (ii) recintos techados se diferencian de aquéllos al aire libre; y, (iii) Movistar Arena se diferencia de muchos otros *venues* en cuanto a los servicios complementarios y accesos, entre otros factores; para los efectos de este Informe, siguiendo un principio conservador, la División incluirá en su marco analítico una definición amplia de mercado de producto, incluyendo a todos los recintos con una capacidad de al menos 3.000 espectadores, tal como fue definido anteriormente por la FNE en el Informe de Archivo, sin que esto implique una definición formal del mercado relevante del producto involucrado. Ello, pues aún en este escenario conservador es posible corroborar el poder de mercado que ostenta Movistar Arena, lo que es determinante en cuanto a los riesgos de carácter anticompetitivo relativos a la Operación.

ii. Mercado relevante geográfico

75. Las Partes definen el mercado geográfico como “*el espacio de la zona central*”, lo que comprendería a la Región Metropolitana junto con la Región de Valparaíso y Región del Libertador Bernardo O’Higgins. Señalan que esta definición sería correcta a pesar de no coincidir con lo señalado previamente en el Informe de Archivo de la FNE⁸⁹, en razón de que: (i) dicho informe no incluía *venues* como Gran Arena Monticello y la Quinta Vergara, recintos que sí ejercerían presión competitiva a Movistar Arena⁹⁰; y, (ii) los promotores cotizarían dichos recintos para la realización de sus eventos⁹¹.

76. Respecto a los *venues* ubicados fuera de la Región Metropolitana, los antecedentes que constan en la Investigación indicarían que Gran Arena Monticello sería efectivamente considerado tanto por otros recintos⁹² como por algunas productoras de eventos⁹³ como parte del mismo mercado geográfico. Sin embargo, otros *venues* distintos de Gran Arena Monticello ubicados fuera de la Región Metropolitana no fueron mencionados como competidores por los recintos, ni por las productoras como opción para aquellos eventos que se realizan dentro de la misma región⁹⁴.

77. Con todo, de manera conservadora esta División adoptará el enfoque propuesto por las Partes para efectos del análisis competitivo de esta Operación pues, aún en este escenario que amplía la definición de mercado geográfico, no cambiarían las conclusiones arribadas en el presente Informe en relación a los riesgos de la Operación.

⁸⁹ En el Informe de Archivo, la Fiscalía excluye a los *venues* ubicados fuera de la Región Metropolitana, fundamentalmente por dos razones: (i) la lejanía de los recintos fuera de esta región; y, (ii) el costo de traslado de los espectadores haría poco probable que estos sean un sustituto efectivo. FNE. Informe de Archivo, p. 5.

⁹⁰ En efecto, las Partes indicaron que el artista es el elemento más importante de cara al consumidor final, por lo que estaría dispuesto a asistir a dichos recintos con independencia de la distancia existente.

⁹¹ Notificación p. 20.

⁹² Declaración del Administrador de Comercial Caupolicán Limitada, de fecha 13 de diciembre de 2018: **Nota Confidencial [19]**.

⁹³ Respuesta a Oficio Circular ORD. N°004 de Multimúsica S.A. y de la Sociedad de Inversiones e Inmobiliaria San Lucas Ltda. (Freetime), de fecha 28 de noviembre de 2018.

⁹⁴ A mayor abundamiento, según los datos aportados a la Investigación, durante el año 2018 no se realizó en la Quinta Vergara ningún evento musical o festival para más de 3.000 espectadores fuera del Festival de la Canción de Viña del Mar.

iii. Participaciones de mercado

78. Atendidas las consideraciones precedentes en relación al mercado de producto y geográfico para los *venues*, la Tabla N°4 da cuenta de las participaciones de los distintos actores que participaría en el mercado:

Tabla N°4: Participaciones de mercado según número de eventos y número de asistentes en recintos con capacidad sobre 3.000 espectadores⁹⁵⁻⁹⁶

Recinto	Eventos			Asistentes		
	N°	Participación		N°	Participación	
Full Arena	[-]	[20-30]%	[30-40]%	[-]	[30-40]%	[40-50]%
Media Arena	[-]	[0-10]%		[-]	[0-10]%	
Arena Otro	[-]	[0-10]%		[-]	[0-10]%	
Monticello	[-]	[30-40]%	[30-40]%	[-]	[10-20]%	[10-20]%
Teatro Caupolicán	[-]	[20-30]%	[20-30]%	[-]	[10-20]%	[10-20]%
Estadio Nacional	[-]	[0-10]%	[0-10]%	[-]	[10-20]%	[10-20]%
Quinta Vergara	[-]	[0-10]%	[0-10]%	[-]	[0-10]%	[0-10]%
Espacio Broadway	[-]	[0-10]%	[0-10]%	[-]	[0-10]%	[0-10]%
Espacio Riesco	[-]	[0-10]%	[0-10]%	[-]	[0-10]%	[0-10]%
Pista Atlética	[-]	[0-10]%	[0-10]%	[-]	[0-10]%	[0-10]%
Club Hípico	[-]	[0-10]%	[0-10]%	[-]	[0-10]%	[0-10]%
Estadio Monumental	[-]	[0-10]%	[0-10]%	[-]	0%	0%
Total	[-]	100%	100%	[-]	100%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

79. Bajo esta segmentación, si se calculan las participaciones de mercado sobre la base de número de eventos realizados, Movistar Arena posee un [30-40]⁹⁷ de participación en promedio para sus tres principales configuraciones, similar a lo que ocurre respecto del Teatro Caupolicán y Gran Arena Monticello. Asimismo, si se calculan las participaciones de mercado sobre la base del número de asistentes, al tener Movistar Arena un aforo mayor al de otros recintos, su importancia relativa aumenta alcanzando una participación de un [40-50]⁹⁸%.

80. Por otro lado, para efectos de mostrar de manera ilustrativa la importancia relativa de Movistar Arena en ciertos segmentos, esta División calculó las participaciones de mercado de este recinto sobre la base de distintas divisiones de mercado relevante según el número de espectadores, las cuales se encuentran contenidas en la Tabla N°5:

⁹⁵ La Tabla informa respecto del periodo comprendido entre 1° de noviembre de 2017 y 31 de octubre de 2018.

⁹⁶ Nota Confidencial [20].

⁹⁷ Nota Confidencial [21].

⁹⁸ Nota Confidencial [22].

Tabla N°5: Participaciones de mercado de Movistar Arena según número de eventos y número de asistentes para distintas segmentaciones de mercado plausibles⁹⁹⁻¹⁰⁰

Segmento	N° Eventos	N° Asistentes
3.000 - 7.000	[20-30]%	[20-30]%
7.000 - 11.000 ¹⁰¹	[80-90]%	[80-90]%
11.000-15.000	[90-100]%	[90-100]%
>15.000	[50-60]%	[50-60]%

Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

81. Tal como se observa en la Tabla N°5, Movistar Arena aumenta considerablemente su participación de mercado en las segmentaciones entre 7.000 y 15.000 espectadores del mercado relevante, alcanzando una participación mayor al 90% en base al número de eventos y número de asistentes. Esto es especialmente relevante si se considera que un [70-80]%¹⁰² de los ingresos de este recinto vienen de eventos con más de 7.000 asistentes. Lo anterior es ilustrativo de la gran importancia de Movistar Arena para eventos de ciertos tamaños, respecto de los que prácticamente no contaría con competidores relevantes.

C. Mercado de producción, comercialización y distribución de *tickets*

i. Mercado relevante de producto

82. En el Informe de Archivo, la FNE definió este mercado como el *servicio de venta y distribución de entradas a eventos*, sin realizar segmentaciones según tipos de eventos (v.gr. musicales, artísticos, deportivos, etc.) habida consideración de que: (i) desde el punto de vista de la oferta, los costos que enfrentaban las empresas *ticketeras* no se verían afectados mayormente por el tipo de espectáculo; y, (ii) las *ticketeras* que no prestaban servicios para eventos musicales, podían eventualmente hacerlo de manera fácil, oportuna y sin necesidad de incurrir en mayores costos¹⁰³.
83. En la evaluación de la operación de concentración entre Ticketmaster y Live Nation, la *Competition Commission* definió este mercado como “*los servicios de tickets para eventos musicales*”, excluyendo sólo la venta directa de *tickets* realizada en el mismo *venue*¹⁰⁴. En el mismo caso, el *Department of Justice* (“DOJ”) definió este mercado como la *venta de tickets a los principales recintos de Estados Unidos*¹⁰⁵.
84. Ahora bien, considerando los antecedentes recopilados en el marco de la Investigación, esta División observó una potencial ausencia de sustitución efectiva, desde la

⁹⁹ La Tabla informa respecto del periodo comprendido entre 1 de noviembre de 2017 y 31 de octubre de 2018.

¹⁰⁰ Véase, *Nota Confidencial* [23].

¹⁰¹ Cabe hacer presente que al no existir en el expediente de Investigación información desagregada por evento para la Quinta Vergara, no fue posible conocer con exactitud a cuáles de dichos segmentos imputar su participación. Con todo, se consideró la asistencia de cada uno de los eventos como el promedio de asistentes de este *venue*, que corresponde a *Nota Confidencial* [24]. espectadores por evento.

¹⁰² *Nota Confidencial* [25].

¹⁰³ FNE. Informe de Archivo, p. 8.

¹⁰⁴ *Competition Commission*; “A report on the completed merger between Ticketmaster Entertainment, Inc and Live Nation, Inc.”, 2010, p. 29.

¹⁰⁵ *Competitive Impact Statement* p. 8.

perspectiva de la oferta, entre aquellas *ticketeras* que prestan sus servicios para eventos musicales y festivales masivos y aquellas que prestan sus servicios para otros tipos de eventos (v.gr. espectáculos deportivos, fiestas, seminarios, etc.), toda vez que estas últimas enfrentarían fuertes obstáculos que les impedirían ser las operadoras de *tickets* para eventos musicales y festivales, tal como se explicará *infra* en la Sección IV del Informe.

85. Por su parte, y siguiendo lo señalado previamente por la FNE en el Informe de Archivo y por la autoridad de Estados Unidos en la fusión Ticketmaster Live Nation, esta División sólo consideró como agentes económicos de este mercado a aquellas entidades que prestan un servicio especializado de venta de *tickets*, incorporando las características tecnológicas y logísticas necesarias para ello. Esto excluye, por ejemplo, a aquellas entidades de producción, comercialización y distribución de *tickets* para eventos de menor escala (como fiestas, ferias y seminarios) y que prestan sus servicios exclusivamente en plataformas *online*¹⁰⁶, lo que indicaría que una segmentación de mercado en base a tamaño de los eventos puede ser plausible.
86. Pese a las consideraciones anteriores, esta División no estimó necesario realizar un pronunciamiento sobre la definición exacta de este mercado, puesto que no resultaba indispensable para el análisis competitivo de la Operación y no modifica las consideraciones arribadas¹⁰⁷.

ii. Mercado relevante geográfico

87. Respecto de este punto, el Informe de Archivo la FNE definió el mercado relevante geográfico como *todo el territorio nacional*, en el entendido de que las *ticketeras* tenían la capacidad de ofrecer sus servicios a lo largo de todo el país. Para efectos del presente Informe, esta División utilizará la misma definición propuesta por la Fiscalía en su investigación anterior, considerado como antecedente adicional el hecho de que en la actualidad la compra de *tickets* ocurre principalmente a través del canal *online*¹⁰⁸, lo que reforzaría el hecho de que el mercado de las *ticketeras* tiene una dimensión nacional.

iii. Participaciones de mercado

88. Ahora bien, con el solo objeto de ilustrar la magnitud del riesgo de traspaso de información comercial sensible por medio de Punto Ticket -tal como se desarrollará *infra*-, esta División consideró el marco referencial usado en el mercado de productoras de eventos musicales y festivales para más de 3.000 espectadores para dar cuenta de las participaciones de mercado respecto de las distintas *ticketeras*, conforme se aprecia en la Tabla N°6:

¹⁰⁶ Tales como Welcu, Passline, Evandti, entre otros.

¹⁰⁷ En efecto, y como se verá más adelante, el riesgo asociado al mercado en el que se desenvuelven las *ticketeras* dice relación principalmente con el traspaso de información comercial sensible de las productoras de eventos distintas de Bizarro, que podría verificarse desde Punto Ticket hacia la entidad resultante de la Operación. En este sentido, lo que interesa analizar es el valor de los ingresos materializados a través de esta *ticketera* por parte de los competidores de Bizarro, lo que es independiente de cualquier definición de mercado que se pueda adoptar.

¹⁰⁸ Véase la declaración del Gerente General de Punto Ticket, de fecha 6 de diciembre de 2018 y la declaración del Gerente de Operaciones de Ticketplus SpA, de fecha 14 de diciembre de 2018.

Tabla N°6: Participación de mercado de servicio de *tickets* en eventos con más de 3.000 asistentes¹⁰⁹⁻¹¹⁰

<i>Ticketera</i>	Eventos		Boletos	
	Nº	Participación	Nº	Participación
Punto Ticket	[-]	[60-70]%	[-]	[80-90]%
Ticketek	[-]	[20-30]%	[-]	[10-20]%
Ticketpro	[-]	[10-20]%	[-]	[0-10]%
Ticketplus	[-]	[0-10]%	[-]	[0-10]%
Dale Tickets	[-]	[0-10]%	[-]	[0-10]%
Total	[-]	100%	[-]	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

89. Tal como se desprende de la Tabla anterior, Punto Ticket es el principal agente de este mercado, ya sea que las participaciones de mercado se calculen sobre la base del número de eventos operados por la *ticketera* -caso en el que Punto Ticket muestra una participación de mercado del [60-70]%- o sobre la base del número de boletos vendidos -hipótesis en la que Punto Ticket gozaría del [80-90]% del *market share* total-.

IV. CONDICIONES A LA ENTRADA

90. Como indica la Guía de la Fiscalía, la posibilidad de ingreso de nuevos actores al mercado relevante definido para una operación particular podría revertir las preocupaciones sobre los efectos anticompetitivos relativos a la misma¹¹¹. En lo sucesivo, se describirán las condiciones de entrada y expansión para cada uno de los mercados involucrados en la Operación. Luego, en la Sección siguiente, se revisará la repercusión de dichas condiciones en el análisis competitivo de la Operación.

A. Respecto del mercado de producción de eventos musicales y festivales

91. De acuerdo a la información recabada durante el curso de la Investigación, el mercado de producción de eventos musicales y festivales masivos no sería *prima facie* uno con altas barreras a la entrada, lo que se reflejaría en la existencia de una baja concentración¹¹² y un alto número de actores de distinto tamaño.
92. Por su parte, el mercado de producción de eventos musicales y festivales sería de carácter dinámico, lo que puede verse reflejado en la entrada y salida de productoras de eventos en los últimos años. Así, según los antecedentes aportados por la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura (“AGEPEC”), distintas productoras de eventos salieron del mercado en los últimos años,

¹⁰⁹ La Tabla informa respecto del periodo comprendido entre 1° de noviembre de 2017 y el 31 de octubre de 2018.

¹¹⁰ Véase, **Nota Confidencial [26]**.

¹¹¹ FNE. Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración, p. 14.

¹¹² El HHI del mercado de producción de eventos musicales y festivales iguales o superiores a 3.000 espectadores, sería de 696 puntos previo a la Operación.

-sea por haber cesado en sus funciones o por no registrar eventos-, como es el caso de: Star Producciones, Rebel Music, Trucko, Power Producciones, entre otras. Asimismo, se observó el ingreso de nuevas productoras al mercado en los últimos años, tales como Free Fall, Merci, Charco y The Fan Lab¹¹³⁻¹¹⁴.

93. Sin embargo, existirían al menos dos elementos que podrían dificultar la entrada a este mercado y que fueron ponderados por esta División, a saber: (i) el acceso a los artistas; y, (ii) el financiamiento del artista y del espectáculo.
94. En efecto, diversos actores de la industria indicaron que, sobre todo con los artistas *anglo*, el contacto del promotor con el agente/artista requeriría una inversión importante en tiempo, esfuerzos y dinero por parte de las productoras de eventos, a menos que existan nexos previos con los artistas y sus agentes¹¹⁵⁻¹¹⁶. En cuanto al segundo punto, la información de la Investigación sugiere que para las productoras de eventos sería necesario contar con un alto capital financiero, debido a que la realización del evento requeriría incurrir en una serie de inversiones, tales como el pago por adelantado al artista, pago de visas de trabajo, arriendo del *venue*, entre otros¹¹⁷. Con todo, atendidas las dinámicas existentes en la industria, esta División no considera que este factor pueda constituir una condición a la entrada o expansión insoslayable para productoras entrantes o de menor tamaño.
95. Respecto del acceso a los *venues*, previo a la Operación esta División no constató factores que dificultaran especialmente dicha posibilidad. Sin embargo, con la materialización de la Operación, esta División estima que el acceso a Movistar Arena por parte de las productoras rivales de Bizarro, podría afectarse debido al cambio de incentivos de la entidad resultante y actuar como una barrera a la entrada, tal como se revisará en la Sección V *infra*. Dichos obstáculos de acceso que se generarían con ocasión de la Operación, podrían tener un efecto especialmente considerable para participar en ciertos segmentos del mercado -particularmente entre 7.000 y 15.000 espectadores- ya que, como se indicó, en dichos casos Movistar Arena representa más del 80% del mercado de arriendo de *venues*.

¹¹³ Respuesta a Oficio ORD. N°166 de AGEPEC, de fecha 18 de enero de 2019.

¹¹⁴ Cabe hacer presente que ninguna de estas productoras ha superado el **Nota Confidencial [27]** de participación de mercado.

¹¹⁵ Respuesta a Oficio ORD. N°071 de Lotus Producciones SpA, de fecha 28 de noviembre de 2018. Asimismo, véase la declaración del Director Comercial de Charco Chile SpA, de fecha 11 de diciembre de 2018.

¹¹⁶ Adicionalmente, una práctica recurrente en la industria consistiría en que los agentes ofrecerían artistas poco rentables a las productoras que están entrando al mercado, con tal de ver si ésta tiene la capacidad de gestión, y una vez que la productora ha acreditado su fiabilidad, éstos podrían acceder a artistas más populares o consagrados, lo que también podría operar como una barrera a la entrada en este mercado. Véase, por ejemplo, la respuesta a Oficio Circular ORD. N°0071 de Lotus Producciones SpA, de fecha 28 de noviembre de 2018. En el mismo sentido, véase declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018: **Nota Confidencial [28]**.

¹¹⁷ En la respuesta a Oficio Circular ORD. N°0071 de Lotus Producciones SpA, de fecha 28 de noviembre de 2018, se indicó que dentro de los costos en los que incurre una productora estarían: (i) la remuneración de los derechos de autor; (ii) el pago al artista y a sus colaboradores; (iii) el pago de visas de trabajo; (iv) los impuestos; (v) la contratación del *venue*; (vi) la contratación con la *ticketera*; entre otros. Por su parte, en respuesta a Oficio Circular ORD N° 004, de fecha 18 de enero de 2019, se individualizaron como costos de un evento: el arriendo del *venue*; el costo del artista; seguros; pagos a la Sociedad Chilena del Derecho de Autor; gastos en sonidos; luces; entre otros.

B. Respetto del mercado de arriendo de recintos para espectáculos musicales y festivales masivos

96. En el mercado de *venues*, esta División observó la existencia de ciertos elementos que dificultarían el ingreso o expansión en este mercado. Estas dicen principalmente relación con: (i) la dificultad de obtener un terreno idóneo y los permisos gubernamentales para la construcción de un nuevo recinto con características similares al Movistar Arena; y, (ii) la existencia de economías de escala¹¹⁸ y altos costos hundidos de construir y/o acondicionar un recinto para realizar espectáculos masivos.
97. Al respecto, las Partes indicaron que las barreras a la entrada identificadas por la División no serían insoslayables en este mercado, toda vez que existen recintos que no son utilizados en la actualidad para realizar eventos artísticos, pero que podrían ser acondicionados para comenzar a competir en dicho mercado sin incurrir en costos significativos al efecto¹¹⁹.
98. Con todo, esta División pudo observar que la dinámica de entrada y salida de recintos con capacidad para albergar eventos musicales y festivales masivos da cuenta de un único ingreso efectivo en los últimos 5 años, el Gran Arena Monticello, el que, en todo caso, cuenta con mucho menor capacidad que Movistar Arena, no siendo un sustituto cercano para gran parte de los eventos realizados en este último¹²⁰. Por otro lado, si se analizan aquellos recintos que pueden ser adaptados para recibir eventos, como es el caso del Estadio Bicentenario de La Florida y el Estadio Monumental - por mencionar algunos ejemplos¹²¹-, su participación en este mercado sólo sería esporádica y, por lo tanto, no alcanzaría a tener una escala suficiente para ser considerados para efectos del análisis competitivo. Lo anterior se podría explicar por los altos costos involucrados en la habilitación de estos recintos, por la ausencia de servicios complementarios como los ofrecidos por Movistar Arena y por el hecho de que se trata de *venues* al aire libre.
99. En definitiva, los antecedentes de la Investigación indicarían que: (i) en este mercado no ha ocurrido una entrada de un recinto con características similares a las de Movistar Arena; y, (ii) no se vislumbra la posibilidad de entrada probable, oportuna y suficiente de nuevos recintos, lo que se corrobora por la ausencia de planes ciertos de entrada de actores en el mercado de arriendo de recintos para espectáculos musicales y festivales de la entidad de Movistar Arena. En todo caso, en el evento de existir estos planes con un grado menor de formalización, debido al tiempo en el que se incurriría para finalizar la construcción y habilitación un recinto de estas características, la potencial entrada de

¹¹⁸ En este sentido, el ingreso de un nuevo recinto similar a Movistar Arena, requiere necesariamente de una inversión muy elevada y entrada a gran escala, lo que sólo puede hacerse rentable ante un crecimiento considerable del tamaño del mercado. Al tamaño de mercado actual, el ingreso de un *venue* de grandes dimensiones como Movistar Arena difícilmente sería sostenible, pues no sería posible recuperar la inversión involucrada considerando precios post entrada deprimidos y una cantidad limitada por el tamaño del mercado potencial.

¹¹⁹ Notificación p. 31.

¹²⁰ Adicionalmente, esta División no tuvo a la vista antecedentes ciertos de entradas proyectadas para este mercado en el corto y mediano plazo.

¹²¹ Ambos *venues* no reportaron eventos en el año 2018, según los antecedentes obtenidos en el marco de la Investigación.

un competidor no se produciría de manera oportuna para mitigar los riesgos identificados¹²².

C. Respetto del mercado de producción, comercialización y distribución de *tickets*

100. Esta División pudo observar que para un correcto desempeño en este mercado, resultaría necesario que el *software* utilizado por la *ticketera* sea lo suficientemente robusto para que, en aquellos eventos donde se espera un alto *peak* de demanda en un corto periodo de tiempo, éste logre soportar y funcionar correctamente.
101. Al respecto, cabe mencionar que las inversiones necesarias para la implementación de un servicio de producción, comercialización y distribución de *tickets*, si bien no tienen una entidad infranqueable, al ser posible externalizar la creación del *software*, o bien, pagar por el acceso a una licencia¹²³, la respuesta a altos *peaks* de demanda no sería una cualidad transversal para todos los demás *softwares* existentes en el mercado¹²⁴.
102. Por otra parte, la relación de preferencia o exclusividad entre los principales *venues* del país y algunas *ticketeras* -como es el caso de Punto Ticket y Movistar Arena; Teatro Caupolicán y Ticketek; Gran Arena Monticello y Ticketpro, por mencionar algunos ejemplos¹²⁵⁻¹²⁶-, podría a su vez dificultar el acceso o expansión de *ticketeras* en el mercado.

¹²² Las Partes indicaron que el Estadio San Carlos de Apoquindo tendría planes de acondicionar el estadio para ingresar como un actor en el arriendo de recintos para espectáculos musicales y festivales masivos. Sin embargo, esta División no conoce de planes concretos y pormenorizados que proyecten al estadio San Carlos de Apoquindo como un actor relevante en este mercado. Junto a esto, las características de este *venue* serían distintas a las de Movistar Arena en atributos como: el hecho de no ser techado, no tener escenario acondicionado, la ubicación, accesos, entre otros.

¹²³ Declaración del Gerente de Operaciones de Ticket Co. SpA (Ticketek), de fecha 7 de diciembre de 2018: **Nota Confidencial [29]**. Véase, asimismo, la declaración del Gerente General de Punto Ticket, de fecha 6 de diciembre de 2018: **Nota Confidencial [30]**.

¹²⁴ Véase la declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018: **Nota Confidencial [31]** En el mismo sentido, véase declaración del Gerente de Operaciones de Ticketplus SpA, de fecha 14 de diciembre de 2018: **Nota Confidencial [32]**. Al respecto, cabe hacer presente que similares consideraciones fueron observadas en los casos revisados por jurisdicciones de referencia. Véase, por ejemplo: (i) Competition Commission, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010. Anexo E, p. E23: “[S]everal ticket agents also told us about the importance of being able to sell large volumes of tickets quickly, which required a reliable ticketing system. We noted that access to such systems was relatively easy, as ticketing software could be licensed from several suppliers. However, we noted that, in many cases, ticket retailers had customized their ticketing systems, and the large ticket retailers (eg Ticketmaster and Eventim) had developed their own bespoke systems. We concluded that the need to invest, to some extent, in technology so as to be able to deliver a reliable highvolume sales process made it more difficult to become a large-scale retailer of live music tickets”; (ii) Department of Justice, Ticketmaster Entertainment, Inc. and Live Nation, Inc., 2010, Competitive Statement: “[M]ajor concert venues require more sophisticated primary ticketing services than other venues, so each tends to select a primary ticketing company with an established reputation for providing good service to simil arvenues. Ticketmaster has shown that its primary ticketing platform is able to withstand the heavy transaction volume associated with the first hours when tickets to popular concerts become available to concertgoers (“high-volume on-sales”) [...]”.

¹²⁵ La exclusividad de Punto Ticket con Movistar Arena queda expresa en el **Nota Confidencial [33]** firmado entre Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. y Punto Ticket. La exclusividad de Ticketek con Teatro Caupolicán queda expresa en el **Nota Confidencial [34]**. Por último, la exclusividad ente Ticketpro y Gran Arena Monticello está contenida en el **Nota Confidencial [35]**.

¹²⁶ **Nota Confidencial [36]**.

103. Respecto de este punto, esta División pudo observar que a pesar de que podrían existir eventuales eficiencias inherentes a estas relaciones de preferencia o exclusividad entre *venues* y *ticketeras*, éstas generarían que una parte importante del mercado no sea desafiado por parte de otras *ticketeras* entrantes o ya existentes, lo que podría dificultar la entrada y expansión en el mercado.
104. La entidad de las barreras a la entrada antes descritas, es decir, la necesidad de contar con un *software* robusto y las relaciones de exclusividad o preferencia entre *venues* y *ticketeras*, se ve reflejada en la escala que han logrado las *ticketeras* ingresadas últimamente al mercado. Así, a pesar de que han empezado a operar nuevas *ticketeras* en los últimos años en Chile, éstas no se presentan como actores relevantes en el mercado de producción, comercialización y distribución de *tickets* para eventos musicales y festivales masivos¹²⁷.
105. En consideración de todo lo anterior, es razonable estimar que existen barreras a la entrada en este mercado y que, en consecuencia, la posición de Punto Ticket como principal actor del mercado se podría sostener en el tiempo debido a las dificultades que enfrentan otros actores para desafiar su posición competitiva.

V. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

106. A continuación, se expondrá el análisis realizado por esta División en relación a los potenciales riesgos identificados durante el curso de la Investigación y las eficiencias declaradas por las Partes. En primer lugar, se analizará el potencial riesgo de naturaleza horizontal, atendido el hecho de que las Partes presentan una superposición en el mercado de la producción de eventos. En segundo lugar, se evaluarán los posibles riesgos de carácter vertical que se podrían generar con ocasión de la Operación, en el entendido de que Fidelitas, a través de Movistar Arena y su relacionada Punto Ticket, actualmente presta sus servicios a Bizarro y sus competidores.
107. Se hace presente que el análisis competitivo de esta División corresponde a la Fase 1 de la Investigación, atendiendo especialmente lo señalado en la Guía de Remedios¹²⁸, esto es, que los riesgos de una operación sean fácilmente identificables, y los remedios ofrecidos por las partes sean lo suficientemente comprensivos y claros.

A. Riesgos horizontales de la Operación

108. Considerando la existencia de una superposición entre las actividades de las Partes en el mercado de producción de eventos -concretamente entre E-Group Producciones y

¹²⁷ Un ejemplo de entrada es la empresa Ticketplus, la cual de acuerdo a agentes económicos de la industria se ha convertido en un actor relevante de la industria. Sin embargo, de acuerdo a la información acompañada en respuesta de Ticketplus, a Oficio ORD. N°0069, de fecha 28 de noviembre de 2018, esta empresa solo ha realizado **Nota Confidencial [37]** eventos musicales con una asistencia mayor a los 3.000 asistentes en el periodo comprendido entre el 1° de noviembre de 2017 y el 31 de octubre de 2018. Otros entrantes como **Nota Confidencial [38]** no realizaron eventos musicales con una asistencia mayor a 3.000 asistentes, en el periodo referido, tal como indican las respuestas de dichas empresas al Oficio Circular ORD. N°0069, de fecha 28 de noviembre de 2018.

¹²⁸ FNE. Guía de Remedios, p. 21.

Bizarro-, una hipótesis posible se refiere a la disminución de la presión competitiva entre ambas entidades con ocasión de la Operación, lo que eventualmente podría llevar a un alza en los precios u afectación de alguna otra variable competitiva en detrimento de los consumidores.

109. Sin embargo, como fuere indicado anteriormente, las participaciones de mercado de las Partes calculadas sobre la base del número de boletos vendidos con una asistencia igual o superior a 3.000 espectadores, serían de [10-20¹²⁹] % para Bizarro y de [0-10¹³⁰] % para E-Group Producciones (Fidelitas), con un Índice Herfindahl Hirschman ("HHI") que alcanzaría post Operación los 739 puntos y un cambio de 43 puntos, parámetros que no superarían los umbrales establecidos en la Guía.
110. Adicionalmente, de acuerdo a la información tenida a la vista, las Partes no serían competidores cercanos en el mercado de producción de eventos, debido a que en la actualidad Fidelitas desarrolla un número reducido de eventos musicales y festivales masivos y centra sus actividades principalmente en la producción de eventos corporativos, mientras que Bizarro lo hace en la producción de eventos masivos.
111. En suma, los antecedentes antedichos permiten a esta División descartar potenciales riesgos de naturaleza horizontal relativos a la Operación.

B. Riesgos verticales de la Operación

112. Atendida la presencia actual de entidades vinculadas a las Partes que mantendrían relaciones verticales entre sí, resulta necesario analizar los potenciales efectos de carácter vertical identificados en el marco de la Operación.
113. En resumen, dichos riesgos dicen relación con: (i) un eventual bloqueo por parte de Movistar Arena a otras productoras de eventos distintas a Bizarro; (ii) un eventual bloqueo de clientes por parte de Bizarro a otros *venues* o *ticketeras*, distintos de Movistar Arena o Punto Ticket; y, (iii) un posible riesgo de traspaso de información comercial sensible de titularidad de otras productoras de eventos hacia Bizarro, por medio de Movistar Arena y/o Punto Ticket.
114. Cabe mencionar que, si bien Fidelitas mantiene participación accionaria en Punto Ticket, los riesgos de cierre vertical para este mercado a otras productoras de eventos, fueron descartados atendida la extensión de las prerrogativas que en la actualidad le otorga dicha participación, las cuales dificultarían la materialización efectiva de iniciativas de exclusión, al verse imposibilitado de controlar sus variables relevantes de competencia¹³¹.

¹²⁹ Véase, Nota Confidencial [39].

¹³⁰ Véase, Nota Confidencial [40].

¹³¹ De esta manera, no parece factible una estrategia de bloqueo de insumos -ya sea parcial o total- debido a que la entidad resultante no podría afectar el precio que pagan los competidores de la entidad *aguas abajo* -u otras variables competitivamente relevantes-, o establecer una negativa de venta a estas.

i. Bloqueo de Movistar Arena a otras productoras de eventos

115. Un posible riesgo proveniente de la integración vertical entre Movistar Arena y Bizarro, que fue hecho presente sostenidamente por distintos actores de la industria consultados en el marco de la Investigación¹³², consistiría en que Movistar Arena opere en favor de Bizarro, incurriendo en estrategias de bloqueo total de acceso a este *venue* a otras productoras, mediante dos vías posibles: (i) una negativa de venta a todas las productoras rivales de Bizarro, respecto de todo tipo de eventos; o bien, una negativa de venta selectiva a rivales de Bizarro, en eventos susceptibles de ser producidos por éste y que cuenten con Movistar Arena como insumo esencial. En efecto, por medio de estas vías Bizarro podría acceder a la realización de ciertos eventos que muy probablemente no habría realizado sin contar con la preferencia de Movistar Arena, al presentarse como la única productora con acceso a este recinto.
116. Para los fines de este Informe y, dado que desde una perspectiva económica no se consideró razonable una negativa de venta por parte de Movistar Arena a todas las productoras rivales de Bizarro en todo tipo de eventos¹³³, esta División sólo realizará un análisis respecto a la segunda de dichas hipótesis, esto es, las conductas de negativa de venta del Movistar Arena a otras productoras distintas de Bizarro, principalmente a través de un *booking* preferencial del recinto para la entidad relacionada *aguas abajo*, en aquellos eventos que -por sus características- solo podrían ser realizados en dicho recinto, por no tener éste sustitutos efectivos debido a su capacidad y a otras características distintivas, tal como se mencionó *supra*.
117. La potencialidad de esta conducta se vería acentuada respecto de aquellos eventos en los que la iniciativa proviene del artista y/o agente, por ejemplo, en el marco de una gira internacional¹³⁴, hipótesis que, según los antecedentes obtenidos durante la Investigación, aplicaría para el [50-60]%¹³⁵ de los eventos en Movistar Arena aproximadamente¹³⁶, proporción que aumenta para las principales productoras del país y para los eventos Full Arena¹³⁷⁻¹³⁸.
118. Ahora bien, respecto de posibles estrategias de bloqueo parcial de insumos -es decir, aquellas referidas a un alza en el precio de arriendo del recinto-, cabe señalar que éstas no fueron analizadas por esta División en razón de que el pago realizado por concepto de arriendo por las productoras a Movistar Arena corresponde a un costo fijo, que no

¹³² Véase declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018: **Nota Confidencial [41]**.

¹³³ Las principales razones para ello dicen relación con que: (i) para Movistar Arena no resultaría rentable perder ciertos eventos cuya iniciativa proviene de productoras distintas de Bizarro y respecto de los cuales la realización depende exclusivamente de la productora en particular; y, (ii) existirían eventos que en caso de incurrirse en una negativa de venta se podrían realizar en otros recintos (esto, para aquellos eventos en los que se espera una menor convocatoria).

¹³⁴ En efecto, en estos casos por regla general se abre la instancia en la que distintas productoras son invitadas a ofertar para adjudicarse la realización del evento en Chile, a diferencia de lo que ocurre respecto de aquellos eventos donde la iniciativa proviene directamente desde la productora, situación en la que se vuelve más improbable que Bizarro organice el evento luego de una negativa de venta.

¹³⁵ Véase, **Nota Confidencial [42]**.

¹³⁶ Respuesta a Oficio Circular ORD. N°004 de Cultura Ciudadana, DG Medios, Free Time, Lotus, Multimúsica y Swing, de fecha 28 de noviembre de 2018.

¹³⁷ Para DG Medios, este porcentaje corresponde a [90-100]% (**Nota Confidencial [43]**). En el caso de Lotus, el porcentaje es del orden de [60-70]% (**Nota Confidencial [44]**).

¹³⁸ Para los eventos realizados en la configuración Full Arena, este porcentaje corresponde a un [60-70]% (**Nota Confidencial [45]**).

influiría sobre las decisiones de precio a consumidores finales. Así, la Operación no generaría un incentivo a subir parcialmente el precio del insumo, toda vez que esto no se reflejaría en un alza en el precio de las entradas a consumidores finales y, por lo tanto, en un desvío hacia eventos organizados por Bizarro. No obstante lo anterior, un precio excesivo por el arriendo del *venue* o una negativa de venta, sí podría tener como efecto que una productora decidiera no producir determinado evento, lo que podría beneficiar a Bizarro en caso de sustituir a la productora original u observar un aumento en la demanda por sus eventos, con un consecuente incremento en su posición en el mercado.

119. En suma, en esta Sección se examinará si la entidad resultante de la Operación presenta la habilidad y el incentivo de realizar la estrategia de bloqueo total -en la hipótesis identificada *supra*- y, de cumplirse sus supuestos, si la conducta tendría efectos negativos sobre los consumidores finales¹³⁹.

a. Habilidad

120. Respecto a este punto, se analizará principalmente el poder de mercado y la importancia de Movistar Arena en la realización de eventos musicales y festivales de distinta índole, con el objeto determinar si es probable que la entidad resultante de la Operación tenga la habilidad para afectar el desempeño competitivo de los rivales *aguas abajo*, restringiendo el acceso a los servicios que, en cambio, habría suministrado de no existir la concentración¹⁴⁰.
121. En primer lugar, para que el bloqueo de insumos sea una preocupación, los bienes o servicios comercializados por la entidad *aguas arriba* deben ser relevantes para el producto ofrecido *aguas abajo*. Esto puede ocurrir, por ejemplo, cuando representan una proporción importante del precio final de éste, o bien, cuando sin representar un porcentaje elevado de los costos se trata de un insumo fundamental para competir con efectividad en el mercado *aguas abajo*¹⁴¹.
122. A este respecto, el carácter de insumo fundamental de Movistar Arena de cara a las productoras de eventos, fue un argumento indicado unánimemente por los actores de la industria, quienes insistieron en que Movistar Arena se presentaría como el único recinto cerrado con capacidad de acoger a un alto número de espectadores¹⁴². Adicionalmente, según indicaron dichos terceros interesados, y tal como pudo corroborar esta División, este argumento se tornaría más relevante en la medida que se considera un mayor número de entradas proyectadas, debido a que otros recintos de menor capacidad se hacen progresivamente sustitutos menos efectivos.

¹³⁹ Ver, al respecto, "Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas" ("Guía UE sobre Concentraciones No Horizontales". Documento disponible en el sitio web [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)&from=ES](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018(03)&from=ES) [última consulta: 15 de abril de 2019].

¹⁴⁰ Guía UE sobre Concentraciones No Horizontales, p. 6.

¹⁴¹ Guía UE sobre Concentraciones No Horizontales, p. 6.

¹⁴² Véanse, por ejemplo: (i) declaración del Gerente General de Cultura Ciudadana SpA, de fecha 6 de diciembre de 2018; (ii) declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018; (iii) la presentación de la Asociación Gremial de Empresas Productoras de Entretenimiento y Cultura, de fecha 14 de febrero de 2019; (iv) declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018; y, (v) respuestas de las productoras Lotus, Transistor, Redeyes, Swing, La Oreja y otras al Oficio Circular ORD. N°0071, de fecha 28 de noviembre de 2018.

123. Respecto de los recintos que se presentan como alternativas al Movistar Arena, esta División pudo constatar que:

- a) En el caso de *venues* con capacidad sobre 5.000 espectadores -principalmente estadios, como el Estadio Nacional o el Estadio Monumental- se trataría de insumos menos preferidos por los promotores a la hora de realizar eventos masivos y no competirían directamente con Movistar Arena, pues apuntarían a eventos con una capacidad mucho mayor de asistentes, generalmente sobre 30.000 espectadores¹⁴³.
- b) En el caso de recintos con capacidades similares a Movistar Arena -como es el caso del Velódromo del Estadio Nacional o la Pista Atlética del Estadio Nacional- éstos tampoco serían preferidos por las productoras al no ser techados y al no estar destinados ni acondicionados especialmente para la realización de eventos musicales o festivales. Estas características no sólo dificultarían la planificación y realización de eventos en algunos períodos del año¹⁴⁴, sino además requeriría que las productoras de eventos incurran en costos adicionales para instalar todo el equipamiento del evento (v.gr. escenario, iluminación, sonido, camarines, sillas, alfombras, controles de acceso, baños, señalética, entre otros) lo que los convierte -a la vez- en competidores menos eficientes y vigorosos debido a los costos de instalación asociados¹⁴⁵⁻¹⁴⁶.

124. En suma, los antecedentes recabados durante el curso de la Investigación demuestran que Movistar Arena, sin representar el principal costo dentro de los desembolsos totales en los que incurre una productora para desarrollar su actividad¹⁴⁷, sería un insumo de gran importancia para la realización de los eventos, al no existir alternativas que puedan satisfacer de forma similar los requerimientos de las productoras de eventos. Junto con esto, Movistar Arena presentaría ciertas ventajas comparativas adicionales, al ser un recinto que destaca por la calidad de sus instalaciones y por sus servicios adicionales a los consumidores, atributos que también lo diferenciaría de otros *venues* y generarían preferencia de parte de las productoras de eventos y los artistas¹⁴⁸. En definitiva, todas estas características distintivas dejarían a Movistar Arena en una posición privilegiada dentro del mercado de arriendo de recintos para la producción de eventos musicales y festivales.

¹⁴³ Declaración del Director Ejecutivo de la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A., de fecha 11 de diciembre de 2018. Durante esta diligencia, consultado sobre la participación de Movistar Arena en los eventos de mayor tamaño, se indicó: **Nota Confidencial [46]**. En el mismo sentido, véase la declaración del Gerente General de Lotus Producciones SpA, de fecha 29 de noviembre de 2018: **Nota Confidencial [47]**.

¹⁴⁴ En toma de declaración, un ejecutivo de Lotus indicó: **Nota Confidencial [48]**.

¹⁴⁵ Declaración del Gerente General de DG Medios y Espectáculos S.A., de fecha 14 de diciembre de 2018. Durante esta diligencia, consultado sobre los costos de realizar un evento en el Estadio Nacional, se indicó: **Nota Confidencial [49]**. Por su parte, en la respuesta a Oficio Circular ORD. N°0071 de Lotus Producciones SpA, de fecha 28 de noviembre de 2018, se señaló que: **Nota Confidencial [50]**.

¹⁴⁶ Así, en el extremo, cierto recinto se puede tornar irrelevante desde el punto de la competencia si es que los costos asociados a su operación implican que un evento a realizarse en éste no sea rentable.

¹⁴⁷ De acuerdo a la información aportada en respuesta a Oficio ORD. N°004, de fecha 18 de enero de 2019, por parte de DG Medios, Free Time, Lotus y Multimúsica, Movistar Arena representaría, en promedio, un **Nota Confidencial [51]** de los costos totales de la producción de eventos.

¹⁴⁸ Declaración del Gerente General de Cultura Ciudadana SpA, de fecha 6 de diciembre de 2018: **Nota Confidencial [52]**.

125. Lo anterior se ve reflejado, por ejemplo, en las participaciones de mercado de este *venue* para las distintas segmentaciones plausibles según número de espectadores, contenida en la Tabla N°5 *supra*, en la que se observó que Movistar Arena tendría el [80-90]%¹⁴⁹ de participación de mercado para las segmentaciones entre 7.000-11.000 espectadores y [90-100]%¹⁵⁰ en la de 11.000-15.000 espectadores. Esto, sumado a las altas barreras a la entrada detectadas para este mercado -descritas en la Sección IV-, así como los demás antecedentes comprendidos en el Informe de Archivo de la FNE¹⁵¹, indicarían consistentemente que Movistar Arena gozaría de poder de mercado significativo en el servicio de arriendo de recintos para eventos musicales y festivales masivos.
126. Por tanto, habiendo ponderado los antecedentes antedichos, es posible concluir que la entidad resultante de la Operación tendría efectivamente la habilidad de realizar estrategias de bloqueo de Movistar Arena a productoras de eventos competidoras de Bizarro, toda vez que Movistar Arena sería un insumo muy importante y sin sustitutos cercanos para un segmento relevante de eventos musicales y festivales masivos.

b. Incentivo

127. En el escenario examinado en el presente Informe, un eventual bloqueo de insumos implicaría tanto beneficios como costos para la entidad resultante de la Operación. Por tanto, resulta necesario analizar si la nueva entidad tendría los incentivos necesarios para incurrir en esta estrategia¹⁵².
128. Por un lado, los beneficios provenientes del bloqueo serían las utilidades generadas por cada uno de los eventos adicionales realizados por Bizarro, en caso adjudicarse la organización del evento con el artista respectivo. Por otro lado, al incurrir en esta estrategia, Movistar Arena perdería ingresos por el valor del arriendo que hubiese obtenido si una productora distinta de Bizarro hubiese organizado el evento. En consecuencia, para analizar el incentivo de la entidad resultante de la Operación, esta División realizó una comparación de las utilidades que obtendría Bizarro si produjere un evento adicional como resultado del bloqueo, en contraposición a los beneficios que obtendría por concepto del arriendo de Movistar Arena, en el caso de que el evento sea realizado por una productora rival de la entidad *aguas abajo*¹⁵³.

¹⁴⁹ Véase, Nota Confidencial [53].

¹⁵⁰ Véase, Nota Confidencial [54].

¹⁵¹ En efecto, en el año 2004 la FNE constató que Movistar Arena tenía poder de mercado, atendidas las siguientes consideraciones principales: (i) Movistar Arena tendría una importante participación en el mercado, tanto medida por los eventos realizados como por número de asistentes, llegando a tener una participación cercana al 100% en el caso de eventos entre 10.000 y 20.000 espectadores; (ii) la participación de Movistar Arena duplicaba a la de su competidor más cercano; (iii) la existencia de altas barreras a la entrada al mercado, principalmente ligadas a la dificultad para encontrar terrenos idóneos para la construcción de recintos de esta envergadura y los costos hundidos involucrados en la construcción del recinto; y, (iv) el hecho de que Movistar Arena contaba con ciertas ventajas comparativas en relación con sus competidores, al ser un recinto techado, tener una infraestructura adecuada para realizar espectáculos artísticos, disponibilidad todo el año, variedad de *layouts*, estacionamientos, ubicación central, fácil acceso al recinto y buena conectividad. FNE. Informe de Archivo, pp. 10 y siguientes.

¹⁵² Guía UE sobre Concentraciones No Horizontales, p. 7.

¹⁵³ Un análisis cuantitativo mediante el índice de presión al alza de precios adaptado para fusiones verticales conocido como vGUPPI, no es aplicable para la evaluación de este riesgo en particular, debido a que este índice

129. Debido a que el ahorro en costos que percibiría Bizarro al realizar un evento producto de la integración con Movistar Arena, sería equivalente a lo que dejaría de recibir a través de Movistar Arena, la estrategia resultaría rentable siempre que la utilidad esperada del evento, asumiendo neutralidad del riesgo, sea mayor a cero como se percibe en (1), donde $E(x)$ denota el valor esperado de x . Considerando lo anterior, el bloqueo al acceso de Movistar Arena sería rentable si¹⁵⁴:

$$E(\text{Ingresos Evento}) - (\text{Costos Totales de Producción} - \text{Pago MA}) - \text{Costo variable MA} \\ \geq \text{Pago MA} - \text{Costo Variable MA}$$

$$E(\text{Utilidad Evento}) = E(\text{Ingreso Evento}) - \text{Costos Totales de Producción} \geq 0 \quad (1)$$

130. Cabe recalcar que la estrategia evaluada asume que, ante el bloqueo total de insumos, el evento se seguiría realizando en Movistar Arena. En caso contrario, la estrategia tendría menos sentido debido a que implicaría una disminución del número de eventos, sin que esto signifique mayores utilidades para Bizarro¹⁵⁵. Así, la estrategia evaluada estaría focalizada en cierto tipo de eventos en los que exista una fuerte preferencia por Movistar Arena y cuya realización no dependa de la asociación con una productora en particular.
131. La ecuación (1) evidencia la existencia de incentivo para el bloqueo de ciertos eventos particulares, exigiéndose la sola condición de una utilidad esperada por parte de la productora mayor a cero, lo que debiese cumplirse para cualquier evento organizado en Movistar Arena. Según la información obtenida en el marco de la Investigación, la utilidad promedio de los eventos organizados en Movistar Arena por otras productoras distintas de Bizarro sería de alrededor de **Nota Confidencial [55]**¹⁵⁶, donde para un 80% de los eventos respecto de los cuáles se tiene información¹⁵⁷, la utilidad de la productora fue positiva¹⁵⁸.

cuantifica los incentivos de una conducta donde la entidad resultante de una operación de concentración aumenta los costos marginales de los competidores de la entidad integrada *aguas abajo*, lo que se diferencia al riesgo identificado en este caso que se refiere -más bien- a una negativa de venta de un insumo esencial para la provisión del servicio. En este sentido, el recinto representa un costo fijo involucrado en la organización de un evento que no varía con la venta de una entrada o *ticket* adicional. Así, el valor del arriendo no influye en las decisiones de precio de las productoras, sino que en las posibilidades de llevar a cabo o no un determinado evento. El vGUPPI, en cambio, se basa en un supuesto que no se verifica en este caso. Asume la posibilidad de afectar el costo marginal de los rivales *aguas abajo* lo que presiona al alza sus precios, para luego recuperar la entidad fusionada ciertas ventas en el mercado *aguas abajo* debido al desvío de clientes desde estos rivales.

¹⁵⁴ La ecuación siguiente no considera, como eventual beneficio adicional, la disminución de la competencia entre eventos que podría generar la concentración de mercado en manos de Bizarro, lo que se podría traducir en mayores precios o una menor calidad.

¹⁵⁵ Salvo lo referente a la disminución de la competencia que se generaría en el ofrecimiento de *tickets*, en caso de no realizarse un evento de una productora rival.

¹⁵⁶ Cifra correspondiente al año 2018.

¹⁵⁷ Esto considera los eventos realizados por Movistar Arena para las productoras Lotus, DG Medios, Multimúsica y Free Time, lo que comprende un total de **Nota Confidencial [57]**, según las cifras entregadas por las productoras para el periodo que media entre el 1° de noviembre de 2017 y el 31 de octubre de 2018.

¹⁵⁸ Cabe hacer presente que este cálculo de utilidades se encontraría subestimado, toda vez que se consideran sólo los ingresos por venta de *tickets*, excluyendo, por ejemplo, ingresos por auspicios y por concepto de *rebate*. En consecuencia, es posible afirmar que la estrategia sería más rentable que lo indicado anteriormente.

132. Otro elemento a considerar en cuanto a los incentivos, es si Bizarro tendría la capacidad de aumentar el número de eventos que produce actualmente y, en definitiva, realizar los eventos adquiridos producto del bloqueo a competidores. En este caso, si la proporción de eventos que provienen del artista y agente se mantiene, entonces Bizarro debería aumentar hasta un total de **Nota Confidencial [56]** eventos por año aproximadamente¹⁵⁹ en el caso de que bloquee todos los eventos de las configuraciones Full Arena cuya iniciativa provenga del artista.
133. Respecto a este punto, y siguiendo principalmente lo mencionado por terceros productores de eventos en sus respuestas a Oficio, se pudo observar que aquellos servicios podrían ser externalizados en su gran mayoría, por lo que parece plausible que Bizarro pudiese aumentar el número de *shows* realizados una vez materializada la conducta¹⁶⁰⁻¹⁶¹, pese a no poder confirmar dicha información con total grado de certeza en esta fase de la Investigación.
134. En conclusión, esta División considera de manera preliminar que existirían incentivos suficientes por parte de la entidad resultante de la Operación para incurrir en estrategias de bloqueo de insumos a otras productoras distintas de Bizarro.

c. Efecto

135. En caso de verificarse los supuestos anteriores, podrían existir preocupaciones desde el punto de vista de la libre competencia, relativas a la afectación del potencial competitivo de los rivales de Bizarro en el mercado *aguas abajo*, lo que a su vez podría eventualmente afectar de manera negativa a los consumidores.
136. En el caso de la Operación bajo análisis, el bloqueo de insumos generaría que Bizarro se adjudicara el desarrollo de ciertos eventos que anteriormente hubiesen sido realizados por otras productoras, lo que podría incrementar la concentración en el mercado de producción de eventos musicales y festivales masivos a raíz del aumento de la importancia relativa de Bizarro, especialmente en el segmento de artistas o *shows* para el cual Movistar Arena sería un insumo relevante. Esta disminución de la presión competitiva podría generar, consecuentemente, un aumento en precios, o bien, una disminución de la calidad de éstos, lo que depende de la intensidad competitiva entre los distintos eventos por capturar espectadores.
137. En este sentido, los eventos musicales son bienes diferenciados entre sí y la competencia existente entre las productoras *aguas abajo* se daría en captar a los consumidores, quienes tienen restricciones presupuestarias para adquirir este tipo de

¹⁵⁹ Esta cifra incluye los eventos de iniciativa del artista y asume que éstos sólo se realizarían en Movistar Arena, sin depender de la productora escogida.

¹⁶⁰ Respuesta a Oficio Circular ORD. N°004 de Multimúsica S.A. y de la Sociedad de Inversiones e Inmobiliaria San Lucas Ltda. (Freetime), de fecha 28 de noviembre de 2018.

¹⁶¹ La externalización de ciertos servicios debiese llevar a modificar la condición que hace rentable el bloqueo de insumos, debido a la existencia de un pago adicional a un tercero y al ahorro de algunos costos de producción. Sin perjuicio de lo anterior, considerando la facilidad de que se cumpla la ecuación (1) y el valor de la utilidad promedio por la producción de un evento en Movistar Arena, según se menciona *supra*, se asume que en el escenario de una externalización de ciertos servicios seguirá siendo rentable el bloqueo al menos en los eventos de mayor rentabilidad.

bienes. Así, la menor presión competitiva podría generar un incentivo a aumentar el precio por parte de Bizarro.

138. Por otro lado, la estrategia de bloqueo también podría generar una reducción en la intensidad competitiva en el mercado de producción de eventos masivos en el mediano o largo plazo, como resultado de la disminución del potencial competitivo o exclusión del mercado de productoras rivales de Bizarro. Así, si la estrategia de bloqueo es efectiva y las productoras rivales no pueden realizar aquellos eventos que requieren del Movistar Arena, éstas podrían verse relegadas a participar en otros segmentos y, eventualmente, podrían verse forzadas a salir del mercado relevante si son afectados de manera tal que no cubran sus costos en la realización de eventos masivos, o bien, disminuyan su potencial competitivo por la ausencia de un insumo fundamental.
139. En este escenario se pudo observar que aquellas productoras que se verían más afectadas producto de una estrategia de bloqueo son aquellas cuyo mayor porcentaje de ingresos proviene de eventos realizados en Movistar Arena. A este respecto, el porcentaje de ingresos originado por eventos realizados en Movistar Arena en los *layouts* Full Arena se eleva a cerca del 100% en el caso de una de las productoras, siendo esta cifra mayor al 50% para varias otras productoras. Atendido lo anterior, y de manera preliminar, esta División considera plausible que una estrategia de bloqueo lleve a excluir a algunas productoras del mercado relevante¹⁶².
140. Un elemento adicional a considerar son las barreras a la entrada existentes en el mercado de producción de eventos, específicamente en relación a los eventos susceptibles a ser bloqueados¹⁶³. Al efecto, tal como se indicó anteriormente las barreras a la entrada no serían actualmente de una entidad relevante para el mercado de producción de eventos. Sin embargo, producto de la estrategia de bloqueo de insumos, surgiría una barrera a la entrada para la organización de eventos masivos, pues un insumo muy relevante pasaría a ser controlado por uno de los incumbentes en el mercado *aguas abajo*, lo que dificultaría el acceso por parte de las productoras distintas de Bizarro.
141. Dicho todo lo anterior, en el estado actual de la Investigación esta División estima que el bloqueo de Movistar Arena a productoras rivales se trata de un riesgo plausible de acuerdo a todos los argumentos examinados precedentemente. Sin embargo, tal como se explicará en la Sección V, conforme los criterios contenidos en la Guía de Remedios¹⁶⁴ y en el Título IV del DL 211 se estima que las Medidas de Mitigación presentadas por las Partes son aptas para asegurar que la Operación -sujeta al cumplimiento efectivo de dichas medidas- no tendría la aptitud para reducir sustancialmente la competencia.

¹⁶² Véanse respuesta de las distintas productoras consultadas al Oficio Circular ORD. N°0071, de fecha 28 de noviembre de 2018. En específico, respecto a información para el periodo correspondiente al 1° de noviembre de 2017 y 31 de octubre de 2018, **Nota Confidencial [58]**.

¹⁶³ En efecto, si se determina que existen posibilidades de entrada en este mercado, es menos probable que la exclusión de competidores pueda afectar a los consumidores en el largo plazo.

¹⁶⁴ FNE. Guía de Remedios pp. 5 y siguientes.

ii. Bloqueo de Bizarro a otros recintos y/o ticketeras (Bloqueo de clientes)

142. Otra hipótesis de riesgo considerada por esta División, dice relación con el potencial bloqueo que podría llevar a cabo Bizarro a otros *venues* distintos de Movistar Arena o a otras *ticketeras* que no sean Punto Ticket. Esta estrategia podría afectar negativamente el desempeño competitivo de los *venues* y las *ticketeras* -o sus incentivos para competir-, en el evento de que el bloqueo dichas entidades impida el acceso a una base suficiente de clientes que les permita competir eficazmente en el mercado.
143. Respecto del potencial bloqueo de *venues*, según información acompañada a la Investigación, en el período comprendido entre el 1° de noviembre de 2017 y el 31 de octubre de 2018, Bizarro realizó 19 de sus 49 eventos en el Movistar Arena, seguido por 11 eventos en el Teatro Caupolicán -que representan un 14% del total de los eventos del recinto-, y 7 eventos en Gran Arena Monticello- que representan el 5% del total de eventos realizados en este recinto-¹⁶⁵. Por ende, considerando el bajo porcentaje de eventos realizados por Bizarro sobre el total de eventos de éstos y otros *venues*¹⁶⁶, es posible para esta División descartar que este riesgo tenga la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en este mercado.
144. Por otro lado, respecto del potencial bloqueo de Bizarro en el mercado de las *ticketeras*, es menester señalar que, según los antecedentes tenidos a la vista por esta División, Bizarro se encontraba trabajando de manera preferente con Punto Ticket de manera previa a la notificación de la Operación¹⁶⁷. En consecuencia, al no existir la posibilidad de afectar considerablemente la base de clientes de *ticketeras* rivales, es posible descartar este riesgo de bloqueo de clientes.

iii. Uso de información comercial sensible de productoras rivales

145. Otro riesgo de carácter vertical evaluado a propósito de la Operación, y que fue esgrimido de manera unánime por los distintos actores de la industria consultados durante el curso de la Investigación, dice relación con los efectos que tendría en la competencia la posibilidad de que Bizarro acceda a información comercial sensible de sus competidores en el mercado de producción de eventos, principalmente como consecuencia de los vínculos estructurales y/o contractuales comunes con Movistar Arena y/o con Punto Ticket.
146. En términos generales, el traspaso de información comercial sensible ha sido un elemento a considerar en la evaluación de operaciones de concentración de carácter vertical, pues la entidad *aguas abajo* podría utilizarla para adelantarse a acciones de

¹⁶⁵ Respuesta a Oficio ORD. N°2781, de fecha 28 de noviembre de 2018, por parte de Gran Arena Monticello y Teatro Caupolicán.

¹⁶⁶ Adicional a estos ejemplos, según los antecedentes recopilados durante la Investigación no existirían otros *venues* donde Bizarro haya realizado más de 3 eventos para este período.

¹⁶⁷ En declaración de un ejecutivo de Bizarro de fecha 20 de diciembre de 2018 de diciembre, indicó *Nota Confidencial [59]*.

sus competidores y/o desalentar acciones pro competitivas de las empresas rivales en el mercado¹⁶⁸⁻¹⁶⁹⁻¹⁷⁰.

147. En el caso de la Operación bajo análisis, esta División detectó que Movistar Arena cuenta con cierta información comercial de las productoras rivales de Bizarro a partir de los eventos a realizarse en el recinto, que resulta especialmente estratégica y sensible. Esta información, solicitada por Movistar Arena a las productoras al momento en que éstas proceden a solicitar la reserva del recinto, sería -al menos- la individualización del artista o evento para el cuál se agenda una reserva, la fecha y la productora a cargo de este evento.
148. Así, la Operación facilitaría la habilidad de la entidad resultante para incurrir en conductas exclusorias en favor de Bizarro, pues dicha productora podría conocer con anticipación los artistas con los cuáles se encuentran negociando las productoras competidoras y, con ello, bloquear el acceso a Movistar Arena con el objetivo de que Bizarro se adjudique el contrato con el artista.
149. Por otro lado, esta División detectó que Punto Ticket también recopila una cantidad considerable de información comercial sobre los eventos que son operados por esta *ticketera* que, conforme aseguraron distintos actores de la industria, resultaría especialmente sensible y estratégica para las productoras de dichos eventos.
150. En efecto, dentro del universo de información recopilada por Punto Ticket -que, valga decir, comprendería una porción significativa de todos los eventos de la industria, dada la actual participación de mercado de Punto Ticket, mayor a 80% en términos de *tickets* vendidos-, se encontraría, por ejemplo, la recaudación de eventos pasados, la cantidad de *tickets* vendidos para cada localidad del *venue*, el atractivo de un artista y su público objetivo, el comportamiento de la demanda -medido, por ejemplo, en términos de la velocidad de venta de *tickets*-, los métodos y medios de pago de utilizados por los clientes finales e información personal de los consumidores, entre otra información relevante¹⁷¹.
151. El acceso a dicha información podría tener un impacto especialmente negativo si se considera que Lotus, DG Medios y Multimúsica -principales competidores de Bizarro-, realizaron casi la totalidad de sus eventos a través de Punto Ticket durante los años 2017 y 2018¹⁷². Adicionalmente, atendida la relación de exclusividad existente entre Movistar Arena y Punto Ticket, la entidad resultante de la Operación -y en particular

¹⁶⁸ Salop S., Culley D, "Potential competitive Effects of Vertical Mergers: A How-To Guide for Practitioners"; Georgetown University Law Center (2014) p.18.

¹⁶⁹ Guía UE sobre Concentraciones No Horizontales, p. 14.

¹⁷⁰ Así, por ejemplo, en la operación de concentración entre la productora Live Nation y Ticketmaster, el DOJ manifestó su preocupación en torno a este punto y, dentro de las medidas de mitigación bajo las cuales se aprobó esta operación, tuvo a bien considerar una prohibición de traspaso de información por parte de los servicios de *tickets* hacia Live Nation, con la finalidad de que esta compañía no obtuviera una posición ventajosa en los mercados de producción de eventos y/o de recintos. FTC, U.S., et al. v. Ticketmaster Entertainment, Inc, et.al.; Final Judgement (2010).

¹⁷¹ Como dijeron diversos actores de la industria durante la Investigación.

¹⁷² Cifras entregadas por las productoras para el periodo que media entre el 1° de noviembre de 2017 y el 31 de octubre de 2018.

Bizarro- podría acceder al 100% de la información del resto de las productoras que realizan sus eventos en dicho recinto.

152. En consecuencia, una vez perfeccionada la Operación, Bizarro podría acceder a dicha información, ya sea mediante un traspaso directo desde Punto Ticket, o bien, a través de Movistar Arena¹⁷³, atendida no sólo la relación estructural entre éstos, sino también su acuerdo de operación exclusiva.
153. Ahora bien, en cuanto al posible impacto en la competencia efectiva que tendría el traspaso y uso de esta información por parte de Bizarro, diversos actores de la industria indicaron que la información podría ser utilizada, por ejemplo, para realizar una estimación más precisa sobre el número de *tickets* a vender y la rentabilidad que podría tener un artista¹⁷⁴. Esto actuaría en su favor, pues Bizarro no sólo tendría la aptitud para construir una mejor oferta al artista de la que pudo haber realizado sin la información de competidores, sino que también le permitiría adaptar su comportamiento en el mercado y elegir a los artistas más rentables. En otras palabras, esta asimetría de información estratégica que se generaría entre Bizarro y los demás agentes del mercado, entregaría a la entidad resultante de la Operación una ventaja competitiva respecto a las otras productoras que, de ser efectiva, podría afectar la rentabilidad y la cantidad de eventos realizados por los competidores *aguas abajo*, incidiendo negativamente en su desempeño competitivo o incluso inhibiendo la entrada de nuevos actores.
154. En suma, sobre la base de los antecedentes revisados en Fase 1 de Investigación, esta División pudo concluir que existen argumentos plausibles para entender que Bizarro, como consecuencia de la Operación, podría tener acceso a un universo importante de información comercial sensible de sus rivales en el mercado de la producción de eventos masivos, que posiblemente le otorgaría la habilidad para reforzar la estrategia de cierre de insumos mencionada *supra* y dañar de manera adicional a las productoras rivales. En este escenario, Bizarro no sólo podría ver mejorada ilegítimamente su posición competitiva en desmedro de sus competidores, sino que además podría asumir en el mercado una posición que no sería desafiante para el resto de las productoras de eventos.
155. Con todo, cabe hacer presente que existirían algunas consideraciones que morigerarían la posibilidad de verificación del riesgo descrito, consistentes en la existencia de cierta transparencia en el mercado de manera previa a la Operación -que permite a las productoras conocer y/o proyectar de manera imperfecta el éxito de un evento¹⁷⁵-, así como el hecho de que el éxito o fracaso en la venta de entradas de un artista no necesariamente es constante en el tiempo, pudiendo este aumentar o disminuir a partir de factores exógenos¹⁷⁶. Si bien estos contrapesos no fueron capaces de descartar la plausibilidad de este riesgo en los términos antedichos, esta División estimó que las

¹⁷³ Documento acompañado por AGEPEC con fecha 4 de enero de 2019.

¹⁷⁴ Presentación de AGEPEC, de fecha 4 de enero de 2019 y respuesta al oficio ORD. N°0071 de Lotus Producciones SpA, de fecha 28 de noviembre de 2018.

¹⁷⁵ Esto puede ser, por ejemplo, a través de la prensa, donde se indica un número aproximado de asistentes a los principales eventos. Por otro lado, una productora señaló a esta División que publica en una revista internacional el número de asistentes a sus eventos. Finalmente, los precios de los distintos tipos de entrada son de público conocimiento.

¹⁷⁶ Véase declaración del representante legal de Eventos Bizarro SpA, de fecha 20 de diciembre de 2018. **Nota Confidencial [60]**.

Medidas de Mitigación presentadas por las Partes son suficientes para impedir que la Operación tenga la aptitud para reducir sustancialmente la competencia.

iv. Conclusión en torno a los riesgos de competencia identificados

156. De conformidad a los razonamientos indicados precedentemente, a juicio de esta División, los riesgos identificados en relación a: (i) bloqueo por parte de Movistar Arena a productoras rivales *aguas abajo*; y, (ii) de uso de la información comercial sensible de los competidores de la entidad *aguas abajo*; tienen la plausibilidad de reducir sustancialmente la competencia y, por lo tanto, excluyen la posibilidad de aprobar la Operación de manera pura y simple.
157. Sin embargo, tal como se ha mencionado en distintas secciones del presente Informe, no fue necesario realizar mayores diligencias con ocasión de la Investigación, en consideración a que las Medidas de Mitigación presentadas por las Partes, permitirían a esta División entender que la Operación no tiene la aptitud de reducir sustancialmente la competencia, en los términos requeridos por el DL 211.

C. Eficiencias

158. De acuerdo a la Guía, se deben contraponer a los riesgos de una operación aquellas eficiencias que puedan resultar de esta, siempre y cuando las eficiencias reportadas por las Partes resulten verificables, inherentes a la Operación y aptas para mitigar los riesgos identificados.
159. Al respecto, las Partes señalaron que producto de la Operación, se verificarían principalmente las siguientes eficiencias: (i) la eliminación de doble marginalización; y, (ii) una solución al problema de *free riding*.
160. Respecto a la primera eficiencia referida, las Partes indican que Movistar Arena no podría cobrar precios menores a Bizarro, pero que, al ser una transferencia de dinero entre el mismo agente económico, sería equivalente a que el *venue* cobre su costo marginal a la productora. En consecuencia, al tener esta última una caída del costo, se podría generar una disminución del precio cobrado a los consumidores.
161. Con todo, en opinión de esta División, dado que el recinto representa un costo fijo para las productoras al momento de fijar el precio de las entradas, en teoría no se deberían afectar los precios óptimos elegidos por una firma que maximiza utilidades. Por lo tanto, esta disminución de costos no generaría una caída del precio a pagar por los consumidores en el sentido que indican las Partes.
162. En relación a este punto, la teoría económica indica que los costos fijos afectan las decisiones de entrada y salida al mercado, más que las decisiones de precio. En este caso en particular, la disminución de un costo fijo asociado a la organización de un evento debiese hacer rentable a Bizarro eventos que antes no lo eran, pudiendo por tanto aumentar el número de eventos realizados. Sin embargo, el posible beneficio adicional producto de esta externalidad sería sólo el margen del arriendo de Movistar Arena, lo que representaría un porcentaje bajo dentro de los costos totales de la

producción de eventos¹⁷⁷ y, por tanto, limitaría el número de eventos que pase a ser rentable como consecuencia de la Operación.

163. Por su parte, Bizarro podría tener nuevos incentivos a aumentar el número de eventos realizados o a bajar los precios de las entradas producto de los servicios adicionales ofrecidos en Movistar Arena (v.gr. comida, bebidas, estacionamiento, entre otros). Esto, pues al ser complementarios estos servicios con la realización de eventos, existiría un incentivo a aumentar el número de asistentes, ya que con esto aumentarían las ganancias por los servicios adicionales.
164. En definitiva, sin perjuicio de que esta División considera que dicha eficiencia es plausible, no ha sido posible en esta fase de investigación cuantificar de manera precisa las ganancias que se producirían producto de la internalización de estas externalidades y, por ende, considerar si esta es suficiente para contrarrestar los riesgos identificados.
165. La segunda eficiencia identificada por las Partes consiste en que Bizarro internalizaría parte de los beneficios de las inversiones realizadas por Movistar Arena y, por tanto, aumentarían los incentivos de este último para invertir, por ejemplo, en nueva capacidad, asumiendo que previo a la Operación existiría una sub inversión.
166. En opinión de esta División, si bien efectivamente la entidad resultante de la Operación internalizaría parte de los beneficios de nuevas inversiones a través de Bizarro, los eventos que dicha productora realiza en Movistar Arena representan sólo un 17% del total de eventos realizados¹⁷⁸, por lo que el incentivo a incrementar la inversión se elevaría de manera marginal. Junto a esto, en lo relativo a una eventual eficiencia por el aumento de la capacidad de Movistar Arena¹⁷⁹, para que se internalicen las ganancias sería necesario que en los eventos realizados por Bizarro se vendan efectivamente estos asientos adicionales, lo que no sería indubitable en el total de eventos, considerando la experiencia histórica de esta productora¹⁸⁰. Por lo tanto, a juicio de esta División, esta eficiencia no sería apta para compensar los riesgos anteriormente descritos.
167. Debido las consideraciones antedichas, esta División estima que, si bien algunas de las eficiencias antes referidas parecen plausibles, atendidos los antecedentes recabados durante la Investigación éstas no parecen aptas para compensar los riesgos generados con ocasión de la Operación. Asimismo, cabe señalar que las Medidas de Mitigación propuestas permiten precaver la materialización de riesgos a la competencia, manteniendo las posibles eficiencias derivadas de la Operación.

¹⁷⁷ De acuerdo a los antecedentes acompañados por distintas productoras, el arriendo de Movistar Arena representaría aproximadamente un [5-10]% (**Nota Confidencial [61]**) de los costos totales de la producción de eventos.

¹⁷⁸ Cifra correspondiente al periodo que media entre el 1° de noviembre de 2017 y el 31 de octubre de 2018.

¹⁷⁹ Dicha eficiencia fue planteada por las Partes en presentación Correlativo de Ingreso N°00215-19, de fecha 18 de enero de 2019.

¹⁸⁰ De acuerdo a la información acompañada por las Partes, el número de asistentes promedio a los eventos realizados por Bizarro en Movistar Arena en modalidad Full Arena, sería de **Nota Confidencial [62]** espectadores aproximadamente.

VI. MEDIDAS DE MITIGACIÓN

A. Introducción

168. En primer lugar, resulta adecuado tener presente que el objetivo de la Fiscalía, al realizar un control preventivo de operaciones de concentración conforme al Título IV del DL 211, consiste primordialmente en determinar si dicha operación es apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados. Así, en aquellos casos en que la Fiscalía considera que, conforme los antecedentes de la investigación, concurre dicha aptitud en el evento de que se aprobare pura y simplemente la operación, se comunica a las Partes los riesgos de la Operación con la posibilidad de que éstas presenten medidas de mitigación.
169. En el caso de la Operación bajo análisis, considerando la entidad de los eventuales riesgos a la competencia descritos en la Sección V relativo al Análisis Competitivo precedente, luego de la reunión de esta División con las Partes donde se comunicaron los riesgos que la Operación notificada podría producir para la libre competencia de acuerdo al artículo 53 inciso primero del DL 211, éstas ofrecieron una serie de medidas de mitigación, cuya finalidad primordial consistió en evitar los posibles actos de bloqueo en el acceso al Movistar Arena para productoras de eventos distintas de Bizarro (“**Productoras**¹⁸¹”); los actos de discriminación arbitraria en relación al mismo recinto; y el traspaso de información comercial sensible cuya titularidad pertenece a otras Productoras distintas de la entidad resultante de la Operación -sea que esta última se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de Bizarro- y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile (“**Entidad Fusionada**”).
170. En este apartado, se expondrán las Medidas de Mitigación presentadas por las Partes y se analizará su suficiencia, proporcionalidad y la factibilidad de su implementación y monitoreo a la luz de lo dispuesto en la Guía de Remedios de la FNE. Para estos efectos, esta División realizó una exhaustiva evaluación que consideró lo indicado por las Partes; las consideraciones de terceros obtenidas en el marco de lo dispuesto en el artículo 53 inciso final del DL 211; la jurisprudencia comparada; así como otros antecedentes aportados por terceros durante el curso de la Investigación.
171. Con todo, cabe señalar desde ya que para operaciones de concentración verticales - como la analizada en este Informe-, la Fiscalía está más abierta a considerar medidas de mitigación distintas a la desinversión, solución que típicamente resulta ser idónea para casos de traslapes horizontales. Mismo criterio es utilizado por las autoridades de competencia de las jurisdicciones comparadas en materia de operaciones de concentración¹⁸².

¹⁸¹ Según el término que se define en el Anexo B.

¹⁸² Department of Justice, Antitrust Division, Policy Guide to Merger Remedies, 2011, pp. 4-5. Comisión Europea. Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) N°139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) N°802/2004 de la Comisión, pp. 4-5.

172. Asimismo, se debe hacer presente que atendido el objetivo general de las medidas de mitigación descrito en sostenidamente por organismos internacionales¹⁸³ y jurisdicciones comparadas¹⁸⁴, y ratificado por la Guía de Remedios de la Fiscalía¹⁸⁵, su análisis se relaciona con los efectos que podrían verificarse en los mercados con ocasión de la Operación notificada, sin que sea necesario que ellas deban tener la aptitud de corregir otras imperfecciones que puedan existir en el mismo mercado por razones ajenas a la Operación y previas a ésta.

B. Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes

i. Implementación de un calendario de reserva de eventos no discriminatorio, transparente y objetivo

173. Con la finalidad de evitar el potencial riesgo de bloqueo de insumos a Productoras de eventos distintas de la Entidad Fusionada -concretamente, en relación al recinto Movistar Arena-, las Partes se comprometieron a implementar un sistema de reservas que sea transparente, basado en parámetros objetivos y que no permitiese bloquear el acceso a las Productoras de eventos que pretendan arrendar dicho recinto.

174. Si bien esta División pudo observar que algunos de los compromisos propuestos por las Partes en su presentación de Medidas de Mitigación se encuentran actualmente vigentes en virtud de lo dispuesto en el Reglamento de Movistar Arena¹⁸⁶, al tratarse de una autorregulación, no existía seguridad de que dichas normas se mantuvieran inalteradas luego de perfeccionada la Operación, sobre todo atendido el cambio de incentivos descrito en la Sección V como consecuencia del ingreso de la Entidad Fusionada al grupo empresarial de HLR Group. Por ello, las Partes propusieron un conjunto de normas que tienen por objeto regular el procedimiento de reservas al que deberán someterse las Productoras de eventos durante todo el periodo de vigencia de las Medidas de Mitigación.

175. Sin perjuicio de que la regulación específica del nuevo sistema de reserva está contenida en el primer apartado de las Medidas de Mitigación (véase Anexo B), los aspectos principales de la propuesta de las Partes a este respecto son:

¹⁸³ OECD. Merger Remedies (2003), p. 7: “Remedies should not be used to “improve” deals that do not rise to the level of a violation, or to make the competitive landscape better than it was before the transaction. Competition authorities should not use merger review to engage in industrial policy or to become a market regulator, even if the outcome of such an intervention could be more desirable from a competition point of view”. En el mismo sentido, véase Alistair Lindsay, Alison Berridge, The EU Merger Regulation: Substantive Issue, Fifth Edition, p. 592.

¹⁸⁴ En éste sentido, Véase U. S. Department of Justice, Antitrust Division (2011), Antitrust Division Policy Guide to Merger Remedies, p. 2-3: “The Division’s central goal is preserving competition, not determining outcomes or picking winners and losers. Thus, decree provisions should preserve competition generally rather than protect or favor particular competitors. 5 The Division will accept merger remedies that protect the competitive landscape by effectively preserving competition without removing the incentive for individual firms to compete”. En el mismo sentido, DG Comp, Commission notice on remedies acceptable under Council Regulation (EC) No 139/2004 and under Commission Regulation (EC) No 802/2004, p. 2.

¹⁸⁵ FNE. Guía de Remedios, pp. 5 y siguientes.

¹⁸⁶ Tales como procedimiento de reserva, derechos y obligaciones de los usuarios. Véase Reglamento de Políticas y Procedimientos Comerciales. Disponible en el sitio web <https://movistararena.cl/wp-content/uploads/2018/01/reglamento_ok.pdf>. [última consulta: 15 de abril 2019].

- a) Implementar un nuevo *software* para el sistema de reservas: las Partes propusieron desarrollar y poner en marcha antes del 1° de enero de 2020 un nuevo *software* que contenga una plataforma web de reservas con una interfaz simple y segura para los usuarios del sistema¹⁸⁷, a la cual accederán las Productoras mediante el registro de un usuario y clave única. En resumen, esta plataforma recibirá las solicitudes de reservas según orden de llegada (“**Solicitud de Reserva**”) y enviará automáticamente una respuesta indicando el lugar o posición relativa en la que se encuentra la Productora para la fecha solicitada (“**Confirmación de la Reserva**”). En lo medular, este sistema busca automatizar y objetivar, en la mayor medida posible, la solicitud de reserva del recinto para un artista determinado, procurando que no exista ninguna instancia de intervención por parte del personal del Movistar Arena, o bien, de un tercero en torno a la elección de la fecha y el conocimiento del artista en cuestión.
- Para el período comprendido entre la aprobación de la Operación y el 1° de enero de 2020, las Partes se comprometieron a mantener un sistema de reservas no discriminatorio, transparente y objetivo, utilizando el procedimiento de reservas contenido en el actual Reglamento de Movistar Arena.
- b) Publicación de un Manual de Reservas: previo a la implementación del nuevo *software* descrito en el literal precedente, las Partes se comprometieron a publicar en su sitio web un documento que contenga el procedimiento y demás reglas aplicables a las reservas en el recinto Movistar Arena.
- c) Vigencia de la reserva: recibida la Confirmación de la Reserva, las Partes establecieron que la reserva tendrá una vigencia de 20 días corridos, plazo que podrá renovarse hasta por tres veces por periodos de 10 días corridos.
- d) Perfeccionamiento de la Reserva: Previo al vencimiento del plazo de vigencia de la reserva, la Productora que está en primer lugar deberá pagar a Movistar Arena el porcentaje del valor de reserva que corresponda, momento en el que la reserva se entenderá formalizada (“**Perfeccionamiento de la Reserva**”). Las Partes comprometieron que dicho porcentaje estará indicado en el Manual de Reservas y será el mismo para todas las Productoras, sin distinción.
- e) Calendario público de reservas: Se estableció el compromiso de publicar el calendario con las fechas adjudicadas y disponibles en el Movistar Arena, sin indicación de la Productora de eventos ni del artista en cuestión, en la plataforma web del nuevo sistema de reservas.
- f) Procedimiento para “desafiar la fecha” y resolver la situación de múltiples reservas para un mismo artista: Las Partes establecieron un procedimiento objetivo y no discriminatorio para efectos de regular los pasos a seguir por los colaboradores de Movistar Arena en caso de que más de una Productora de eventos reserve la misma fecha para un mismo artista o show¹⁸⁸.

¹⁸⁷ Según indicaron las Partes en las Medidas de Mitigación, el desarrollo e implementación de dicho *software* estará en manos de la empresa de soluciones informáticas Funx. Para mayores detalles en relación a este punto, véase el Anexo V del Anexo B.

¹⁸⁸ Véase Anexo B, p. 4.

176. Adicionalmente, las Partes propusieron que la administración y gestión de este nuevo sistema de reservas esté a cargo de un área interna de Arena Bicentenario dedicada exclusivamente a las reservas del recinto¹⁸⁹, formada por colaboradores que sean total y absolutamente independientes de la Entidad Fusionada¹⁹⁰, y que estén regidos por los compromisos de confidencialidad de la información comercial sensible que manejen, según se indica en la tercera Medida de Mitigación¹⁹¹. Con todo, se previó expresamente que el Equipo de Reserva podrá estar en contacto con los miembros del área comercial del *venue* antes del Perfeccionamiento de la Reserva, exclusivamente con la finalidad de auxiliar a las Productoras en la negociación de las condiciones específicas que cada una requiera para un evento en particular, quienes también estarán sujetos al cumplimiento de protocolos y compromisos de confidencialidad.

177. Asimismo, las Partes comprometieron que el cumplimiento e implementación de la totalidad de las obligaciones antes descritas serán fiscalizadas periódicamente por un tercero independiente en calidad de supervisor o *monitoring trustee* -por su denominación en inglés- (“**Supervisor de Cumplimiento**” o “**Trustee**”).

ii. Compromiso de no discriminar arbitrariamente

178. En línea con la medida anterior, las Partes se comprometieron a no discriminar arbitrariamente a ninguna Productora de eventos en beneficio de la Entidad Fusionada. Ello implica, en la práctica, la obligación de que la totalidad de las condiciones comerciales ofrecidas a las distintas Productoras desde el momento de la Solicitud de Reserva y mientras mantengan una relación con el Movistar Arena, sean justas y equivalentes a las condiciones que se ofrecen al resto de las entidades, inclusive a la Entidad Fusionada, una vez materializada la Operación. Entre ellas, sin que la siguiente enumeración tenga carácter taxativo, destaca la no discriminación arbitraria basada en variables competitivas tales como precio de arriendo, precio en días de montaje y desmontaje, prestaciones, trato, reserva de fechas, configuración del recinto, acceso, servicios adicionales, *tickets* de cortesía y condiciones comerciales en general.

179. Se hace presente que este compromiso también será parte de las materias que deberá fiscalizar e informar el Supervisor de Cumplimiento a la Fiscalía en sus informes semestrales.

iii. Mecanismo de resguardo de información comercial sensible entre Movistar Arena y la Entidad Fusionada, respecto de la información de otras Productoras

180. Conforme se mencionó en la Sección V anterior, la posibilidad que tendrían las Partes -concretamente la Entidad Fusionada- de capturar a ciertos artistas con los que éstos pretendan trabajar en el corto o mediano plazo, depende principalmente de la

¹⁸⁹ Cabe hacer presente que el cumplimiento de esta obligación es independiente de la fecha de implementación del nuevo sistema de reservas y, por lo tanto, comenzará a regir desde el momento de la aprobación de la Operación, de manera simultánea a la generalidad de los compromisos de las Partes.

¹⁹⁰ Según se indica en las Medidas de Mitigación, esto supone que respecto de los miembros del equipo de reserva no deberá verificarse conflicto de interés alguno ni poseer éstos la calidad de relacionados a la Entidad Fusionada. Véase Anexo B, p. 8.

¹⁹¹ Véase Anexo B, p. 8.

posibilidad de que la Entidad Fusionada conozca los artistas que sus competidores planean realizar en el Movistar Arena en una época anterior al perfeccionamiento del contrato entre dichas Productoras y el artista en cuestión. Particularmente, en relación al Movistar Arena, el riesgo de traspaso de información sensible depende intrínsecamente de la posibilidad de que el *venue* comparta dicha información con la Entidad Fusionada, en el período que media entre la Solicitud de Reserva y el Perfeccionamiento de la Reserva.

181. Atendido lo anterior, las Partes se comprometieron a establecer una “muralla china”¹⁹²⁻
¹⁹³ entre el Equipo de Reserva; los ejecutivos del área comercial; y los Directores y Ejecutivos Relevantes¹⁹⁴ del Movistar Arena -por una parte-, y los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada -por la otra- con la finalidad de impedir a esta última conocer, antes de que sea pública¹⁹⁵, la información comercial sensible sobre: (i) las Productoras rivales que reservan el recinto; (ii) el artista; y, (iii) la configuración del recinto (“**Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena**”).
182. A efectos prácticos, y con la finalidad de que la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena no fluya de manera alguna hacia la Entidad Fusionada, su implementación supone las siguientes obligaciones particulares: (i) la obligación del Equipo de Reservas, los ejecutivos del área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes del Movistar Arena de no traspasar a la Entidad Fusionada la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena; (ii) la obligación de los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada de no solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena; (iii) la obligación del Equipo de Reservas, los ejecutivos el área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario, de no traspasar a sus Relacionadas¹⁹⁶ -en especial, a ningún Director y Ejecutivo Relevante y accionista de Fidelitas Entertainment y HLR Group- ni a Productora alguna, la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena; y, (iv) la obligación de los Directores y Ejecutivos Relevantes o accionistas de Fidelitas Entertainment y HLR Group -o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en la sociedad concesionaria de Movistar Arena y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group-, con ocasión de su cargo o calidad, de no solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena.

¹⁹² Según se indica en las Medidas de Mitigación, se entenderá por “Muralla China” al mecanismo que intenta prevenir la aparición de conflictos de interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial la información definida como “información comercial sensible”. Éstas son también conocidas comúnmente como “*firewalls*”.

¹⁹³ Soluciones en el mismo sentido han sido adoptadas por jurisdicciones extranjeras conociendo de asuntos con un alcance similar a la presente Investigación, como por ejemplo la Federal Trade Commission (“FTC”), en PepsiCo, Inc.; File Number: 091 0133.

¹⁹⁴ Según se indica en las Medidas de Mitigación, se entenderá por “Director y Ejecutivo Relevante” a aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.

¹⁹⁵ Para estos efectos, las obligaciones de resguardo de la información deberán mantenerse hasta que la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena sea puesta a disposición del público en general por la Productora que realiza el evento. Véase Anexo B, p. 10.

¹⁹⁶ Según se indica en las Medidas de Mitigación, se entenderá por “Relacionadas” aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley de Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza influencia decisiva.

183. Asimismo, considerando el hecho de que la relación de exclusividad existente entre Movistar Arena y Punto Ticket podría darle a la primera, acceso a Información Relevante¹⁹⁷ de Productoras rivales, principalmente respecto de aquellos eventos realizados en dicho *venue*, las Partes se comprometieron a que las obligaciones descritas anteriormente también se extiendan respecto de aquella información.
184. Por su parte, para efectos de cumplir cabalmente con las obligaciones de esta muralla china, las Partes se comprometieron adicionalmente a:
- a) Procurar la separación e independencia de los sistemas informáticos de Movistar Arena y la Entidad Fusionada.
 - b) Realizar al menos una actividad de capacitación en libre competencia a cada uno de los funcionarios, actuales y futuros, que formen parte del Equipo de Reservas, a los ejecutivos del área comercial y a los Directores y Ejecutivos Relevantes que participen en la administración de Movistar Arena y la Entidad Fusionada.
 - c) Implementar los respectivos protocolos de libre competencia sobre manejo y resguardo de información, o bien, de no solicitar información según sea el caso, que deberán suscribir los distintos sujetos obligados por la muralla china.
185. Se hace presente que este compromiso también será parte de las materias que deberá fiscalizar e informar el Supervisor de Cumplimiento a la Fiscalía en sus informes semestrales.
- iv. Mecanismo de resguardo de información comercial sensible de las Productoras rivales de Bizarro conocida por Punto Ticket
186. Tal como se mencionó en la Sección V. anterior, el riesgo de traspaso de información de titularidad de las Productoras rivales hacia la Entidad Fusionada podría también verificarse con ocasión de las relaciones de propiedad que mantiene HLR Group, a través de sus entidades Relacionadas, en Punto Ticket.
187. En razón de lo anterior, las Partes se comprometieron a establecer una muralla china respecto de toda aquella información de las Productoras rivales referida a variables recopilada por Punto Ticket, tales como la venta de los *shows* con corte de *tickets* -ya sea que ésta se obtenga una vez que se hayan realizado el determinado evento o durante su comercialización-, la cantidad de boletos vendidos, los montos en pesos, la información sobre comportamiento de la demanda, medios de pago utilizados por los consumidores, entre otras variables relevantes (**“Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket”**)¹⁹⁸.

¹⁹⁷ Según se indica en las Medidas de Mitigación, se entenderá por “Información Relevante” toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores.

¹⁹⁸ Al respecto, las Partes indicaron que esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada -esto es, toda ella en la que no se pueda

188. A efectos prácticos, y con la finalidad de que la Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket no fluya de manera alguna hacia la Entidad Fusionada, la implementación de la citada muralla china supone las siguientes obligaciones particulares: (i) la obligación de los directores nombrados por HLR Group -o sus Relacionadas- en Punto Ticket de no traspasar, bajo ningún formato ni medio, Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket a que tengan acceso con ocasión de su cargo o calidad, a sus Relacionadas; a Productora alguna ni a ningún Director y Ejecutivo Relevante o accionista de HLR Group, HLR Partners o Valle Alegre -o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group-; (ii) la prohibición de que los Directores y Ejecutivos Relevantes o accionista de HLR Group, HLR Partners o Valle Alegre -o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group-, con ocasión de su cargo o calidad, soliciten o requieran, Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket a los directores de dicha empresa que hayan sido nombrados por HLR Group -o sus Relacionadas-; y, (iii) la obligación de que ningún Director y Ejecutivo Relevante de la Entidad Fusionada, solicite Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket a los directores de dicha empresa que hayan sido nombrados por HLR Group -o sus Relacionadas-.

189. Por su parte, para efectos de cumplir cabalmente con las obligaciones de esta muralla china, las Partes se comprometieron adicionalmente a:

a) Prohibición de participación simultánea: Atendido el hecho de que HLR Group -a través de sus filiales- tiene potestades para designar a dos directores en Punto Ticket, se establece una prohibición de participación simultánea de la misma persona en la administración de Punto Ticket y la Entidad Fusionada, respectivamente, en calidad de Director y Ejecutivo Relevante de dichas sociedades.

b) Obligaciones de capacitación: las Partes se obligaron a realizar al menos una capacitación en libre competencia a los directores nombrados por HLR Group -o sus Relacionadas¹⁹⁹- en Punto Ticket; a los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada, de Fidelitas Entertainment y de HLR Group -o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group-.

c) Implementar los respectivos protocolos de libre competencia, que deberán suscribir los distintos sujetos obligados por la muralla china.

190. Del mismo modo que las Medidas de Mitigación anteriores, el cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por el Supervisor de Cumplimiento.

identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada- que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA -o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group-. Véase Anexo B, p. 13.

¹⁹⁹ Según término que se define en el Anexo B.

v. Obligación de informar a la FNE cualquier cambio en las prerrogativas de HLR Group -o sus Relacionadas- en relación a Punto Ticket

191. Adicionalmente, las Partes se comprometieron a informar a la Fiscalía, dentro de los 30 días siguientes a su perfeccionamiento, cualquier cambio en la propiedad o la estructura corporativa de Punto Ticket, que implique una modificación de las actuales prerrogativas que HLR Group o sus Relacionadas tengan en dicha entidad.

C. Supervisor de Cumplimiento

192. Para efectos de verificar el efectivo y oportuno cumplimiento de los compromisos contenidos en las Medidas de Mitigación, así como para colaborar con la Fiscalía en su labor de supervisión y fiscalización de las medidas de mitigación comprometidas durante todo el período de vigencia de las mismas, las Partes propusieron la designación de un Supervisor de Cumplimiento.

193. La propuesta de nombramiento de dicho *Trustee* deberá presentarse a la Fiscalía dentro de los 60 días corridos siguientes a la aprobación de la Operación. Realizada dicha presentación, la Fiscalía deberá pronunciarse respecto de: (i) si el candidato cuenta con las competencias necesarias para desarrollar el encargo; (ii) si carece de Conflicto de Interés²⁰⁰ para el desempeño de sus funciones²⁰¹; y, (iii) si su plan de trabajo es suficiente para cumplir el encargo asignado.

194. Con todo, las funciones específicas que desempeñará el Supervisor de Cumplimiento se encuentran desde ya contenidas en el borrador del mandato adjunto a las Medidas de Mitigación (Anexo XV del Anexo B) y, en general, dicen relación con el deber de colaborar con la Fiscalía en la fiscalización del correcto funcionamiento e implementación de las Medidas de Mitigación durante su vigencia, enviando informes semestrales a la FNE en los que se dé cuenta del estado de cumplimiento de las obligaciones asumidas por las Partes en las Medidas de Mitigación.

195. Por su parte, durante el ejercicio de sus labores, el Supervisor de Cumplimiento deberá dar observancia a cualquier solicitud o instrucción que decida emitir la Fiscalía para su colaboración en la fiscalización del cumplimiento de las Medidas de Mitigación, de forma tal de asegurar su cumplimiento, en concordancia con el párrafo 90 de la Guía de Remedios.

196. En último término, cabe hacer presente que en el evento de que HLR Group -o sus Relacionadas- se adjudiquen nuevamente la concesión del recinto Movistar Arena una vez vencida la concesión actual, las Partes se obligan a concurrir a la FNE para efectos de renovar al *Trustee* o designar uno nuevo, determinando en ese momento la periodicidad con la que éste deberá informar a la Fiscalía en ejercicio de sus labores.

²⁰⁰ Ibidem.

²⁰¹ FNE. Guía de Remedios, p. 23.

D. Compromisos de publicitar las Medidas de Mitigación

197. Adicionalmente, con el objeto de asegurar el debido conocimiento de las Medidas de Mitigación -especialmente de cara a las Productoras de eventos que utilizan el recinto- las Partes se comprometieron a hacer publicidad y difusión de las mismas en el sitio web del Movistar Arena.

E. Vigencia de las Medidas de Mitigación

198. Según indicaron las Partes, la generalidad de las Medidas de Mitigación entrarán en vigencia inmediatamente aprobada la Operación por la Fiscalía, salvo en los siguientes casos específicos:

a) Implementación del nuevo *software* para la reserva de fechas, que estará plenamente operativo a más tardar el 1° de enero del año 2020, según lo dispuesto en la primera Medida de Mitigación.

b) Fiscalización de Supervisor de Cumplimiento, cuya propuesta de nombramiento se debe enviar a la Fiscalía dentro de los siguientes 60 días corridos desde la aprobación de la Operación.

199. En cuanto al término de su vigencia, se hace presente que las Medidas de Mitigación se mantendrán en vigor mientras la concesión que recaiga sobre el Movistar Arena se mantenga bajo la titularidad de alguna Relacionada de HLR Group. Con todo, en el evento de que se renueve dicha concesión, o sea adjudicada a cualquier entidad Relacionada a HLR Group, estas Medidas de Mitigación se renovarán -a su vez- automáticamente.

200. Sin perjuicio de lo anterior, en cualquier momento, en caso de que existan cambios en las condiciones actuales del mercado que así lo justifiquen, cualquiera de las Partes, podrá solicitar fundadamente a la Fiscalía el alzamiento de todas o algunas de dichas medidas de mitigación.

F. Análisis de suficiencia y proporcionalidad de las Medidas de Mitigación

201. Describas las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes, resta analizar si ellas resultan idóneas para impedir que la Operación tenga la aptitud de reducir sustancialmente la competencia en este mercado; si son factibles de implementar, ejecutar y monitorear; así como proporcionales a los riesgos de competencia detectados por esta División, todo ello conforme a los parámetros establecidos en la Guía de Remedios²⁰².

202. Para el siguiente análisis, esta División tuvo especialmente presente que la Guía de Remedios establece que las medidas de mitigación ofrecidas en la Fase 1 del procedimiento contemplado en el Título IV del DL 211, sólo podrán ser aceptadas por la FNE cuando los riesgos resulten fácilmente identificables y los remedios sean

²⁰² FNE. Guía de Remedios, p. 5.

suficientemente comprensivos y claros para asegurar que se abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia planteados por la operación²⁰³.

203. Adicionalmente, y conforme ya se mencionó, para efectos de ponderar debidamente si las Medidas de Mitigación eran capaces de resolver los riesgos para la competencia derivados de la Operación, así como sus posibles efectos en el mercado, esta División puso en conocimiento de los actores de la industria los remedios ofrecidos por las Partes, en ejercicio de las atribuciones contempladas en el inciso final del artículo 53 del DL 211. En consecuencia, las consideraciones de los terceros interesados emanadas en el marco de dicha diligencia, también se expondrán en lo que sigue en la medida que sean relevantes para efectos del análisis.

i. Medidas de mitigación en relación al riesgo de bloqueo de insumos

204. Para mitigar el posible riesgo de bloqueo de acceso a Movistar Arena a otras Productoras distintas a la Entidad Fusionada -que, como se indicó, es un insumo relevante para su correcto desempeño competitivo en el mercado-, las Partes ofrecieron los remedios ya mencionados consistentes en: (i) la implementación de un nuevo sistema de reservas para dicho *venue*, de carácter no discriminatorio, transparente y objetivo; (ii) un compromiso general de no discriminación arbitraria a otras Productoras; y, (iii) la implementación de una muralla china entre Movistar Arena y la Entidad Fusionada.

205. Al respecto, esta División estima que el conjunto de Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes, en términos de un análisis *contrafactual*, replicarían la situación actual del mercado de producción de eventos y de arriendo de recintos, toda vez que eliminarían la habilidad que tendría la entidad resultante de la Operación a favorecer a la Entidad Fusionada. En efecto, al establecer un sistema objetivo y automatizado de reservas, en conjunto con el compromiso de impedir el traspaso de la información útil para que la Entidad Fusionada pueda construir una estrategia de bloqueo de insumos y eventualmente ofertar al artista de una manera más conveniente que sus rivales, sumado al hecho de las tarifas de Movistar Arena son públicas, permiten razonablemente entender que las condiciones de mercado existentes de manera previa a la Operación se mantendrían luego de la aprobación de la misma.

206. En específico, en cuanto a la medida de no discriminación arbitraria, su implementación podría presentar ciertas complejidades debido a que el precio de transferencia entre empresas con accionistas idénticos puede llegar a ser irrelevante desde el punto de vista de su desempeño competitivo²⁰⁴. En razón de lo anterior, la entidad *aguas arriba* podría incrementar el precio a todos sus rivales *aguas abajo* con la finalidad de afectar su desempeño competitivo, sin incurrir -en estricto rigor- en un cobro diferenciado según la identidad del cliente. Sin embargo, a juicio de esta División, la medida de no discriminación arbitraria propuesta por las Partes es eficaz debido a que la entidad resultante no tendría mayores incentivos para modificar homogéneamente las actuales

²⁰³ *Ibid.*, p. 7.

²⁰⁴ Esto debido a que, en este caso, el precio de transferencia representa un mero intercambio entre dos entidades relacionadas, sin que se afecten las ganancias finales conjuntas.

políticas comerciales de Movistar Arena -por ejemplo, subiendo los precios a todos los competidores- debido a que como consecuencia de esto se podría generar un bloqueo indeseado de eventos que no le reportarían un recuperó de utilidades por medio de la Entidad Fusionada²⁰⁵⁻²⁰⁶.

207. En cuanto al riesgo de acceso a la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena por parte de la Entidad Fusionada, esta División considera que los cortafuegos propuestos por las Partes son adecuados y suficientes para impedir que la información fluya de manera alguna hacia la Entidad Fusionada, toda vez que depende de un Equipo de Reservas completamente independiente de la Entidad Fusionada, cuyos miembros quedarán personalmente obligados a cumplir con las obligaciones de confidencialidad y de manejo y resguardo de la información. Ello, sumando a la obligación de las Partes de procurar la suscripción de protocolos y realizar al menos una capacitación en materia de libre competencia.
208. Por otra parte, esta División concluye que el conjunto de compromisos propuestos por las Partes resulta factible de implementar, ejecutar y monitorear pues, las obligaciones contenidas en las citadas Medidas de Mitigación son verificables -en los hechos- para esta Fiscalía al momento de dar revisión al desenvolvimiento de los negocios de Movistar Arena y de la Entidad Fusionada²⁰⁷. Adicionalmente, dicha labor se verá facilitada por el hecho de que todos los compromisos serán monitoreados con la colaboración de un Supervisor de Cumplimiento desde la aprobación de la Operación y durante toda la vigencia de las Medidas de Mitigación, quien remitirá reportes periódicos a la Fiscalía informando sobre el cumplimiento de los compromisos de las Partes, al tenor de lo dispuesto en el borrador de mandato (Anexo XV del Anexo B).
209. Asimismo, la medida cumple con los criterios de proporcionalidad establecidos en la Guía de Remedios, toda vez que: (i) son efectivos para solucionar el problema de competencia detectado por la Fiscalía, sin resultar excesivamente gravoso para las Partes de la Operación; (ii) no afecta otros mercados; y, (iii) la duración prevista para la vigencia de las Medidas de Mitigación es adecuada y proporcional al riesgo detectado²⁰⁸.
210. Ahora bien, consultados los actores de la industria en relación a la idoneidad de las Medidas de Mitigación para efectos de resolver el riesgo para la competencia analizado en este apartado, así como sus posibles efectos en el mercado, éstos manifestaron las siguientes preocupaciones principales en relación al eventual riesgo de bloqueo de insumos: (i) la primera Medida de Mitigación no sería idónea para impedir que se reduzca sustancialmente la competencia, debido a la exigencia que impondría Movistar Arena de acompañar el contrato con Punto Ticket previo al Perfeccionamiento de la

²⁰⁵ Esto ocurriría, por ejemplo, respecto a aquellos eventos cuya iniciativa proviene directamente de una productora rival de Bizarro, o bien, ciertos eventos realizados en los *layout* Media Arena que tienen otros recintos alternativos.

²⁰⁶ Adicionalmente, Arena Bicentenario se encuentra sujeto al cumplimiento del Reglamento Interno de Servicio de la Obra que establece que el Inspector Fiscal verificará que los cobros correspondan a los de mercado. Reglamento Interno de Servicio de la Obra de Movistar Arena de fecha 31 de octubre de 2005, p. 23.

²⁰⁷ Por ejemplo, mediante la revisión del funcionamiento nuevo sistema de reserva; de la suscripción de los respectivos protocolos de libre competencia; de la realización de las capacitaciones; etc.

²⁰⁸ Esto, pues la habilidad para materializar dicho riesgo está sujeta a la estructura y actividades desarrolladas por la entidad resultante de la Operación y sus Relacionadas en el recinto Movistar Arena.

Reserva; (ii) el establecimiento de un sistema de reservas transparente, objetivo y no discriminatorio no sería efectivo si la Entidad Fusionada tiene la posibilidad de contar con la información recopilada por Punto Ticket en relación a otras Productoras; y, (iii) la segunda Medida de Mitigación, relativa a la no discriminación arbitraria, no sería efectiva pues sólo se trataría del ofrecimiento de no cometer un ilícito anticompetitivo y, adicionalmente, su cumplimiento sería de difícil fiscalización.

211. Sin perjuicio de que dichas aprehensiones de terceros fueron efectivamente ponderadas por la División para efectos del análisis de suficiencia y proporcionalidad de las Medidas de Mitigación, se estima que las mismas se encuentran cubiertas por las Medidas de Mitigación, conforme las siguientes consideraciones: (i) el nuevo sistema de reservas contempla como único requisito, para efectos del Perfeccionamiento de la Reserva, el pago de una cuota inicial por el arriendo del recinto, sin que exista la intervención o conocimiento de Punto Ticket de manera previa; (ii) una interpretación sistemática y de buena fe del conjunto de Medidas de Mitigación permite excluir la posibilidad de que la Entidad Fusionada tenga acceso a información estratégica de las Productoras rivales que le facilite incurrir en un posible bloqueo de insumos, procediendo la Fiscalía de manera permanente al monitoreo del estado de cumplimiento de las Medidas de Mitigación con la colaboración del Supervisor de Cumplimiento; y, (iii) el compromiso general de las Partes en orden a no discriminar arbitrariamente a ninguna Productora de eventos, más que una reiteración del artículo 3 del DL 211, se trata de un compromiso que surge como consecuencia de un riesgo detectado por la FNE en relación a la Operación, cuyo incumplimiento habilitaría a la FNE a presentar un requerimiento en contra de las Partes a dicho título. Adicionalmente, se trata de una medida omnicomprendensiva de posibles conductas discriminatorias no previstas por el resto de las Medidas de Mitigación, cuestión que -en opinión de esta División- otorga mayores garantías a las Productoras de eventos distintas de la Entidad Fusionada.

212. En suma, esta División estima que los remedios contenidos en las Medidas de Mitigación cumplen con los requisitos establecidos en la Guía de Remedios de la Fiscalía para efectos de evaluar la suficiencia de los mismos, esto es, son efectivos para impedir que la Operación resulte apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de la producción de eventos; son factibles de implementar, ejecutar y monitorear; y, son proporcionales al problema de competencia detectado.

ii. Medidas de mitigación en relación al riesgo de uso de información comercial sensible de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada

213. En relación al potencial riesgo de uso de información comercial sensible de las Productoras rivales por parte de la Entidad Fusionada, las Partes ofrecieron a la Fiscalía la implementación de murallas chinas entre la Entidad Fusionada y Punto Ticket -por una parte-, y entre la Entidad Fusionada y Movistar Arena -por la otra-; la prohibición de participación simultánea de personas que se desempeñen como Directores y Ejecutivos Relevantes en Punto Ticket y la Entidad Fusionada -respectivamente-; así como la obligación de informar a la FNE cualquier modificación en las prerrogativas de HLR Group y sus Relacionadas en Punto Ticket, con el objeto de poner en antecedentes a la autoridad respecto de una situación que podría aumentar los riesgos descritos en el presente Informe.

214. Al respecto, pese a la entidad del riesgo de traspaso de información comercial sensible identificado -y reiterado por distintos actores de la industria-, esta División consideró que otros remedios alternativos como la desinversión de los activos de HLR Group en Punto Ticket, o bien, el término de la relación de exclusividad entre ambas entidades, resultaban desproporcionados a la luz de los criterios establecidos en la Guía de Remedios. Esto, por las siguientes razones principales:

- a) En términos generales, los remedios que se establecen en el marco de una operación de concentración sólo deben relacionarse con los efectos que podrían verificarse con ocasión de la operación en específico, sin que sea necesario que dichos remedios tengan la aptitud de corregir otras imperfecciones que puedan existir en el mismo mercado por razones ajenas a la operación y previas a ésta.
- b) En esta línea, el término de la exclusividad entre Movistar Arena y Punto Ticket, si bien podría ser considerado como medida de mitigación atendido el cambio de incentivos que se produciría con ocasión de la Operación -tal como propusieron algunos actores de la industria-, en opinión de esta División afectaría derechos de terceros ajenos a la Operación y significaría poner término a una circunstancia existente en el mercado de manera previa e independiente a la Operación, en presencia de otros remedios igualmente efectivos y menos gravosos²⁰⁹. En consecuencia, es posible sostener que una medida de mitigación de esta naturaleza estaría enfocada en una mejora de las condiciones competitivas en este mercado, excediendo las facultades que por mandato legal vigente tiene la Fiscalía, a través de las recomendaciones de esta División, al tenor de lo dispuesto en el Título IV del DL 211.
- c) Por otra parte, una medida de desinversión de los activos de HLR Group en Punto Ticket en los términos de la Guía de Remedios, resultaría desproporcionada atendida la existencia de remedios igualmente efectivos y menos gravosos para una Operación en que existen riesgos de carácter vertical²¹⁰.

215. En consideración a las razones anteriores, esta División ponderó las Medidas de Mitigación propuestas por las Partes y arribó a la convicción de que una implementación plena de las mismas permitiría resolver adecuadamente el riesgo de acceso a la información estratégica y sensible de las Productoras rivales, ya sea que ésta provenga de Movistar Arena como de Punto Ticket. En efecto, los cortafuegos propuestos por las Partes son adecuados y suficientes para impedir que la información fluya de manera alguna hacia la Entidad Fusionada, toda vez que quedan personalmente obligados a cumplir con las obligaciones de confidencialidad -y manejo y resguardo de la información- todas las personas que tienen acceso a dicha información. Asimismo, los Directores y Ejecutivos relevantes de HLR Group y sus Relacionadas también quedarán personalmente obligados a no solicitar ningún antecedente constitutivo de Información

²⁰⁹ Adicionalmente, una medida de esta naturaleza, para la Operación bajo análisis, no mitigaría suficientemente los riesgos asociados a la Operación, pues Bizarro igualmente tendría acceso a información estratégica de sus competidores recopilada por Punto Ticket, subsistiendo los riesgos descritos en la Sección precedente.

²¹⁰ FNE. Guía de Remedios, p. 6.

Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, cuestión que refuerza los resguardos relativos a la información, al involucrar a todas las entidades que participan de la cadena de valor.

216. Asimismo, respecto del riesgo de acceso a la Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket -que, según indicaron distintos actores de la industria, sería la fuente principal de las preocupaciones relativas a la Operación- los compromisos personales de no solicitar o no traspasar información que se implementarán con ocasión de las murallas chinas, se verían complementados y fortalecidos con la prohibición de participación simultánea establecida para los Directores y Ejecutivos Relevantes de Punto Ticket y la Entidad Fusionada, así como con el compromiso de realizar al menos una capacitación en materia de libre competencia. Ello, pues dichos resguardos no sólo ayudarán a mantener la información en las respectivas entidades y en personas distintas, sino que también levantarán las alertas en torno a la importancia de cumplir con el espíritu de las Medidas de Mitigación establecidas con ocasión de la Operación.
217. Por otro lado, esta División estimó que el conjunto de Medidas de Mitigación cumple con el requisito de ser factibles de implementar, ejecutar y monitorear, toda vez que su ejecución es susceptible de supervisar por la Fiscalía con la colaboración del Supervisor de Cumplimiento, tal como se mencionó en relación al riesgo anterior. Finalmente, es posible sostener que estas Medidas de Mitigación poseen un mayor grado de proporcionalidad al resultar menos gravosas que otros remedios alternativos, por las razones ya enunciadas precedentemente.
218. Ahora bien, presentadas las Medidas de Mitigación a los terceros interesados en el contexto del *Market Test*, éstos manifestaron una serie de inquietudes, principalmente en relación a la efectividad de las murallas chinas en general y, en específico, a la posible falta de eficacia para impedir el traspaso de la información hacia la Entidad Fusionada producto de la presencia de entidades relacionadas a HLR Group en los distintos segmentos de la cadena de valor. Por este motivo, también propusieron como remedio plausible la terminación de la relación de exclusividad que tiene Punto Ticket para los eventos que se desarrollen en el Movistar Arena²¹¹.
219. Al respecto, si bien las aprehensiones y propuestas de terceros fueron efectivamente ponderadas por la División para efectos de sus conclusiones, no fueron consideradas para efectos de la convicción en cuanto a la suficiencia y proporcionalidad de las Medidas de Mitigación por las razones ya expuestas en el párrafo 214 anterior.
220. En definitiva, ponderados los argumentos antedichos, esta División ha arribado a la convicción de que los remedios propuestos por las Partes para mitigar los riesgos de intercambios de información comercial sensible, sumados a los descritos en el apartado anterior, permiten mantener la situación competitiva existente en el mercado una vez perfeccionada la Operación y cumplen con los requisitos establecidos en la Guía de Remedios de la FNE.

²¹¹ Nota Confidencial [63]

VII. CONCLUSIONES

221. Dadas las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes, relativas a los riesgos identificados, esta División ha llegado a la convicción de que la Operación no tendría la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en los mercados involucrados, en los términos contenidos en el artículo 54 del DL 211, bajo el cumplimiento estricto de los compromisos presentados.
222. Por tanto, en atención a los antecedentes de la Investigación y el análisis realizado por esta División, se recomienda la aprobación de la Operación, sujetándose la misma al cumplimiento de las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes, salvo el mejor parecer del señor Fiscal y sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados y mantener bajo estricta vigilancia la evolución de los mercados analizados.

Saluda atentamente a usted,

Appt. C.
FRC



F. Coloma Ríos
FERNANDO COLOMA RÍOS
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

ANEXO A: ANEXO CONFIDENCIAL

ANEXO B: MEDIDAS DE MITIGACIÓN PRESENTADAS POR LAS PARTES

**OFRECE MEDIDAS DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 53 INCISO
TERCERO DEL DECRETO LEY N° 211**

I. Definiciones

Para efectos de la presente propuesta, y sin perjuicio de acepciones particulares que se indiquen en el texto, los términos que se señalan a continuación, tendrán el siguiente significado:

- (a) "Aliados estratégicos": Proveedores del Movistar Arena y sus usuarios (en especial, Productoras y asistentes a eventos), que prestan servicios accesorios al arriendo, los que se clasifican en: (i) básicos (incluidos en la renta de arrendamiento) —tales como el servicio básico de seguridad, sillas, escenario, parrilla, etc.— y/o (ii) complementarios (no incluidos en la renta de arrendamiento) —tales como los servicios de audio, alimentos y bebidas, etc.—.
- (b) "Conflicto de Interés": Cualquier circunstancia que pueda afectar la imparcialidad u objetividad de una persona o entidad, debido a una relación profesional, familiar o de negocios con las Partes de la Operación o sus Relacionados, alterando adversamente el cumplimiento de las Medidas de Mitigación o la verificación de su cumplimiento.
- (c) "DL 211": El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- (d) "Director y Ejecutivo Relevante": Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- (e) "Entidad Fusionada": Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- (f) "Equipo de Reservas": Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas por parte de las Productoras para la realización de eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en la letra g) del párrafo b, del Capítulo 1 de la Sección III, relativo a la Operatividad del sistema¹.
- (g) "Fiscalía" o "FNE": La Fiscalía Nacional Económica.
- (h) "Influencia Decisiva": La capacidad de una persona o entidad para determinar o influenciar en la administración y decisiones competitivas de otra, en conformidad con los términos indicados en los párrafos 53 a 76 de la Guía de Competencia emitida por la FNE en junio del año 2017.
- (i) "Información Relevante": Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- (j) "Investigación FNE" o "Expediente FNE": La Investigación Rol FNE F-159-2018.

¹ En el Anexo I se indica el nombre de las personas que integrarán inicialmente el Equipo de Reservas, junto con las personas del Área Comercial de Movistar Arena, que estarán coordinados con dicho Equipo para estos efectos.

- (k) "Medidas de Mitigación": Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el presente documento, que tienen por objeto mitigar los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado², detectados a propósito de la Operación.
- (l) "Movistar Arena": Obra pública fiscal denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("**Arena Bicentenario**")
- (m) "Muralla China": Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*, así como aquella Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define *infra*.
- (n) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- (o) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas Entertainment SpA ("**Fidelitas Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- (p) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- (q) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- (r) "Reglamento": El Reglamento de Políticas y Procedimientos Comerciales del Movistar Arena.
- (s) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- (t) "TDLC": El H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- (u) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- (v) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Interpretación

A menos que el contexto de este documento claramente requiera algo diferente: (a) En caso de contradicción entre los anexos, apéndices y otros adjuntos al mismo, prevalecerá el presente documento sobre los otros documentos; (b) las referencias al plural incluyen el singular, y las referencias al singular incluyen el plural; (c) las referencias a cualquier género incluyen al otro género; (d) las palabras "incluir", "incluye" e "incluyendo" no limitan los términos o palabras que las anteceden y se entenderán seguidas por las palabras "sin limitación"; (e) los términos "en este acto", "en este instrumento", "a continuación", "aquí presente" y términos similares en este documento se refieren al mismo como un todo y no a una disposición en particular de este documento; (f) a menos que se indique lo contrario, los términos "día" y "días" significan y se refieren a día(s) calendario. A menos que se estipule otra cosa, las referencias a este documento incluyen e incorporan (i) todos los anexos, apéndices y otros adjuntos al mismo; (ii) los documentos, instrumentos o contratos expedidos o celebrados en su reemplazo; y (iii) significan dicho documento, instrumento, y sus enmiendas,

² Se refiere a dudas fundadas o a conclusiones preliminares de la FNE en cuanto a que la concentración pueda obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva en el mercado o en una parte sustancial del mismo, en particular como resultado de la Operación.

modificaciones o suplementos que de cuando en cuando se celebren conforme a sus términos y vigentes en cualquier momento dado. Este documento no se interpretará como si hubiere sido preparado por una de las Partes Notificantes, y se interpretará conforme a su significado justo como un todo, como si todas las Partes Notificantes lo hubieren preparado.

III. Medidas ofrecidas

1. Implementación de un Calendario de reserva de eventos no discriminatorio, transparente y objetivo

a. Propuesta

- a) Se propone a la FNE la implementación de un calendario y sistema de reservas, mediante un *software* que —en términos generales— funcione de la siguiente manera para todas las Productoras (incluyendo la Entidad Fusionada).
- b) Las reservas del recinto deberán ser realizadas a través de un formulario disponible en el sitio web de Movistar Arena, a la que las Productoras podrán acceder por medio de su respectivo usuario y clave única ("Solicitud de Reserva").

Cualquier Productora podrá acceder a un usuario y clave única una vez inscrita en el sitio web respectivo, y éstos le serán otorgados de manera automática por el sistema, sin que exista intervención de terceros.

- c) El formulario de reserva deberá ser enviado por el Gerente General, Comercial o de Eventos de la Productora en cuestión.
- d) Las reservas se priorizarán según orden de llegada, el que le será informado automáticamente a cada Productora que realice su respectiva reserva. Es decir, una vez enviado el formulario web descrito en el literal a) precedente, el sistema enviará de inmediato un correo electrónico de confirmación a la Productora respectiva, indicándole el lugar o posición relativa en que se encuentra para la fecha solicitada ("Confirmación de Reserva").

Le será informada por la misma vía, el hecho de que dicha Productora vaya ascendiendo en el orden de llegada, en caso que alguna empresa que se encontrare en un mejor lugar, se desistiere o no pudiere perfeccionar la reserva efectuada, inmediatamente de ocurrida dicha modificación.

- e) El calendario con las reservas realizadas será público para quienes tengan acceso al *software* de reserva, sin perjuicio de que no se señalará el artista en cuestión ni se individualizará la Productora que tenga reservada una determinada fecha.
- f) Se entenderá que una reserva se encuentra formalizada cuando, dentro del plazo de vigencia de dicha reserva —definido en la letra j) siguiente—, estando en el primer lugar, una Productora realice el pago del porcentaje del valor que corresponda al formato de la configuración del recinto y a los servicios accesorios solicitados de manera específica para el evento ("Perfeccionamiento de la Reserva"), a menos que Movistar Arena anule una determinada reserva en los términos indicados en la letra n) siguiente o ejerza el Derecho a no Contratar señalado en la letra o). Dicho porcentaje estará establecido en el Manual de Reservas y será el mismo porcentaje para todas las Productoras, sin distinción.
- g) Perfeccionada una reserva y en aquellos casos en que exista más de una reserva para el mismo día, se informará automáticamente por correo electrónico a todas las Productoras que hubiesen reservado la misma fecha, que la fecha ya no está disponible.
- h) En caso de que todavía no se haya verificado el Perfeccionamiento de la Reserva y dentro del plazo de vigencia de la misma, cualquier Productora que no esté primera en la lista para una

fecha específica podrá “desafiar” a la Productora que tiene la primera opción, esto es, que figura en el primer lugar de reservas, para que ésta acredite a Movistar Arena, en el plazo de 48 horas, que tiene el evento confirmado, mediante la demostración objetiva de la titularidad respecto del artista o show de que se trate (por ejemplo, con la versión pública del contrato firmado u otro medio fehaciente que asegure el resguardo de toda Información Relevante de la Productora respectiva). Si ello no es posible, la lista correrá a la siguiente Productora.

El procedimiento para “desafiar” una determinada fecha se deberá efectuar mediante el envío de un correo electrónico por la Productora desafiante al Equipo de Reservas, y el posterior envío de un correo electrónico por parte del Equipo de Reservas a la Productora desafiada, para que —en el señalado plazo— realice la acreditación a que refiere el párrafo anterior. En ningún caso, el Equipo de Reservas revelará la Información Relevante de una Productora a la otra.

- i) Con todo, en el evento que varias Productoras envíen Solicitudes de Reserva para la misma fecha —o grupo de fechas— y respecto de un mismo artista o show, la fecha quedará reservada directamente y de manera automática para el artista o show, y será la Productora que, en definitiva, se adjudique el artista o show quien podrá Perfeccionar la Reserva mediante la demostración objetiva de la titularidad respecto del artista o show de que se trate (por ejemplo, con la versión pública del contrato firmado u otro medio fehaciente que asegure el resguardo de toda Información Relevante de la Productora respectiva).
- j) Todas las reservas que estén en primer lugar tienen 20 días corridos de validez desde la fecha de la confirmación enviada por el sistema (“Vigencia de la Reserva”). Dentro de dicho plazo, la Productora que está en primer lugar deberá Perfeccionar la Reserva mediante el mecanismo referido en el literal f) precedente.

Una vez transcurrido el periodo de 20 días corridos sin que se haya verificado el Perfeccionamiento de la Reserva, la reserva se borrará automáticamente del sistema, corriendo así la lista a las reservas siguientes (“Caducidad de la Reserva”).

- k) Antes del vencimiento del señalado plazo de 20 días corridos, las Productoras podrán solicitar —a través del mismo sistema computacional— la renovación hasta por tres veces de la Vigencia de la Reserva, por periodos de 10 días.

Es de exclusiva responsabilidad de la Productora renovar la vigencia de sus reservas, antes de su caducidad o —en su defecto— realizar una nueva reserva. Por lo mismo, no existirá responsabilidad alguna del *venue*, en caso de que alguna reserva ya no esté vigente.

- l) La Productora deberá pagar el porcentaje restante del valor de arriendo, a más tardar, 10 días hábiles antes de la fecha del respectivo evento.
- m) Una vez verificado el Perfeccionamiento de la Reserva, en caso que la Productora se desista, por cualquier causa, de realizar el evento en la fecha formalizada, Movistar Arena cobrará el 100% de la tarifa establecida en el contrato, a título de indemnización de perjuicios.
- n) Movistar Arena tendrá el derecho a dejar sin efecto todas las Solicitudes de Reservas de Productoras que se encuentren en morosidad de pago con este o con alguno de los servicios accesorios que se prestan en dicho *venue*, siempre que dicha morosidad conste en algún documento escrito, sea físico o electrónico (“Anulación de la Reserva”).

Cada vez que se configure esta circunstancia, Movistar Arena deberá así informarlo y fundamentarlo al *Trustee* que se designará al efecto, dentro del plazo de 20 días corridos de realizada la respectiva Anulación de la Reserva, a fin que se lo informe a la FNE en sus reportes semestrales.

- o) Asimismo, Movistar Arena tendrá el derecho de abstenerse de celebrar cualquier contrato de arriendo con cualquier persona o empresa que le haya producido un perjuicio económico;

detrimento en sus instalaciones o respecto de los servicios accesorios prestados en dicho *venue*; daño en su imagen; o haya cometido una infracción a las condiciones de seguridad o higiene exigidas por la autoridad; o incurra en cualquier otra circunstancia grave análoga, siempre que se encuentre fundada en antecedentes verosímiles ("Derecho a no Contratar").

Cada vez que se configure esta circunstancia, Movistar Arena deberá así informarlo y fundamentarlo al *Trustee* que se designará al efecto, dentro del plazo de 20 días corridos de ejercido el respectivo Derecho a no Contratar, a fin que se lo informe a la FNE en sus reportes semestrales.

- p) Una vez verificado el Perfeccionamiento de la Reserva, Movistar Arena no podrá invocar —respecto de dicho caso concreto— ninguna de las causales señaladas en los dos literales precedentes.
- q) La Productora no podrá destinar la reserva a otro show distinto de aquel para el cual se perfeccionó, salvo aprobación escrita de Movistar Arena. Si con anterioridad a esta aprobación otra Productora ingresa otra reserva, esta tendrá preferencia por sobre aquél que solicitó el cambio de artista o show.
- r) Una vez que la Productora haya Perfeccionado la Reserva, Movistar Arena mandará el contrato a la Productora para su revisión en un máximo de 48 horas y luego la Productora tendrá 48 horas para enviar comentarios y/o aprobar el texto. El mismo procedimiento se reiterará hasta que el contrato quede definido.

Estando aprobado el contrato, Movistar Arena enviará dos copias físicas timbradas a la Productora para su firma, las que luego deberán ser devueltas al *venue*, para efectos de firmar y enviar de vuelta la copia que corresponde al cliente.

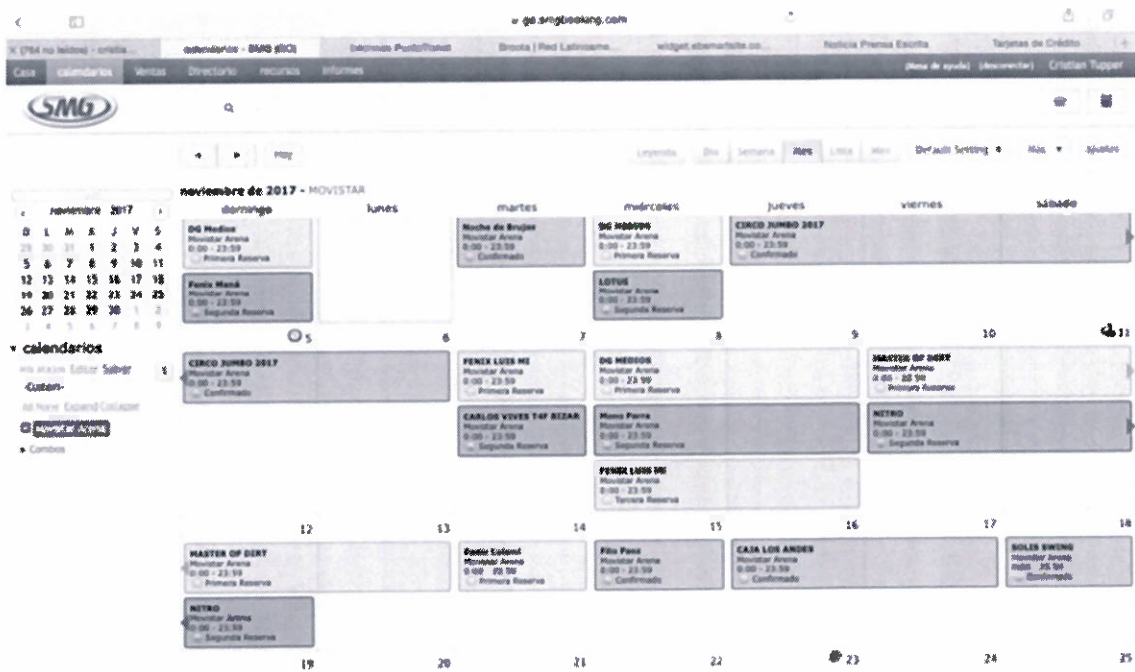
b. Operatividad del sistema

- a) Para la implementación de esta medida, se creará y desarrollará un *software* a fin de hacer el proceso de reserva de fechas mediante una interfaz simple para su uso y comprensión por parte de las Productoras, no discriminatoria, transparente, objetiva y 100% rastreable.
- b) A partir de lo anterior y sin perjuicio de que la presente medida se encontrará vigente inmediatamente después de la eventual aprobación de la Operación por parte de la FNE, se estima que —considerando incluso los plazos de marcha blanca— el referido *software* se encontrará en pleno funcionamiento el 1 de enero de 2020.
- c) Dentro del periodo comprendido entre la eventual aprobación de la FNE de la Operación y la entrada en funcionamiento de dicho *software*, la reserva de eventos deberá tener un carácter no discriminatorio, transparente y objetivo, mediante la aplicación del Reglamento.
- d) Previo a la implementación del nuevo sistema de reserva de fechas, se elaborará un *Manual de Reservas*, en el cual se indicará el procedimiento y demás condiciones que deberán observarse según lo establecido en las presentes medidas; reflejando en el Reglamento todos aquellos aspectos que corresponda incluir en dicho manual. A mayor abundamiento, el *Manual de Reservas* deberá ser enviado a las Productoras clientes de Movistar Arena tan pronto como su texto final se encuentre definido y estará disponible, además, de manera permanente en el sitio web de Movistar Arena.
- e) El calendario de reservas estará desplegado por día, con asignación de colores previamente definidos (por ejemplo, verde para el primer lugar, azul para el segundo, amarillo para el tercero, anaranjado para el cuarto, rojo para el quinto y morado para el sexto), que den cuenta de la posición que tiene la respectiva Productora en la reserva de la fecha. Dicho calendario se actualizará de manera permanente y automática.

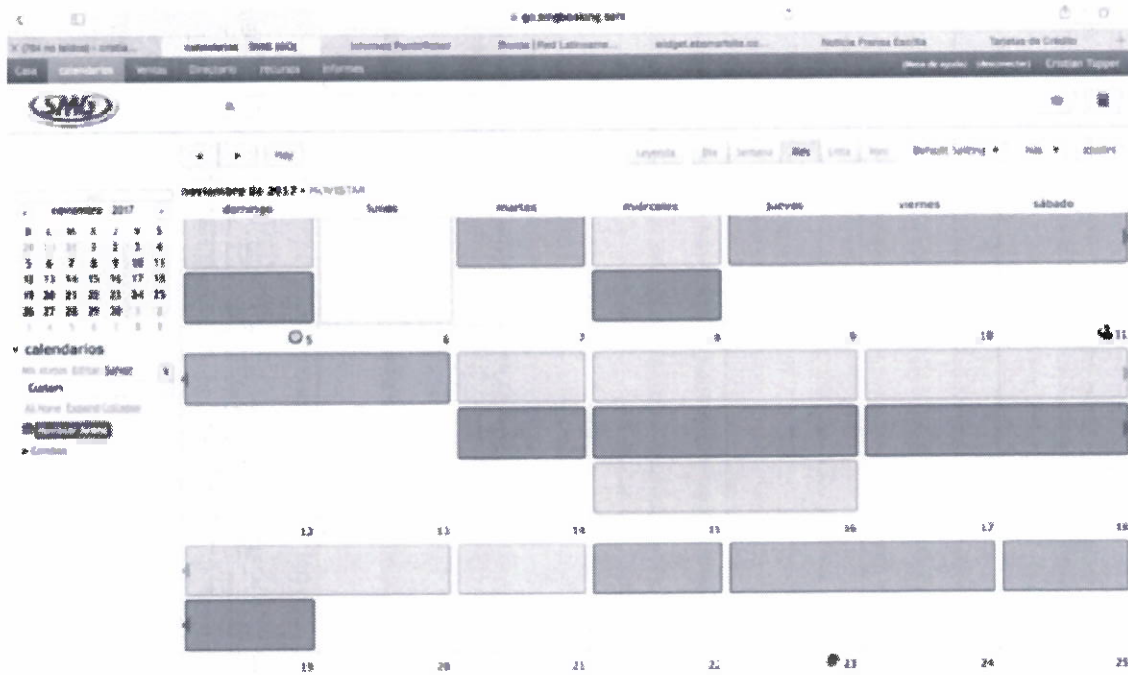
Adicionalmente, las reservas perfeccionadas estarán destacadas de una manera diversa, ya sea a través del color de la tipografía, el color del fondo, negrillas u otra forma similar y sólo mencionarán al artista cuando dicha información ya sea pública, esto es, cuando sea puesta a disposición para el público en general por la Productora que realiza el evento.

- f) La Productora que ingresa a la página con su nombre de usuario y clave única, podrá solicitar reserva de días y eventualmente horas, además de revisar el calendario, su disponibilidad y la cantidad de reservas existentes a ese momento en cada fecha. Sólo estará visible en su propia sesión el contenido de las reservas gestionadas por ella, según lo indicado en el correspondiente formulario de reserva.
- g) En términos gráficos, la idea es que la visibilidad interna y externa del calendario, sea de la siguiente manera:

l) Visualización interna (sólo Equipo de Reservas de Movistar Arena):



II) Visualización externa (para Productoras usuarias del sistema, aunque cada una de ellas sí podrá visualizar sus propias reservas):



h) Sin perjuicio que el formulario que deberán llenar vía web las Productoras en virtud del nuevo software se encuentra actualmente en proceso de desarrollo, se estima que los campos mínimos y obligatorios a llenar (confidenciales frente a terceros), serán los siguientes:

- PRODUCTORA
- REPRESENTANTE LEGAL
- NÚMERO DE FECHAS (Para el mismo artista)
- FECHA DEL O LOS EVENTOS
- TIPO DE EVENTO
- NOMBRE DEL SHOW O ARTISTA
- CONFIGURACIÓN
- DURACIÓN (Horas)
- REQUERIMIENTO ESPECIAL (Este campo es de redacción libre, y le llegará al administrador del programa de reservas un e-mail, para atender dicho requerimiento).
- MONTAJE (si se requiere o no)
- N° DÍAS DE MONTAJE
- DESMONTAJE (si se requiere o no)
- N° DÍAS DE DESMONTAJE

i) La administración y gestión de este nuevo sistema de reservas estará a cargo del Equipo de Reservas, el que se encontrará en permanente coordinación con el área comercial del *venue*, exclusivamente para la negociación de las condiciones específicas que cada Productora necesite para cada evento, en el periodo que media entre la Solicitud de Reserva y el Perfeccionamiento de la Reserva.

Dicho Equipo de Reservas será total y absolutamente independiente de la Entidad Fusionada. Lo anterior significa que no deberá verificarse, respecto de sus integrantes, Conflicto de Interés alguno ni poseer éstos la calidad de Relacionados respecto de la misma. De sobrevenir alguna causal que produzca el cese de dicha independencia, el concesionario de Movistar Arena deberá remover a la persona implicada de manera inmediata, tomando todos los resguardos necesarios para proteger la confidencialidad de la información a la que dicho integrante haya tenido acceso.

En el desempeño de sus funciones, el Equipo de Reservas estará regido por compromisos de confidencialidad de la información frente a terceros y especialmente respecto a cualquier persona o entidad Relacionada a las Partes de la Operación, junto con estar sujeto al cumplimiento de las

normas de libre competencia; además de ser objeto de al menos una capacitación en esta materia —al tenor de lo dispuesto en la letra c), Sección 3 que se refiere a la tercera Medida de Mitigación— y de la fiscalización del *Trustee*.

- j) Los demás detalles técnicos de cómo se proyecta desarrollar el referido software de reserva de fechas, se encuentran en el **Anexo II**.

c. *Fiscalización*

- a) El cumplimiento de este compromiso y sus aspectos operativos será fiscalizado por un *Trustee*.

2. Compromiso de no discriminar arbitrariamente

- a) Las Partes Notificantes —por sí y por sus entidades Relacionadas— se comprometen expresamente a que Movistar Arena no discriminará arbitrariamente a ninguna Productora al momento de solicitar o utilizar dicho recinto, y a que, por lo tanto, las condiciones comerciales ofrecidas por Movistar Arena a las distintas Productoras sean justas, equitativas y equivalentes a las condiciones que se ofrecerán a la Entidad Fusionada.
- b) Este compromiso de no discriminación arbitraria dice relación con toda clase de variable competitiva posible que exista entre las Productoras que sean clientes de dicho *venue* y que se encuentren en una misma condición, dándoles un trato equivalente al entregado a cada una de ellas, especialmente respecto a la Entidad Fusionada. Entre ellas y sin que la siguiente enumeración tenga el carácter de taxativa, destaca la no discriminación arbitraria en precio de arrendamiento; precio en días de montaje y desmontaje; prestaciones; trato; reserva de fechas; tickets de cortesía; acceso; configuración del recinto; publicidad y condiciones comerciales en general.
- c) Las Partes Notificantes estarán exceptuadas del cumplimiento del presente compromiso únicamente en aquellos casos en que el uso del Movistar Arena corresponda a la Ilustre Municipalidad de Santiago, a aquel establecido en el artículo 1.11.12 del contrato de concesión o a lo acordado en los contratos con auspiciadores suscritos por Arena Bicentenario, que faculden al respectivo usuario a disponer libremente del *venue* y sus espacios en determinadas fechas del año.
- d) Para la fiscalización de esta medida, se propone que el cumplimiento de la misma sea supervisado por el *Trustee*.

3. “Muralla China” entre Movistar Arena y la Entidad Fusionada respecto de la información de otras Productoras

Se propone establecer una “Muralla China” entre el Equipo de Reservas, los ejecutivos del área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes del Movistar Arena —por una parte— y la Entidad Fusionada —por la otra—, para efectos de que ésta última no acceda de manera alguna a la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena, según se define en el párrafo siguiente. Esta obligación supone, en los hechos, que el Equipo de Reservas, los ejecutivos del área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes del Movistar Arena se obligarán a no traspasar a la Entidad Fusionada dicha información

Para estos efectos, se considera como información sensible de las Productoras a la cual tiene acceso Movistar Arena y que no debiera revelarse a la Entidad Fusionada ni a sus competidores (“Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena”), la siguiente:

- a. Nombre o razón social de Productora que reserva la fecha de un evento determinado.
- b. Artista o evento para el cual se requiere la reserva.
- c. Configuración de la reserva (Full Arena, Media Arena, etc.).

La confidencialidad y resguardo de dicha información, deberá mantenerse, al menos, hasta que sea puesta a disposición para el público en general por la Productora que realiza el evento.

Adicionalmente, la Muralla China comprenderá toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.

3.1 Compromisos específicos para el resguardo de la información

- a) En primer lugar, la Muralla China supone que el Equipo de Reservas, los ejecutivos del área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes del Movistar Arena se obligarán a no traspasar a la Entidad Fusionada la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.
- b) Asimismo, y como correlato de lo anterior, las Partes Notificantes se comprometen a que ningún Director y Ejecutivo Relevante de la Entidad Fusionada con ocasión de su cargo o calidad, solicite o requiera, Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.
- c) Adicionalmente, y con la finalidad de que la Información Relevante de las Productoras rivales no fluya de manera alguna hacia la Entidad Fusionada, la presente medida comprende el compromiso del Equipo de Reservas, los ejecutivos el área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario, de no traspasar a sus Relacionadas —en especial, a ningún Director y Ejecutivo Relevante y accionista de Fidelitas Entertainment y HLR Group— ni a Productora alguna, la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.
- d) De manera complementaria, las Partes Notificantes se comprometen a que ningún Director y Ejecutivo Relevante y accionista de Fidelitas Entertainment y HLR Group —o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en la sociedad concesionaria de Movistar Arena y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—, con ocasión de su cargo o calidad, solicite o requiera, Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.

3.2 Compromisos específicos para la efectividad de la Muralla China

- a) Adicionalmente a lo establecido en esta y en la primera Medida de Mitigación, las Partes Notificantes se comprometen por este acto a que el sistema informático de Movistar Arena, se encuentre siempre separado e independiente de los sistemas informáticos de la Entidad Fusionada, velando por que quienes accedan a sus antecedentes, y/o estén habilitados para ello, sean única y exclusivamente los miembros del Equipo de Reservas. Los detalles técnicos para asegurar esta separación de sistemas, se indican en el **Anexo II**.
- b) Junto con lo anterior, las Partes Notificantes se comprometen a realizar —en el plazo máximo de 30 días desde la aprobación de la Operación— al menos una actividad de capacitación en libre competencia a cada uno de los funcionarios, actuales y futuros, que formen parte del Equipo de Reservas, a los ejecutivos del área comercial y a los Directores y Ejecutivos Relevantes que participen en la administración de Movistar Arena y la Entidad Fusionada.
- c) Para efectos de implementar los compromisos establecidos en la letra a) y c) de la sección anterior y dentro de los 10 días siguientes de aprobada la Operación, el Equipo de Reservas, los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario, deberán firmar el correspondiente

Protocolo de manejo y resguardo de la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue* de conformidad al **Anexo III** y exigiéndoles, además, la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer y haber cumplido las Medidas de Mitigación aprobadas por la FNE a este respecto; según se indica en el **Anexo IV**.

- d) Para efectos de implementar el compromiso establecido en la letra d) de la sección anterior y dentro de los 10 días siguientes de aprobada la Operación, los Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de Fidelitas Entertainment y HLR Group —o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en la sociedad concesionaria de Movistar Arena y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group— deberán firmar el correspondiente Protocolo de no solicitar la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue* de conformidad al **Anexo V** y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer y haber cumplido las Medidas de Mitigación aprobadas por la FNE a este respecto; según se indica en el **Anexo VI**.
- e) Para efectos de implementar el compromiso establecido en la letra b) de la sección anterior y dentro de los 10 días siguientes de aprobada la Operación, los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada —o, en caso de no estar designados a esa fecha, dentro de los 10 días siguientes a su nombramiento— deberán firmar el correspondiente Protocolo de no solicitar la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue* de conformidad al **Anexo VII** y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer y haber cumplido las Medidas de Mitigación aprobadas por la FNE a este respecto; según se indica en el **Anexo VIII**.
- f) El cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por el *Trustee*.
- g) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada —esto es, toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada— que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario.

4. “Muralla China” respecto de la información de las Productoras conocida por Punto Ticket S.A.

Las Partes Notificantes se comprometen a que exista una “Muralla China” por medio de la cual sea imposible que fluya la Información Relevante de las Productoras rivales proveniente de Punto Ticket S.A. (“**Punto Ticket**”) hacia la Entidad Fusionada, sea directamente, a través de Directores y Ejecutivos Relevantes de esta o a través de Movistar Arena.

Para efectos de esta medida, la información objeto de la presente “Muralla China”, será toda aquella Información Relevante referida a las variables competitivas recopiladas a partir de los servicios prestados por Punto Ticket a terceros, tales como la venta de los shows con corte de tickets, ya sea que ésta se obtenga una vez que se hayan realizado el determinado evento o durante su comercialización, tanto respecto de la cantidad de boletos vendidos, montos en pesos, información sobre comportamiento de la demanda, medios de pago utilizados por los consumidores, entre otras (“Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket”).

Esta medida comprende la Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, que sea obtenida por dicha ticketera de las Productoras tanto en los eventos realizados en el Movistar Arena, como en cualquier otro recinto.

4.1 Compromisos específicos para el resguardo de la información

- a) Las Partes Notificantes se comprometen a que los directores nombrados por HLR Group —o sus Relacionadas— en Punto Ticket no traspasen, bajo ningún formato ni medio, Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket a que tengan acceso con ocasión de su cargo o calidad, a sus Relacionadas; a Productora alguna ni a ningún Director y Ejecutivo Relevante o accionista de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—.
- b) De manera complementaria, las Partes Notificantes se comprometen a que ningún Director y Ejecutivo Relevante o accionista de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—, con ocasión de su cargo o calidad, solicite o requiera, Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket a los directores de dicha empresa que hayan sido nombrados por HLR Group —o sus Relacionadas—.
- c) Adicionalmente, las Partes Notificantes se comprometen a que ningún Director y Ejecutivo Relevante de la Entidad Fusionada con ocasión de su cargo o calidad, solicite o requiera, Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket a los directores de dicha empresa que hayan sido nombrados por HLR Group —o sus Relacionadas—.
- d) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada —esto es toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada— que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario, Fidelitas Entertainment SpA, HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—.

4.2 Compromisos específicos para la efectividad de la Muralla China

- a) Las Partes Notificantes se comprometen a impedir la participación simultánea de la misma persona en la administración de Punto Ticket y la Entidad Fusionada, respectivamente, en calidad de Director y Ejecutivo Relevante de dichas sociedades.
- b) Asimismo, se deberá realizar —en el plazo máximo de 30 días desde la aprobación de la Operación— al menos una actividad de capacitación en materia de libre competencia tanto a los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada como a los directores de Punto Ticket nombrados por HLR Group —o sus Relacionadas—.
- c) Para efectos de implementar el compromiso establecido en la letra a) de la sección anterior y dentro de los 10 días siguientes de aprobada la Operación, las Partes Notificantes deberán procurar que los directores de Punto Ticket nombrados por HLR Group —o sus Relacionadas—, suscriban un Protocolo de manejo y resguardo de Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, velando por su efectivo e íntegro cumplimiento, de acuerdo a lo dispuesto en el **Anexo IX** y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer y haber cumplido las Medidas de Mitigación aprobadas por la FNE a este respecto; según se indica en el **Anexo X**.
- d) Para efectos de implementar el compromiso establecido en la letra b) de la sección anterior y dentro de los 10 días siguientes de aprobada la Operación, las Partes Notificantes deberán procurar que los Directores y Ejecutivos Relevantes o accionistas de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—, suscriban un Protocolo de no solicitar Información Comercial Sensible Conocida por

Punto Ticket de acuerdo a lo dispuesto en el **Anexo XI** de este documento y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer y haber cumplido las Medidas de Mitigación aprobadas por la FNE a este respecto; según se indica en el **Anexo XII**.

- e) Para efectos de implementar el compromiso establecido en la letra c) de la sección anterior y dentro de los 10 días siguientes de aprobada la Operación —o, en caso de no estar designados a esa fecha los respectivos Directores y Ejecutivos Relevantes, dentro de los 10 días siguientes a su nombramiento—, las Partes Notificantes deberán procurar que los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada, suscriban un Protocolo de no solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket de acuerdo a lo dispuesto en el **Anexo XIII** de este documento y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer y haber cumplido las Medidas de Mitigación aprobadas por la FNE a este respecto; según se indica en el **Anexo XIV**.
- f) El cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por el *Trustee*.

I. Designación de un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*

- a) El efectivo cumplimiento de las Medidas de Mitigación propuestas en este documento, una vez aprobada la Operación por la FNE, serán auditadas por un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*.

Dicho *Trustee* deberá ser una empresa de consultoría, independiente de las Partes de la Operación. Lo anterior significa que no deberá verificarse, respecto de sus integrantes, Conflicto de Interés alguno ni poseer éstos la calidad de Relacionados respecto de aquellas, debiendo, además, tener la capacidad suficiente para realizar los servicios de asesoría que se le encarguen, no pudiendo ser ninguna de las empresas auditoras que se encuentre prestando servicios de auditoría a las Partes de la Operación o sus Relacionadas.

- b) El *Trustee* se compromete a resolver de manera inmediata cualquier Conflicto de Interés que surja durante la vigencia de su cometido. Cuando no pueda resolverse el Conflicto de Interés o éste no sea resuelto por el *Trustee* dentro de los 30 días corridos de conocido por las Partes Notificantes dicho Conflicto de Interés, se pondrá término de pleno derecho al mandato respectivo, debiendo las Partes Notificantes someter a aprobación de la FNE a un nuevo *Trustee* dentro de los 15 días hábiles siguientes al cese del mandato anterior.
- c) A mayor abundamiento, si el *Trustee* advierte un Conflicto de Interés, deberá comunicarlo inmediatamente a las Partes Notificantes y a la FNE. En caso que las Partes de la Operación o alguna de sus Relacionadas advierta que el *Trustee*, sus socios, propietarios o algún miembro de su equipo tienen o pueden tener un Conflicto de Interés, las Partes Notificantes deberán notificarlo oportunamente al *Trustee* y la FNE.
- d) En caso que el *Trustee*, sus socios, propietarios o algún miembro de su equipo desee involucrarse en un cargo, relación comercial o inversión que pudiere constituir Conflicto de Interés, dicha persona deberá abstenerse de ejercer las funciones del Supervisor de Cumplimiento, dándole a la FNE aviso inmediato de dicha circunstancia.
- e) La propuesta del *Trustee* a la FNE se realizará, a más tardar, dentro de los 60 días corridos siguientes a la comunicación de aprobación por parte de la Fiscalía, y tendrá una duración equivalente a la duración de las medidas aprobadas por la FNE en su Investigación, salvo que la Fiscalía limite o reduzca la vigencia de todas o algunas de ellas. En todo caso, si Arena Bicentenario o alguna entidad Relacionada a HLR Group se adjudicare nuevamente la concesión de dicho recinto, las Partes Notificantes estarán obligadas a solicitar a la FNE el nombramiento —o renovación— de un *Trustee*, pudiendo además en dicho evento solicitar a la Fiscalía que se modifique la periodicidad de los informes que deba emitir dicho Supervisor de Cumplimiento.
- f) El *Trustee* estará autorizado para operar por medio de un equipo asesor, conformado por las personas clave que él señale, siempre que sean indispensables para la realización de las labores

encargadas, quienes deberán observar a su vez independencia respecto de las Partes de la Operación. Lo anterior significa que no deberá verificarse, respecto de sus integrantes, Conflicto de Interés alguno ni poseer éstos la calidad de Relacionados respecto de la misma. El *Trustee* podrá reemplazar a los miembros de dicho equipo, notificando a las Partes Notificantes y a la FNE y acreditando simultáneamente la falta de Conflicto de Interés.

- g) El *Trustee* deberá ejecutar sus deberes de acuerdo con un Plan de Trabajo que elabore al efecto y que sea debidamente aprobado por la FNE, así como con las revisiones al mismo que hayan sido aprobadas por la FNE. La FNE podrá impartir órdenes o instrucciones al *Trustee* con el fin de asegurar el cumplimiento de las medidas. Las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas no podrán impartir instrucciones al *Trustee*.
- h) Sin perjuicio de lo anterior, las Partes Notificantes tendrán el derecho a proponer al *Trustee* las gestiones que consideren relevantes para mejorar la efectividad del monitoreo de las Medidas de Mitigación, incluyendo mejoras al Plan de Trabajo. Las señaladas mejoras deberán ser comunicadas previamente por el *Trustee* a la FNE.
- i) Con conocimiento previo de la FNE, el *Trustee* deberá proponer a las Partes Notificantes las gestiones que éste considere necesarias para garantizar el cumplimiento de las Medidas de Mitigación, los que podrán recurrir a la FNE en caso de no estar de acuerdo con alguna de dichas gestiones. Asimismo, el *Trustee* deberá notificar inmediatamente a la FNE en caso que las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas no cumplan con la Medidas de Mitigación o bien con las gestiones propuestas por el *Trustee* —que no hayan sido recurridas por las Partes Notificantes ante la FNE— dentro del plazo fijado al efecto.
- j) La FNE podrá solicitar información al *Trustee*, según lo estime conveniente, a fin de comprobar el cumplimiento de las Medidas de Mitigación. Sin perjuicio de ello, en los últimos 5 días de los meses de julio y enero de cada año, el *Trustee* deberá presentar un informe escrito a la FNE que reporte el estado de cumplimiento de las Medidas de Mitigación respecto del semestre anterior, enviando simultáneamente una copia no confidencial a las Partes Notificantes.
- k) Adicionalmente, los informes procurarán abordar al menos los siguientes temas:
 - a. Los avances e implementación del nuevo software de reservas de Movistar Arena y del Manual de Reservas;
 - b. Información de aquellos casos en que Movistar Arena ha hecho uso de su Derecho de no Contratar con una detallada descripción de las razones que justifican dicha decisión;
 - c. Forma en que las Partes de la Operación han dado cumplimiento a la medida de no discriminar arbitrariamente;
 - d. Cumplimiento de la obligación de capacitar y firmar protocolos de libre competencia;
 - e. Cumplimiento de la obligación de publicar el calendario en el sistema de reservas, las Medidas de Mitigación y el Manual de Reservas en el sitio web de Movistar Arena;
 - f. Cumplimiento de la obligación de separar los sistemas informáticos de Movistar Arena del resto de las sociedades de HLR Group, incluyendo la Entidad Fusionada;
 - g. Cumplimiento de la prohibición de participación simultánea de Directores y Ejecutivos Relevantes en Punto Ticket y la Entidad Fusionada;
 - h. Comunicar cualesquier asunto o problema que surja en el cumplimiento de sus obligaciones como *Trustee*. Así como cualquier asunto relativo a incumplimientos de las Medidas de Mitigación por parte de las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas.
- l) La propuesta para un Plan de Trabajo inicial detallado, será elaborada por el *Trustee* que las Partes Notificantes presenten a la FNE y se acompañará en el mismo acto de solicitud de aprobación de su nombramiento.
- m) En caso de alguna solicitud de antecedentes que el *Trustee* realice a las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas, deberán proporcionar o bien gestionar que sus asesores proporcionen al

Trustee, toda la cooperación, asistencia e información que haya solicitado razonablemente para el cumplimiento de sus tareas.

- n) Sujeto a confidencialidad y previa coordinación con las personas que se designen al efecto, el *Trustee* tendrá pleno y completo acceso a todos los libros, registros, sistemas computacionales, documentos, administración, funcionarios, instalaciones, operaciones e información técnica relativa a las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas que sea estrictamente necesario para cumplir con sus deberes.
- o) Bajo la misma confidencialidad, las Partes Notificantes, a solicitud del *Trustee*, deberán proporcionar las copias de cualquier documento, incluyendo copias de agendas, minutas y otros antecedentes relacionados con las medidas monitoreadas y que sean creados o recibidos por las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas y, ante solicitud razonablemente emitida, poner a disposición del *Trustee* una oficina ubicada en alguna de sus instalaciones, para efectos de proporcionarle toda la información necesaria para la ejecución de sus tareas.
- p) El *Trustee* será remunerado por sus labores, recibiendo al efecto un honorario en términos tales que no afecten su independencia y efectividad para cumplir con su encargo. El financiamiento del costo que implica dicho fiscalizador será asumido por HLR Group.
- q) El *Trustee*, sus socios, propietarios o todos los miembros de su equipo, deberán mantener reserva respecto de cualquier Información Relevante y abstenerse de divulgarla parcial o completamente a terceros distintos a la FNE, salvo si es exigida por la ley, un tribunal con jurisdicción competente o cualquier autoridad gubernamental o regulatoria.
- r) En caso de divergencias o conflictos entre las Partes Notificantes y el *Trustee* en la ejecución o término de su encargo, la FNE resolverá sin forma de juicio, en el menor plazo posible.
- s) Todas las notificaciones que se envíen al *Trustee*, las Partes de la Operación, sus Relacionadas y/o la FNE con ocasión del cumplimiento de los deberes del primero, deberán hacerse por escrito o vía electrónica, y se considerarán debidamente practicadas mediante su entrega o envío a las personas y en las direcciones que indiquen en el mandato respectivo.
- t) Al término de las labores del *Trustee*, cualquiera sea el motivo del referido cese, dicho Supervisor de Cumplimiento deberá rendir cuenta por escrito de su gestión, la que será comunicada a la FNE y a las Partes Notificantes; para efectos de su aprobación en el primer caso, y eventuales observaciones en el segundo caso. Las obligaciones del *Trustee* derivadas del mandato respectivo sólo se entenderán cumplidas una vez que la FNE apruebe dicha rendición de cuentas.
- u) Un modelo del mandato que suscribirá el *Trustee* se adjunta como **Anexo XV**.

II. Condiciones complementarias

- a) Las Partes Notificantes se comprometen –una vez aprobada la Operación por la FNE– a publicar y difundir en el sitio web del Movistar Arena las Medidas de Mitigación a implementar.

Lo anterior, es sin perjuicio de que dichas medidas serán informadas también al Ministerio de Obras Públicas (MOP), debido a su incidencia en el *venue* y la operación de su concesión fiscal.

- b) Además, las Partes Notificantes se comprometen a informar a la FNE, dentro de los 30 días siguientes a su perfeccionamiento, cualquier cambio en la propiedad o la estructura corporativa de Punto Ticket que implique una modificación de las actuales prerrogativas que HLR Group o sus Relacionadas tengan en dicha entidad.
- c) Las Medidas de Mitigación indicadas precedentemente deberán ser aplicadas y ejecutadas de buena fe, de manera que no solo obliga a lo que en ellos se expresa, sino que a todas las cosas

que emanan de la naturaleza de las obligaciones y cargas asumidas, o que por ley o costumbre pertenecen a ella.

- d) La totalidad de las Medidas de Mitigación propuestas por las Partes Notificantes, entrarán en vigencia inmediatamente aprobada la Operación, salvo en los siguientes casos:
 - a. Nombramiento del *Trustee*, 60 días corridos desde la notificación de la aprobación por parte de la FNE.
 - b. Implementación del nuevo *software* para la reserva de fechas: 1 de enero de 2020, según lo dispuesto en la letra b) del párrafo b relativo a la Operatividad del sistema contenido en la primera Sección que trata de la primera Medida de Mitigación.
- e) Tales medidas se mantendrán vigentes hasta el término de la concesión que recaiga sobre el Movistar Arena por parte de cualquier entidad Relacionada a HLR Group. Si la concesión es renovada o adjudicada a cualquier entidad Relacionada a HLR Group, estas Medidas de Mitigación se renovarán a su vez automáticamente. Sin perjuicio de lo anterior, en cualquier momento, en caso de que existan cambios en las condiciones actuales del mercado que así lo justifiquen, cualquiera de las Partes Notificantes, podrá solicitar fundadamente a la FNE el alzamiento o modificación de todas o algunas de dichas medidas de mitigación.

ANEXO I

Personas que integrarán inicialmente el Equipo de Reservas, y personas del Área Comercial de Movistar Arena, que estarán coordinados con dicho Equipo para tales efectos

- a) Conforme a lo señalado en el documento titulado "Ofrece Medidas de Conformidad con el artículo 53 Inciso Tercero del Decreto Ley N° 211", acompañado en la investigación Rol F-159-2018 de la Fiscalía Nacional Económica, en el presente Anexo se indica el nombre de las personas que integrarán inicialmente el Equipo de Reservas¹, junto con las personas del Área Comercial de Movistar Arena², que estarán coordinados con dicho Equipo para estos efectos.
- b) Los miembros del Equipo de Reservas serán los siguientes:
1. ██████████, periodista, RUT ██████████, correo electrónico: ██████████@movistararena.cl.
 2. ██████████ ██████████ ██████████ ██████████, informático, RUT ██████████ correo electrónico: ██████████@egroup.cl.
- c) Los miembros del Área Comercial de Movistar Arena que estarán en permanente coordinación con el Equipo de Reserva, exclusivamente para la negociación de las condiciones específicas que cada Productora, son los siguientes:
1. ██████████, RUT ██████████ Director Comercial, correo electrónico: ██████████r@egroup.cl.
 2. ██████████, RUT ██████████ Gerente de Operaciones y Eventos, correo electrónico: ██████████@movistararena.cl.
- d) Se deja constancia que cualquier cambio en la composición de los miembros del Equipo de Reservas y del Área Comercial de Movistar Arena será informado por escrito a la Entidad Fusionada³ y al *Trustee* designado conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018.

¹ Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas para los eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en el señalado documento.

² Obra pública denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A.

³ Empresa resultante de la Operación a que refiere la investigación Rol FNE F-159-2018.

Movistar Arena

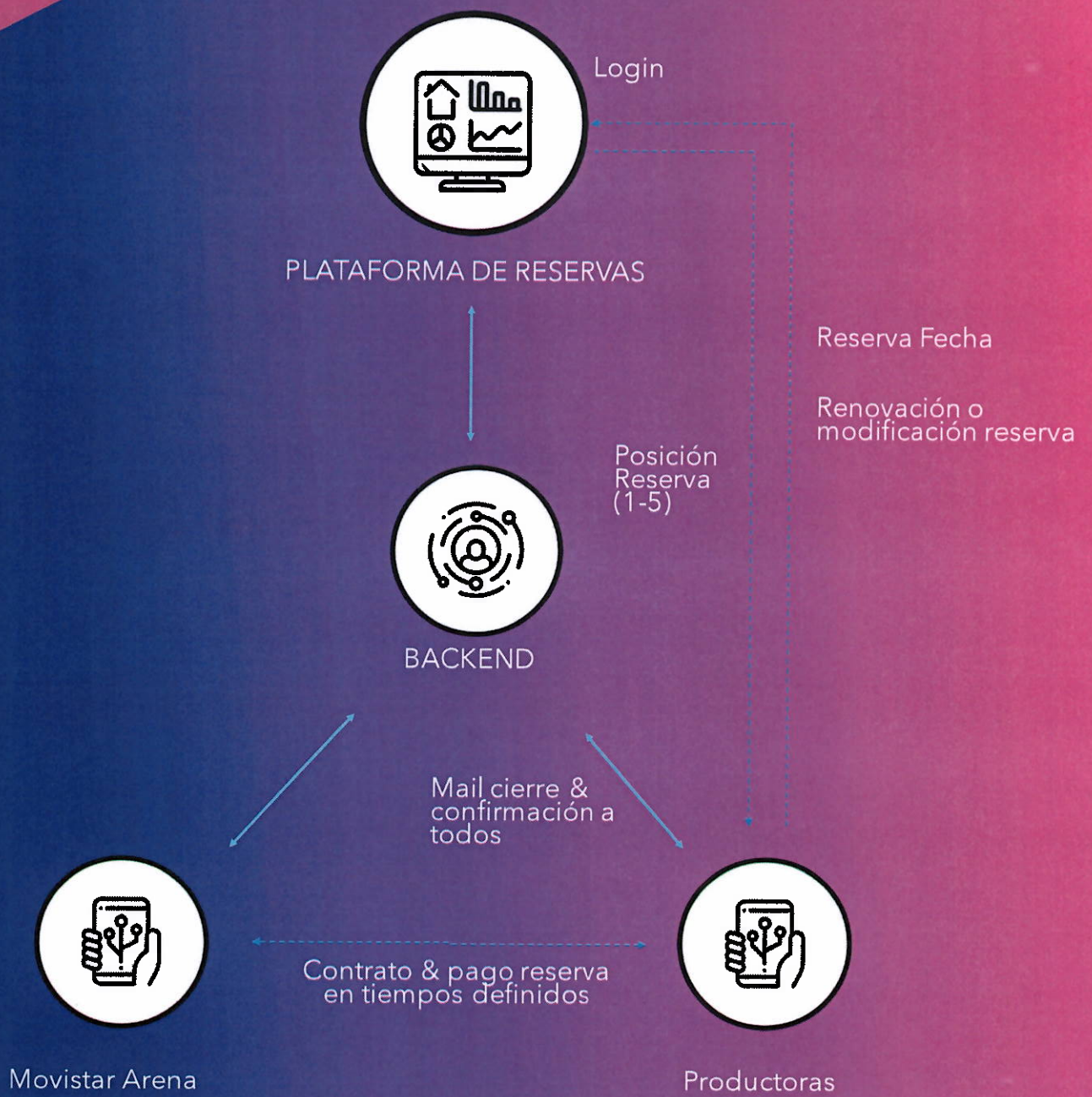
Desarrollo de Sistema de Reserva de horas



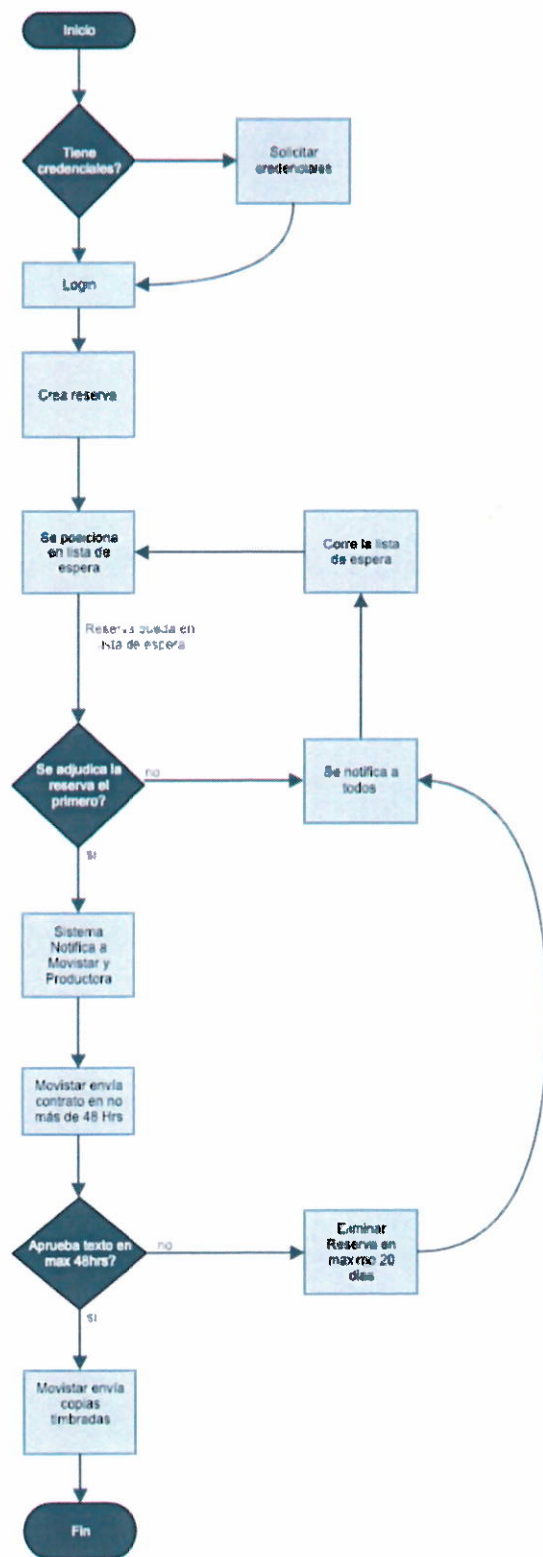
Objetivo & alcance

- Desarrollo de un "software de reservas" para Movistar Arena, con el objetivo de hacer el proceso de reserva de fechas mediante una interfaz de uso simple y fácil comprensión por parte de las productoras.
- Realizar todo lo necesario a nivel de diseño y seguridad con el objetivo de asegurar que la plataforma sea transparente, no discriminatoria, objetiva y 100% trackeable.
- El Sistema debe ser totalmente independiente de cualquier sistema del Movistar Arena y/o cualquier productora, por lo que será hosteado en una infraestructura propia e independiente.
- Requerimientos específicos:
 - El plazo máximo para la implementación del software será el 01 de Enero de 2020.
 - El sistema debe marcar con distinto color según orden de llegada.
 - El sistema debe asegurar su independencia de otros sistemas del Movistar Arena.
 - El sistema debe presentar interfaz estilo Google calendar
 - El sistema debe mostrar un color por orden de llegada al registro de una fecha.
 - El sistema debe mostrar una marca que denote que un evento esta con contrato.
 - El sistema debe mostrar solo los propios eventos de cada usuario.
 - El sistema debe mostrar si una fecha esta reservada o no para un usuario sin detalles de quien.

Componentes & Flujo



Componentes & Flujo





Front end

Se propone vistas Html5 con
framework Angular 6

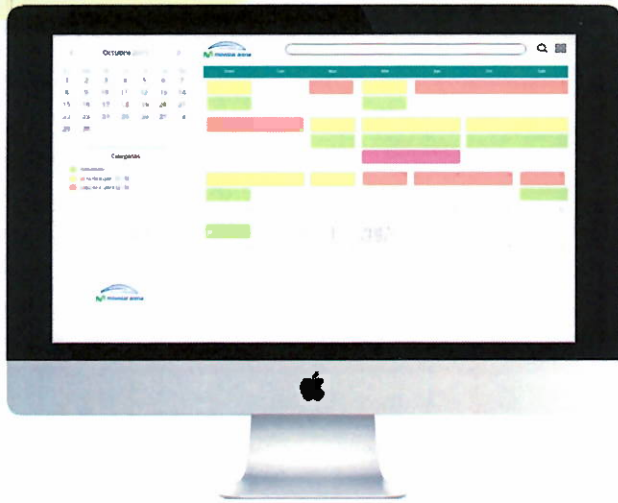
Responsabilidades del Front

- Renderisar vista calendario
- Renderisar Formulario de reserva de evento
- Renderisar vistas de login

Recursos

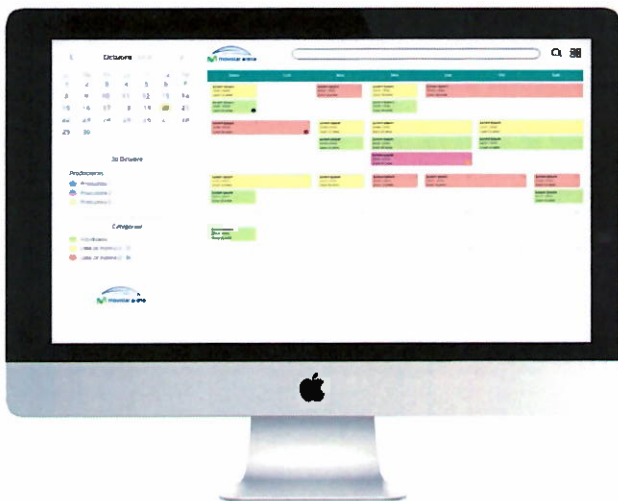
- Base de datos Postgresql para mantener los datos del sistema asegurando la integridad de los datos
- Base de datos Redis, para dar soporte al cache del sistema mejorando el rendimiento

Front end



Vista Productoras

- Las productoras solo tendrán la posibilidad de ver el contenido de sus propias reservas



Vista Movistar Arena

- El usuario Movistar Arena podrá ver el estado de las reservas al igual que las productoras pero además tener acceso al contenido de dichas reservas..

Entidades Base de Datos

Artista

- nombre

Admin

- credenciales

Productora

- credenciales
- reservas

Reserva

- fecha
- tipo de evento
- nombre del show
- configuración
- duración hrs
- requerimientos especiales
- montaje
- desmontaje
- estado

Venue

- nombre
- contacto

Backend

Estados

Se definen los siguientes estados para una reserva:
reservado, contratado, pagado, cancelado, caducado

Arquitectura

Se propone desarrollar un sistema hecho en Python 3.6 bajo framework Django 2

Responsabilidades del Backend

- Proveer vistas Html5
- Mantener lógica de negocio
- Gestión de credenciales
- Mantenion de entidades
- Encriptar base de datos ***
- APIs autenticadas para registro de reservas
- APIs autenticadas para visualización de reservar
- Implementar protocolo Https
- Implementar Cache



Infraestructura

Se propone montar los servicios en Amazon Web Services dado su amplia gama de herramientas de las cuales se detallan a continuación

Elastic beanstalk, que dará soporte a las maquinas de computo

Instancia EC2 en la cual se alojara BDD Postgres

Instancia EC2 en la cual se alojara BDD Redis la cual dará soportara el cache del sistema

Bucket S3 en donde se alojara los contenidos estáticos del sistema, además se utilizara como repositorio de respaldos de la base de datos

La infraestructura del sistema será creada en un ambiente independiente a cualquier sistema del Movistar Arena o cualquier productora de eventos.

Movistar Arena

Desarrollo de Sistema de Reserva de horas



ANEXO III

Protocolo para el manejo y resguardo de información para el Equipo de Reserva, ejecutivos del área comercial y Directores y Ejecutivos Relevantes de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A.

I. Definiciones

Para efectos del presente Protocolo, y sin perjuicio de acepciones particulares que se indiquen en el texto, los términos que se señalan a continuación, tendrán el siguiente significado:

- (a) "DL 211": El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- (b) "Director y Ejecutivo Relevante": Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- (c) "Entidad Fusionada": Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- (d) "Equipo de Reservas": Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas por parte de las Productoras para la realización de eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en el documento de Medidas de Mitigación, letra g) del párrafo b, del Capítulo 1 de la Sección III, relativo a la Operatividad del sistema.
- (e) "Fiscalía" o "FNE": La Fiscalía Nacional Económica.
- (f) "Influencia Decisiva": la capacidad de una persona o entidad para determinar o influenciar en la administración y decisiones competitivas de otra, en conformidad con los términos indicados en los párrafos 53 a 76 de la Guía de Competencia emitida por la FNE en junio del año 2017.
- (g) "Información Relevante": Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes Notificantes y de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- (h) "Investigación FNE" o "Expediente FNE": La Investigación Rol FNE F-159-2018.
- (i) "Medidas de Mitigación": Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el documento titulado "Ofrece Medidas de Conformidad con el artículo 53 Inciso Tercero del Decreto Ley N° 211", acompañado en la investigación Rol F-159-2018, que tienen por objeto resolver los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado, detectados a propósito de la Operación
- (j) "Movistar Arena": Obra pública denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("Arena Bicentenario").
- (k) "Muralla China": Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial

Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define *infra*.

- (l) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- (m) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas Entertainment SpA ("**Fidelitas Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- (n) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- (o) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- (p) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- (q) "TDLC": El H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- (r) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- (s) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Antecedentes.

- a) Conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018, las empresas HLR Group, Aleste e Inversiones AH, notificaron a la FNE una operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una Productora, a través de la Entidad Fusionada.
- b) En dicha investigación, las referidas empresas propusieron a la FNE diversas medidas procompetitivas, que serán auditadas por un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*, con el objeto de fiscalizar que la Operación materia de dicho expediente sea compatible con el DL 211.
- c) Dentro de tales compromisos, con el fin de evitar riesgos de bloqueo a otras Productoras distintas de la Entidad Fusionada en Movistar Arena, capturando a los artistas mediante el conocimiento anticipado de cierta información del evento, o el traspaso de toda clase de información comercial sensible de sus competidores por medio de Movistar Arena, se aprobó establecer una "Muralla China" entre el Equipo de Reservas, ejecutivos del área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes de Movistar Arena —por una parte— y los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada —por la otra—, para efectos de que éstos no accedan a dichos antecedentes, al menos hasta que sea puesta a disposición del público en general por la Productora que realiza el evento.

Para estos efectos, se considera como información sensible de las Productoras a la cual tiene acceso Movistar Arena y que no debiera revelarse a la Entidad Fusionada ni a sus competidores ("Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena"), la siguiente:

- a. Nombre o razón social de Productora que reserva la fecha de un evento determinado.
- b. Artista o evento para el cual se requiere la reserva.
- c. Configuración de la reserva (Full Arena, Media Arena, etc.).

La confidencialidad y resguardo de dicha información, deberá mantenerse, al menos, hasta que sea puesta a disposición para el público en general por la Productora que realiza el evento.

- d) Adicionalmente, la Muralla China comprenderá toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.
- e) Así las cosas, el presente protocolo para el manejo y resguardo de información comercialmente sensible (en lo sucesivo, el "Protocolo") establece una serie de obligaciones para distintos colaboradores de Arena Bicentenario en orden a proteger, en la mayor medida posible, la información de las Productoras distintas de la Entidad Fusionada, en el contexto descrito y a fin de precaver los señalados riesgos.

III. Compromisos

En virtud de lo señalado en la sección II, mediante la suscripción el presente Protocolo me comprometo a lo siguiente, en el cumplimiento de mis labores:

- a) En mi calidad de miembro del Equipo de Reserva, ejecutivo del área comercial y/o Director y Ejecutivo Relevante del Movistar Arena, me obligo a no traspasar a la Entidad Fusionada y a sus respectivos Directores y Ejecutivos Relevantes la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.
- b) Asimismo, en mi calidad de miembro del Equipo de Reserva, ejecutivo del área comercial y/o Director y Ejecutivo Relevante del Movistar Arena, me obligo a no traspasar a los Directores y Ejecutivos Relevantes de Fidelitas Entertainment y HLR Group, la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.
- c) En último término, en mi calidad de miembro del Equipo de Reserva, ejecutivo del área comercial y/o Director y Ejecutivo Relevante del Movistar Arena, me obligo a no traspasar a Productora alguna, la Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y Información Relevante de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*.
- d) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada –esto es, toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada– que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario.

IV. Designación y obligaciones del Equipo de Reservas

- a) Adicionalmente, Arena Bicentenario se compromete a designar a un equipo especialmente dedicado a administrar la reserva de fechas para eventos, que se encuentre en coordinación con el área comercial del recinto, exclusivamente para la negociación y ejecución de las condiciones específicas que cada Productora requiera para cada caso, quedando todos ellos afectos a las obligaciones de confidencialidad establecidas en este Protocolo .

- b) Salvo en aquello que sea estrictamente necesario para el cumplimiento de sus labores, el Equipo de Reservas se abstendrá de realizar cualquier acción que tenga como objeto o efecto la divulgación a la Entidad Fusionada o a terceros, directa o indirectamente, de Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*, comprometiéndose a no reproducir, publicar o revelar de ninguna manera dicha información y no utilizarla para ningún otro propósito, que no sea el estrictamente necesario para la realización de sus funciones, utilizando el mismo nivel de diligencia y cuidado que tendrían con la Información Relevante de la empresa a la que pertenecen.
- c) Movistar Arena se compromete a que el Equipo de Reservas cumplirá con las reglas de este Protocolo, en el manejo y resguardo de Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*, y velará porque éstos asuman como una obligación propia del desempeño de su cargo, las reglas de este Protocolo.

V. Personal sujeto a las obligaciones del presente Protocolo

- a. Integrantes del Equipo de Reservas:
 - 1. Catalina Sateler Dussailant, periodista, RUT 16.371.537-6, correo electrónico: csateler@movistararena.cl.
 - 2. Rodrigo Hernando Fonseca Varas, informático, RUT 13.701.252-9, correo electrónico: rfonseca@egroup.cl.
- b. Integrantes del Área Comercial de Movistar Arena:
 - 1. Cristian Andrés Tupper Celis, RUT 10.697.882-4, Director Comercial, correo electrónico: ctupper@egroup.cl.
 - 2. Gonzalo Lastra Fernández, RUT 13.435.537-9, Gerente de Operaciones y Eventos, correo electrónico: glastra@movistararena.cl.
- c. Otros Directores y Ejecutivos Relevantes de Movistar Arena:
 - 1. Cristian Aubert Ferrer, Director General, RUT 12.455.550-7, correo electrónico: caubert@egroup.cl.
 - 2. Alex Salvatore Rebolledo Sanhueza, Director de Operaciones, RUT 8.516.952-1, correo electrónico: arebolledo@egroup.cl.
 - 3. Rafael Alonso Echeverría González, Gerente de Administración y Finanzas, RUT 15.375.070-K, correo electrónico: recheverria@egroup.cl.
- d. Asesor legal de Movistar Arena
 - 1. Alejandro Eduardo Celis Núñez, abogado, RUT 10331530-1, correo electrónico: acelis@bmsabogados.cl.

VI. Otros compromisos y declaraciones

- a) Para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones contenidas en el presente Protocolo, Movistar Arena se obliga a realizar al menos una actividad de capacitación en libre competencia a los funcionarios actuales y futuros que formen parte del personal identificado en la Sección V., entregándoles además copia de este Protocolo y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer las medidas aprobadas por la FNE a este respecto.
- b) El presente Protocolo se hace extensivo también al deber de resguardar la información comercialmente sensible, en los términos señalados en este documento, tanto en el almacenamiento en medios electrónicos o informáticos de dicha información, como en su intercambio.
- c) Cualquier cambio en la composición de los miembros del Equipo de Reservas deberá ser informado por escrito a la Entidad Fusionada y al *Trustee* designado conforme a la Investigación Roi FNE F-159-2018.
- d) Se hace presente que conforme lo disponen las Medidas de Mitigación, el cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por un *Trustee* o Supervisor de Cumplimiento independiente de las Partes, el que deberá informar de manera semestral a la Fiscalía Nacional Económica durante todo el periodo de vigencia de las medidas de mitigación.
- e) Sin perjuicio de lo indicado, contando con la aprobación del respectivo funcionario, Movistar Arena considerará los deberes contenidos en este Protocolo como parte integrante de su contrato de trabajo, y el incumplimiento de dicho Protocolo como una infracción grave a las obligaciones contenidas en dicho contrato.
- f) El presente Protocolo entrará en vigencia desde su suscripción y permanecerá en vigor durante toda la vigencia de las Medidas de Mitigación que le han dado origen, respecto de los colaboradores de Arena Bicentenario afectos que mantengan dicha calidad.

[Firmas]

[Fecha]

ANEXO IV

Declaración

Yo, [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico], declaro haber leído y entendido las disposiciones del Protocolo para el manejo y resguardo de información para el Equipo de Reservas, ejecutivos del área comercial, Directores y Ejecutivos Relevantes de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A., y declaro mi compromiso a cumplir plenamente con dicho Protocolo, bajo el entendimiento además de que tal deber será considerado como parte de mi contrato de trabajo y que su no observancia constituirá un incumplimiento grave a dicho contrato.

Asimismo, declaro haber tomado pleno conocimiento del contenido y alcance de las medidas de mitigación que han dado origen al referido Protocolo, que fueran aprobadas por la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") en la Investigación Rol FNE F-159-2018; en virtud de la cual las empresas Fidelitas SpA, Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada, notificaron la operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una compañía dedicada a la producción de eventos masivos en Chile.

Finalmente, declaro haber sido informado por los abogados de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. acerca de las regulaciones chilenas vigentes y las sanciones aplicables en caso de infracción a la ley de defensa de la libre competencia, que pueden incluir: (i) multas aplicables a la empresa, sus ejecutivos y cualquier persona involucrada en la infracción de que se trate, hasta: (a) el 30% de las ventas relacionadas con el negocio involucrado en la infracción, durante toda la duración de ésta; o (b) el doble del beneficio económico obtenido por la infracción; o (c) en caso de que no se determinara ninguna de las cantidades mencionadas, hasta USD 50 millones aproximadamente; y (ii) en el caso de cartel o colusión, además: encarcelamiento, inhabilitación para contratar con el Estado e inhabilidad para ejercer cargos públicos, entre otras sanciones.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO V

Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Relevante de otras Productoras para Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group y Fidelitas Entertainment

I. Definiciones

Para efectos del presente Protocolo, y sin perjuicio de acepciones particulares que se indiquen en el texto, los términos que se señalan a continuación, tendrán el siguiente significado:

- (a) **"DL 211"**: El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- (b) **"Director y Ejecutivo Relevante"**: Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- (c) **"Entidad Fusionada"**: Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- (d) **"Equipo de Reservas"**: Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas por parte de las Productoras para la realización de eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en el documento de Medidas de Mitigación, letra g) del párrafo b, del Capítulo 1 de la Sección III, relativo a la Operatividad del sistema.
- (e) **"Fiscalía" o "FNE"**: La Fiscalía Nacional Económica.
- (f) **"Influencia Decisiva"**: la capacidad de una persona o entidad para determinar o influenciar en la administración y decisiones competitivas de otra, en conformidad con los términos indicados en los párrafos 53 a 76 de la Guía de Competencia emitida por la FNE en junio del año 2017.
- (g) **"Información Relevante"**: Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- (h) **"Investigación FNE" o "Expediente FNE"**: La Investigación Rol FNE F-159-2018.
- (i) **"Medidas de Mitigación"**: Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el documento titulado "Ofrece Medidas de Conformidad con el artículo 53 Inciso Tercero del Decreto Ley N° 211", acompañado en la investigación Rol F-159-2018, que tienen por objeto resolver los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado, detectados a propósito de la Operación
- (j) **"Movistar Arena"**: Obra pública denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("Arena Bicentenario").
- (k) **"Muralla China"**: Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial

Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define *infra*.

- (l) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- (m) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas Entertainment SpA ("**Fidelitas Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- (n) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- (o) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- (p) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- (q) "TDLC": El H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- (r) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- (s) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Antecedentes

- a) Conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018, las empresas HLR Group, Aleste e Inversiones AH, notificaron a la FNE una operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una Productora a través de la Entidad Fusionada.
- b) En dicha investigación, las referidas empresas propusieron a la FNE diversas medidas procompetitivas, que serán auditadas por un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*, con el objeto de fiscalizar que la Operación materia de dicho expediente sea compatible con el DL 211.
- c) Dentro de tales compromisos, con el fin de evitar riesgos de bloqueo a otras Productoras distintas de la Entidad Fusionada en Movistar Arena, capturando a los artistas mediante el conocimiento anticipado de cierta información del evento, o el traspaso de toda clase de información comercial sensible de sus competidores por medio de Movistar Arena, se aprobó establecer una "Muralla China" entre el Equipo de Reservas, ejecutivos del área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes de Movistar Arena —por una parte— y los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada —por la otra—, para efectos de que ésta no acceda a dichos antecedentes, al menos hasta que sea puesta a disposición del público en general por la Productora que realiza el evento.

Para estos efectos, se considera como información sensible de las Productoras a la cual tiene acceso Movistar Arena y que no debiera revelarse a la Entidad Fusionada ni a sus competidores ("Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena"), la siguiente:

- a. Nombre o razón social de Productora que reserva la fecha de un evento determinado.
- b. Artista o evento para el cual se requiere la reserva.
- c. Configuración de la reserva (Full Arena, Media Arena, etc.).

La confidencialidad y resguardo de dicha información, deberá mantenerse, al menos, hasta que sea puesta a disposición para el público en general por la Productora que realiza el evento.

- d) Adicionalmente, la Muralla China comprenderá toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho venue.
- e) Así las cosas, el presente protocolo sobre la abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Relevante de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*, para Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group y Fidelitas Entertainment -o bien, cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en la sociedad concesionaria de Movistar Arena y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group- (en adelante, el "Protocolo") establece una serie de obligaciones en orden a proteger, en la mayor medida posible, la información de las Productoras distintas de la Entidad Fusionada, en el contexto descrito y a fin de precaver los señalados riesgos.

III. Compromisos

En virtud de lo señalado en la sección II, mediante la suscripción el presente Protocolo me comprometo a lo siguiente, en el cumplimiento de mis labores:

- a) En mi calidad de Director y Ejecutivo Relevante y/o accionista de HLR Group y/o Fidelitas Entertainment -o bien, cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en la sociedad concesionaria de Movistar Arena y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group- me obligo a no solicitar o requerir, con ocasión de mi cargo o calidad, Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena.
- b) Asimismo, mediante la suscripción del presente Protocolo, en mi calidad de Director y Ejecutivo Relevante y/o accionistas de HLR Group y Fidelitas Entertainment -o bien, cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en la sociedad concesionaria de Movistar Arena y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group- me obligo a no solicitar o requerir, con ocasión de mi cargo o calidad, toda aquella Información Relevante de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho venue.
- c) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada –esto es, toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada– que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario.

IV. Otros compromisos y declaraciones

- a) Para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones contenidas en el Protocolo, HLR Group se obliga a realizar al menos una actividad de capacitación en libre competencia a los Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group y Fidelitas Entertainment, entregándoles

además copia de este Protocolo y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer las medidas aprobadas por la FNE a este respecto.

- b) Se hace presente que conforme lo disponen las Medidas de Mitigación, el cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por un *Trustee* o Supervisor de Cumplimiento independiente de las Partes, el que deberá informar de manera semestral a la Fiscalía Nacional Económica durante todo el periodo de vigencia de las Medidas de Mitigación.
- c) Sin perjuicio de lo indicado, se considerará que los deberes contenidos en este Protocolo forman parte integrante del contrato de trabajo del respectivo suscriptor, y el incumplimiento de dicho Protocolo como una infracción grave a las obligaciones contenidas en dicho contrato.
- d) El presente Protocolo entrará en vigencia desde su suscripción y permanecerá en vigor durante toda la vigencia de las Medidas de Mitigación que le han dado origen, en cuanto el infrascrito mantenga la calidad de afecto a dichas medidas.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO VI

Declaración

Yo, [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico], declaro haber leído y entendido las disposiciones del Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue* para Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group y Fidelitas Entertainment, y declaro mi compromiso a cumplir plenamente con dicho Protocolo, bajo el entendimiento además de tal deber será considerado como parte de mi contrato de trabajo y que su no observancia constituirá un incumplimiento grave a dicho contrato.

Asimismo, declaro haber tomado pleno conocimiento del contenido y alcance de las medidas de mitigación que han dado origen al referido Protocolo, que fueron aprobadas por la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") en la Investigación Rol FNE F-159-2018; en virtud de la cual las empresas Fidelitas SpA, Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada, notificaron la operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una compañía dedicada a la producción de eventos masivos en Chile.

Finalmente, declaro haber sido informado por los abogados de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. acerca de las regulaciones chilenas vigentes y las sanciones aplicables en caso de infracción a la ley de defensa de la libre competencia, que pueden incluir: (i) multas aplicables a la empresa, sus ejecutivos y cualquier persona involucrada en la infracción de que se trate, hasta: (a) el 30% de las ventas relacionadas con el negocio involucrado en la infracción, durante toda la duración de ésta; o (b) el doble del beneficio económico obtenido por la infracción; o (c) en caso de que no se determinara ninguna de las cantidades mencionadas, hasta USD 50 millones aproximadamente; y (ii) en el caso de cartel o colusión, además: encarcelamiento, inhabilitación para contratar con el Estado e inhabilidad para ejercer cargos públicos, entre otras sanciones.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO VII

Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Relevante de otras Productoras para Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada

I. Definiciones

Para efectos del presente Protocolo, y sin perjuicio de acepciones particulares que se indiquen en el texto, los términos que se señalan a continuación, tendrán el siguiente significado:

- (a) **"DL 211"**: El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- (b) **"Director y Ejecutivo Relevante"**: Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- (c) **"Entidad Fusionada"**: Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- (d) **"Equipo de Reservas"**: Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas por parte de las Productoras para la realización de eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en el documento de Medidas de Mitigación, letra g) del párrafo b, del Capítulo 1 de la Sección III, relativo a la Operatividad del sistema.
- (e) **"Fiscalía" o "FNE"**: La Fiscalía Nacional Económica.
- (f) **"Influencia Decisiva"**: la capacidad de una persona o entidad para determinar o influenciar en la administración y decisiones competitivas de otra, en conformidad con los términos indicados en los párrafos 53 a 76 de la Guía de Competencia emitida por la FNE en junio del año 2017.
- (g) **"Información Relevante"**: Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- (h) **"Investigación FNE" o "Expediente FNE"**: La Investigación Rol FNE F-159-2018.
- (i) **"Medidas de Mitigación"**: Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el documento titulado "Ofrece Medidas de Conformidad con el artículo 53 Inciso Tercero del Decreto Ley N° 211", acompañado en la investigación Rol F-159-2018, que tienen por objeto resolver los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado, detectados a propósito de la Operación
- (j) **"Movistar Arena"**: Obra pública denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("Arena Bicentenario").
- (k) **"Muralla China"**: Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial

Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define *infra*.

- (l) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- (m) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas SpA Entertainment SpA ("**Fidelitas SpA Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- (n) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- (o) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- (p) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- (q) "TDL": El H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- (r) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- (s) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Antecedentes

- a) Conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018, las empresas HLR Group, Aleste e Inversiones AH, notificaron a la FNE una operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una Productora, a través de la Entidad Fusionada.
- b) En dicha investigación, las referidas empresas propusieron a la FNE diversas medidas procompetitivas, que serán auditadas por un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*, con el objeto de fiscalizar que la Operación materia de dicho expediente sea compatible con el DL 211.
- c) Dentro de tales compromisos, con el fin de evitar riesgos de bloqueo a otras Productoras distintas de la Entidad Fusionada en Movistar Arena, capturando a los artistas mediante el conocimiento anticipado de cierta información del evento, o el traspaso de toda clase de información comercial sensible de sus competidores por medio de Movistar Arena, se aprobó establecer una "Muralla China" entre el Equipo de Reservas, ejecutivos del área comercial y los Directores y Ejecutivos Relevantes de Movistar Arena —por una parte— y los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada —por la otra—, para efectos de que ésta no acceda a dichos antecedentes, al menos hasta que sea puesta a disposición del público en general por la Productora que realiza el evento.

Para estos efectos, se considera como información sensible de las Productoras a la cual tiene acceso Movistar Arena y que no debiera revelarse a la Entidad Fusionada ni a sus competidores ("Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena"), la siguiente:

- a. Nombre o razón social de Productora que reserva la fecha de un evento determinado.
- b. Artista o evento para el cual se requiere la reserva.
- c. Configuración de la reserva (Full Arena, Media Arena, etc.).

La confidencialidad y resguardo de dicha información, deberá mantenerse, al menos, hasta que sea puesta a disposición para el público en general por la Productora que realiza el evento.

- d) Adicionalmente, la Muralla China comprenderá toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho venue.
- e) Así las cosas, el presente protocolo sobre la abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket, para Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada (en adelante, el "Protocolo") establece una serie de obligaciones en orden a proteger, en la mayor medida posible, la información de las Productoras distintas de la Entidad Fusionada, en el contexto descrito y a fin de precaver los señalados riesgos.

III. Compromisos

En virtud de lo señalado en la sección II, mediante la suscripción el presente Protocolo me comprometo a lo siguiente, en el cumplimiento de mis labores:

- a) En mi calidad de Director y Ejecutivo Relevante de la Entidad Fusionada, me obligo a no solicitar ni requerir, con ocasión de mi cargo o calidad, Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena.
- b) Asimismo, con ocasión de mi cargo o calidad, me obligo a no solicitar ni requerir toda aquella Información Relevante de las Productoras rivales de la Entidad Fusionada que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho venue.
- c) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada –esto es, toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada– que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario..

IV. Otros compromisos y declaraciones

- a) Para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones contenidas en el Protocolo, HLR Group se obliga a realizar al menos una actividad de capacitación en libre competencia a los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada, entregándoles además copia de este Protocolo y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer las medidas aprobadas por la FNE a este respecto.
- b) Se hace presente que, conforme lo disponen las Medidas de Mitigación, el cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por un *Trustee* o Supervisor de Cumplimiento independiente de las Partes, el que deberá informar de manera semestral a la Fiscalía Nacional Económica durante todo el periodo de vigencia de las Medidas de Mitigación.
- c) Sin perjuicio de lo indicado, se considerará que los deberes contenidos en este Protocolo forman parte integrante del contrato de trabajo del respectivo suscriptor, y el incumplimiento de dicho

Protocolo como una infracción grave a las obligaciones contenidas en dicho contrato en caso de existir tal clase de vínculo de subordinación o dependencia.

- d) El presente Protocolo entrará en vigencia desde su suscripción y permanecerá en vigor durante toda la vigencia de las Medidas de Mitigación que le han dado origen, en cuanto el infrascrito mantenga la calidad de afecto a dichas medidas.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO VIII

Declaración

Yo, [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico], declaro haber leído y entendido las disposiciones del Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*, para Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada, y declaro mi compromiso a cumplir plenamente con dicho Protocolo, bajo el entendimiento además de que tal deber será considerado como parte de mi contrato de trabajo y que su no observancia constituirá un incumplimiento grave a dicho contrato, en caso de existir tal clase de vínculo de subordinación o dependencia.

Asimismo, declaro haber tomado pleno conocimiento del contenido y alcance de las medidas de mitigación que han dado origen al referido Protocolo, que fueran aprobadas por la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") en la Investigación Rol FNE F-159-2018; en virtud de la cual las empresas Fidelitas SpA, Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada, notificaron la operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una compañía dedicada a la producción de eventos masivos en Chile.

Finalmente, declaro haber sido informado por los abogados de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. acerca de las regulaciones chilenas vigentes y las sanciones aplicables en caso de infracción a la ley de defensa de la libre competencia, que pueden incluir: (i) multas aplicables a la empresa, sus ejecutivos y cualquier persona involucrada en la infracción de que se trate, hasta: (a) el 30% de las ventas relacionadas con el negocio involucrado en la infracción, durante toda la duración de ésta; o (b) el doble del beneficio económico obtenido por la infracción; o (c) en caso de que no se determinara ninguna de las cantidades mencionadas, hasta USD 50 millones aproximadamente; y (ii) en el caso de cartel o colusión, además: encarcelamiento, inhabilitación para contratar con el Estado e inhabilidad para ejercer cargos públicos, entre otras sanciones.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO IX

Protocolo sobre manejo y resguardo de Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket para directores nombrados por HLR Group, o sus Relacionadas, que tengan cargos ejecutivos relevantes o la calidad de director en Punto Ticket

I. Definiciones

Para efectos del presente Protocolo, y sin perjuicio de acepciones particulares que se indiquen en el texto, los términos que se señalan a continuación, tendrán el siguiente significado:

- (a) **"DL 211"**: El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- (b) **"Director y Ejecutivo Relevante"**: Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- (c) **"Entidad Fusionada"**: Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- (d) **"Equipo de Reservas"**: Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas por parte de las Productoras para la realización de eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en el documento de Medidas de Mitigación, letra g) del párrafo b, del Capítulo 1 de la Sección III, relativo a la Operatividad del sistema.
- (e) **"Fiscalía" o "FNE"**: La Fiscalía Nacional Económica.
- (f) **"Investigación FNE" o "Expediente FNE"**: La Investigación Rol FNE F-159-2018.
- (g) **"Influencia Decisiva"**: la capacidad de una persona o entidad para determinar o influenciar en la administración y decisiones competitivas de otra, en conformidad con los términos indicados en los párrafos 53 a 76 de la Guía de Competencia emitida por la FNE en junio del año 2017.
- (h) **"Información Relevante"**: Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- (i) **"Medidas de Mitigación"**: Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el documento titulado "Ofrece Medidas de Conformidad con el artículo 53 Inciso Tercero del Decreto Ley N° 211", acompañado en la investigación Rol F-159-2018, que tienen por objeto resolver los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado, detectados a propósito de la Operación
- (j) **"Movistar Arena"**: Obra pública denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("Arena Bicentenario").
- (k) **"Muralla China"**: Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial

Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define *infra*.

- (l) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- (m) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas Entertainment SpA ("**Fidelitas SpA Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- (n) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- (o) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- (p) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- (q) "TDLC": El H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- (r) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- (s) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Antecedentes

- a) Conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018, las empresas HLR Group, Aleste e Inversiones AH, notificaron a la FNE una operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una Productora, a través la Entidad Fusionada.
- b) En dicha investigación, las referidas empresas propusieron a la FNE diversas medidas procompetitivas, que serán auditadas por un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*, con el objeto de fiscalizar que la Operación materia de dicho expediente sea compatible con el DL 211.
- c) Dentro de tales compromisos, con el propósito de evitar traspasos de información comercial sensible hacia la Entidad Fusionada, que pudiere manejar la ticketera Punto Ticket S.A. ("**Punto Ticket**"), respecto de las Productoras no integradas verticalmente, las Partes Notificantes se comprometieron a establecer una "Muralla China" por medio de la cual sea imposible que fluya información sensible y privada de otras Productoras distintas a la Entidad Fusionada hacia esta última, mitigando así el riesgo de traspaso de información de Punto Ticket a ésta última, sea directamente, a través de sus Directores y Ejecutivos Relevantes o a través de Movistar Arena.

Para tales efectos, se entiende como información comercialmente sensible de las Productoras, a la cual tiene acceso Punto Ticket S.A. , y que no debiera solicitarse bajo ningún respecto ("Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket"), toda aquella referida a las variables competitivas recopiladas a partir de los servicios prestados por Punto Ticket a terceros, tales como la venta de los shows con corte de tickets, ya sea que ésta se obtenga una vez que se hayan realizado el determinado evento o durante su comercialización, tanto respecto de la cantidad de boletos vendidos, montos en pesos, información sobre comportamiento de la demanda, medios de pago utilizados por los consumidores, entre otros.

Este concepto comprende la Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, que sea obtenida por dicha ticketera tanto en los eventos realizados en el Movistar Arena, como en cualquier otro recinto.

- d) Así las cosas, el presente protocolo sobre la obligación de no traspasar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket por parte de los directores nombrados por HLR Group —o sus Relacionadas— en Punto Ticket, a sus Relacionadas; a Productora alguna ni a ningún Director y Ejecutivo Relevante o accionista de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group— (en adelante, el "Protocolo") establece una serie de obligaciones en orden a proteger, en la mayor medida posible, la información de las Productoras distintas de la Entidad Fusionada, en el contexto descrito y a fin de precaver los señalados riesgos.

III. Compromisos

En virtud de lo señalado en la sección I, me comprometo a lo siguiente, en el cumplimiento de mis labores:

- a) Con ocasión de mi cargo o calidad de Director y Ejecutivo Relevante nombrado por HLR Group - o sus Relacionadas- en Punto Ticket, me obligo a no traspasar Información Comercial Sensible conocida por Punto Ticket a la que tenga acceso con ocasión de dicho cargo o calidad, ya sea a sus Relacionadas; a Productora alguna; ni a ningún Director y Ejecutivo Relevante o accionista de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegres SpA —o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—.
- b) El suscrito deja constancia tener conocimiento de que las Partes Notificantes se han comprometido a impedir la participación simultánea de la misma persona en la administración de Punto Ticket y la Entidad Fusionada, respectivamente, en calidad de Director y Ejecutivo Relevante de dichas sociedades, y a realizar al menos una actividad de capacitación en materia de libre competencia.
- c) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada —esto es toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada— que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario, Fidelitas Entertainment SpA, HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—.

IV. Otros compromisos y declaraciones

- a) Para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones contenidas en el Protocolo, HLR Group se obliga a realizar al menos una actividad de capacitación en libre competencia a los Directores y Ejecutivos Relevantes nombrados por HLR Group —o sus Relacionadas— en Punto Ticket, entregándoles además copia de este Protocolo y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer las medidas aprobadas por la FNE a este respecto.
- b) Se hace presente que conforme lo disponen las Medidas de Mitigación, el cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por un *Trustee* o Supervisor de Cumplimiento independiente de las

Partes, el que deberá informar de manera semestral a la Fiscalía Nacional Económica durante todo el periodo de vigencia de las Medidas de Mitigación.

- c) Sin perjuicio de lo indicado, se considerará que los deberes contenidos en este Protocolo forman parte integrante del contrato de trabajo del respectivo suscriptor, en caso de existir tal clase de vínculo de subordinación o dependencia, y el incumplimiento de este Protocolo como una infracción grave a las obligaciones contenidas en dicho contrato.
- d) El presente Protocolo entrará en vigencia desde su suscripción y permanecerá en vigor durante toda la vigencia de las Medidas de Mitigación que le han dado origen, en cuanto el infrascrito mantenga la calidad de afecto a dichas medidas.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO X

Declaración

Yo, [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico], declaro haber leído y entendido las disposiciones del Protocolo sobre manejo y resguardo de información comercialmente sensible para directores nombrados por HLR Group, o sus Relacionadas, que tengan cargos Ejecutivos Relevantes o la calidad de Director en Punto Ticket S.A., y declaro mi compromiso a cumplir plenamente con dicho Protocolo, bajo el entendimiento además de que tal deber será considerado como parte de mi contrato de trabajo y que su no observancia constituirá un incumplimiento grave a dicho contrato, en caso que corresponda.

Asimismo, declaro haber tomado pleno conocimiento del contenido y alcance de las medidas de mitigación que han dado origen al referido Protocolo, que fueron aprobadas por la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") en la Investigación Rol FNE F-159-2018; en virtud de la cual las empresas Fidelitas SpA, Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada, notificaron la operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una compañía dedicada a la producción de eventos masivos en Chile.

Finalmente, declaro haber sido informado por los abogados de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. acerca de las regulaciones chilenas vigentes y las sanciones aplicables en caso de infracción a la ley de defensa de la libre competencia, que pueden incluir: (i) multas aplicables a la empresa, sus ejecutivos y cualquier persona involucrada en la infracción de que se trate, hasta: (a) el 30% de las ventas relacionadas con el negocio involucrado en la infracción, durante toda la duración de ésta; o (b) el doble del beneficio económico obtenido por la infracción; o (c) en caso de que no se determinara ninguna de las cantidades mencionadas, hasta USD 50 millones aproximadamente; y (ii) en el caso de cartel o colusión, además: encarcelamiento, inhabilitación para contratar con el Estado e inhabilidad para ejercer cargos públicos, entre otras sanciones.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO XI

Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket S.A. para Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group, HLR Partnes y Valle Alegre

I. Definiciones

Para efectos del presente Protocolo, y sin perjuicio de acepciones particulares que se indiquen en el texto, los términos que se señalan a continuación, tendrán el siguiente significado:

- (a) “DL 211”: El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- (b) “Director y Ejecutivo Relevante”: Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- (c) “Entidad Fusionada”: Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- (d) “Entidad Fusionada”: Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- (e) “Equipo de Reservas”: Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas por parte de las Productoras para la realización de eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en el documento de Medidas de Mitigación, letra g) del párrafo b, del Capítulo 1 de la Sección III, relativo a la Operatividad del sistema.
- (f) “Fiscalía” o “FNE”: La Fiscalía Nacional Económica.
- (g) “Influencia Decisiva”: la capacidad de una persona o entidad para determinar o influenciar en la administración y decisiones competitivas de otra, en conformidad con los términos indicados en los párrafos 53 a 76 de la Guía de Competencia emitida por la FNE en junio del año 2017.
- (h) “Información Relevante”: Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- (i) “Investigación FNE” o “Expediente FNE”: La Investigación Rol FNE F-159-2018.
- (j) “Medidas de Mitigación”: Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el documento titulado “Ofrece Medidas de Conformidad con el artículo 53 Inciso Tercero del Decreto Ley N° 211”, acompañado en la investigación Rol F-159-2018, que tienen por objeto resolver los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado, detectados a propósito de la Operación

- (k) "Movistar Arena": Obra pública denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("Arena Bicentenario").
- (l) "Muralla China": Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define *infra*.
- (m) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- (n) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas SpA Entertainment SpA ("**Fidelitas SpA Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- (o) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- (p) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- (q) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- (r) "TDLC": El H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- (s) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- (t) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Antecedentes

- a) Conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018, las empresas HLR Group, Aleste e Inversiones AH, notificaron a la FNE una operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una Productora, a través la Entidad Fusionada.
- b) En dicha investigación, las referidas empresas propusieron a la FNE diversas medidas procompetitivas, que serán auditadas por un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*, con el objeto de fiscalizar que la Operación materia de dicho expediente sea compatible con el DL 211.
- c) Dentro de tales compromisos, con el propósito de evitar traspasos de información comercial sensible hacia la Entidad Fusionada, que pudiere manejar la ticketera Punto Ticket S.A. ("**Punto Ticket**"), respecto de las Productoras no integradas verticalmente, las Partes Notificantes se comprometieron a establecer una "Muralla China" por medio de la cual sea imposible que fluya información sensible y privada de otras Productoras distintas a la Entidad Fusionada hacia esta última, mitigando así el riesgo de traspaso de información de Punto Ticket a ésta última, sea directamente, a través de sus Directores y Ejecutivos Relevantes o a través de Movistar Arena.

Para tales efectos, se entiende como información comercialmente sensible de las Productoras, a la cual tiene acceso Punto Ticket S.A. , y que no debiera solicitarse bajo ningún respecto ("Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket"), toda aquella referida a las variables competitivas recopiladas a partir de los servicios prestados por Punto Ticket a terceros, tales como la venta de los shows con corte de tickets, ya sea que ésta se obtenga una

vez que se hayan realizado el determinado evento o durante su comercialización, tanto respecto de la cantidad de boletos vendidos, montos en pesos, información sobre comportamiento de la demanda, medios de pago utilizados por los consumidores, entre otros.

Este concepto comprende la Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, que sea obtenida por dicha ticketera tanto en los eventos realizados en el Movistar Arena, como en cualquier otro recinto.

- d) Así las cosas, el presente protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket S.A. para Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group, HLR Partners y Valle Alegre —o bien, cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket S.A. y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group— (en adelante, el "Protocolo") establece una serie de obligaciones en orden a proteger, en la mayor medida posible, la información de las Productoras distintas de la Entidad Fusionada, en el contexto descrito y a fin de precaver los señalados riesgos.

III. Compromisos

En virtud de lo señalado en la sección II, mediante la suscripción el presente Protocolo me comprometo a lo siguiente, en el cumplimiento de mis labores:

- a) Con ocasión de mi cargo o calidad de Director y Ejecutivo Relevante o accionista de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que actualmente o en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—, me obligo a no solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket.
- b) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada —esto es toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada— que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario, Fidelitas Entertainment SpA, HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—.
- c) El suscrito deja constancia tener conocimiento de que las Partes Notificantes se han comprometido a impedir la participación simultánea de la misma persona en la administración de Punto Ticket y la Entidad Fusionada, respectivamente, en calidad de Director y Ejecutivo Relevante de dichas sociedades, y a realizar al menos una actividad de capacitación en materia de libre competencia.

IV. Otros compromisos y declaraciones

- a) Para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones contenidas en el Protocolo, HLR Group se obliga a realizar al menos una actividad de capacitación en libre competencia a los Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA, entregándoles además copia de este Protocolo y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer las medidas aprobadas por la FNE a este respecto.

- b) Se hace presente que conforme lo disponen las Medidas de Mitigación, el cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por un *Trustee* o Supervisor de Cumplimiento independiente de las Partes, el que deberá informar de manera semestral a la Fiscalía Nacional Económica durante todo el periodo de vigencia de las Medidas de Mitigación.
- c) Sin perjuicio de lo indicado, se considerará que los deberes contenidos en este Protocolo forman parte integrante del contrato de trabajo del respectivo suscriptor, y el incumplimiento de dicho Protocolo como una infracción grave a las obligaciones contenidas en dicho contrato.
- d) El presente Protocolo entrará en vigencia desde su suscripción y permanecerá en vigor durante toda la vigencia de las Medidas de Mitigación que le han dado origen, en cuanto el infrascrito mantenga la calidad de afecto a dichas medidas.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO XII

Declaración

Yo, [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico], declaro haber leído y entendido las disposiciones del Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket S.A. para Directores y Ejecutivos Relevantes y accionistas de HLR Group, HLR Partnes y Valle Alegre, y declaro mi compromiso a cumplir plenamente con dicho Protocolo, bajo el entendimiento además de tal deber será considerado como parte de mi contrato de trabajo y que su no observancia constituirá un incumplimiento grave a dicho contrato.

Asimismo, declaro haber tomado pleno conocimiento del contenido y alcance de las medidas de mitigación que han dado origen al referido Protocolo, que fueron aprobadas por la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") en la Investigación Rol FNE F-159-2018; en virtud de la cual las empresas Fidelitas SpA, Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada, notificaron la operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una compañía dedicada a la producción de eventos masivos en Chile.

Finalmente, declaro haber sido informado por los abogados de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. acerca de las regulaciones chilenas vigentes y las sanciones aplicables en caso de infracción a la ley de defensa de la libre competencia, que pueden incluir: (i) multas aplicables a la empresa, sus ejecutivos y cualquier persona involucrada en la infracción de que se trate, hasta: (a) el 30% de las ventas relacionadas con el negocio involucrado en la infracción, durante toda la duración de ésta; o (b) el doble del beneficio económico obtenido por la infracción; o (c) en caso de que no se determinara ninguna de las cantidades mencionadas, hasta USD 50 millones aproximadamente; y (ii) en el caso de cartel o colusión, además: encarcelamiento, inhabilitación para contratar con el Estado e inhabilidad para ejercer cargos públicos, entre otras sanciones.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO XIII

Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket para Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada

I. Definiciones

Para efectos del presente Protocolo, y sin perjuicio de acepciones particulares que se indiquen en el texto, los términos que se señalan a continuación, tendrán el siguiente significado:

- (a) **"DL 211"**: El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- (b) **"Director y Ejecutivo Relevante"**: Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- (c) **"Entidad Fusionada"**: Empresa resultante de la Operación —sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group
- (d) **"Equipo de Reservas"**: Área interna de Movistar Arena dedicada específicamente a la reserva de fechas por parte de las Productoras para la realización de eventos en dicho recinto y sujeta a obligaciones de confidencialidad en los términos establecidos en el documento de Medidas de Mitigación, letra g) del párrafo b, del Capítulo 1 de la Sección III, relativo a la Operatividad del sistema.
- (e) **"Fiscalía" o "FNE"**: La Fiscalía Nacional Económica. **"Influencia Decisiva"**: la capacidad de una persona o entidad para determinar o influenciar en la administración y decisiones competitivas de otra, en conformidad con los términos indicados en los párrafos 53 a 76 de la Guía de Competencia emitida por la FNE en junio del año 2017.
- (f) **"Información Relevante"**: Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- (g) **"Investigación FNE" o "Expediente FNE"**: La Investigación Rol FNE F-159-2018.
- (h) **"Medidas de Mitigación"**: Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el documento titulado "Ofrece Medidas de Conformidad con el artículo 53 Inciso Tercero del Decreto Ley N° 211", acompañado en la investigación Rol F-159-2018, que tienen por objeto resolver los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado, detectados a propósito de la Operación
- (i) **"Movistar Arena"**: Obra pública denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("Arena Bicentenario").
- (j) **"Muralla China"**: Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial

Sensible Conocida por Movistar Arena e Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define *infra*.

- (k) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- (l) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas SpA Entertainment SpA ("**Fidelitas SpA Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- (m) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- (n) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- (o) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- (p) "TDLC": El H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- (q) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- (r) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Antecedentes

- a) Conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018, las empresas HLR Group, Aleste e Inversiones AH, notificaron a la FNE una operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una Productora, a través la Entidad Fusionada.
- b) En dicha investigación, las referidas empresas propusieron a la FNE diversas medidas procompetitivas, que serán auditadas por un Supervisor de Cumplimiento o *Trustee*, con el objeto de fiscalizar que la Operación materia de dicho expediente sea compatible con el DL 211.
- c) Dentro de tales compromisos, con el propósito de evitar traspasos de información comercial sensible hacia la Entidad Fusionada, que pudiere manejar la ticketera Punto Ticket S.A. ("**Punto Ticket**"), respecto de las Productoras no integradas verticalmente, las Partes Notificantes se comprometieron a establecer una "Muralla China" por medio de la cual sea imposible que fluya información sensible y privada de otras Productoras distintas a la Entidad Fusionada hacia esta última, mitigando así el riesgo de traspaso de información de Punto Ticket a ésta última, sea directamente, a través de sus Directores y Ejecutivos Relevantes o a través de Movistar Arena.

Para tales efectos, se entiende como información comercialmente sensible de las Productoras, a la cual tiene acceso Punto Ticket S.A. , y que no debiera solicitarse bajo ningún respecto ("Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket"), toda aquella referida a las variables competitivas recopiladas a partir de los servicios prestados por Punto Ticket a terceros, tales como la venta de los shows con corte de tickets, ya sea que ésta se obtenga una vez que se hayan realizado el determinado evento o durante su comercialización, tanto respecto de la cantidad de boletos vendidos, montos en pesos, información sobre comportamiento de la demanda, medios de pago utilizados por los consumidores, entre otros.

Este concepto comprende la Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, que sea obtenida por dicha ticketera tanto en los eventos realizados en el Movistar Arena, como en cualquier otro recinto.

- d) Así las cosas, el presente protocolo sobre la abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket -según se define *infra*-, para Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada (en adelante, el "Protocolo") establece una serie de obligaciones en orden a proteger, en la mayor medida posible, la información de las Productoras distintas de la Entidad Fusionada, en el contexto descrito y a fin de precaver los señalados riesgos.

III. Compromisos

En virtud de lo señalado en la sección II, mediante la suscripción el presente Protocolo, me comprometo a lo siguiente, en el cumplimiento de mis labores:

- a) En mi calidad de Director y Ejecutivo Relevante de la Entidad Fusionada, me obligo a no solicitar ni requerir, con ocasión de mi cargo o calidad, la Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket.
- b) El suscrito deja constancia tener conocimiento de que las Partes Notificantes se han comprometido a impedir la participación simultánea de la misma persona en la administración de Punto Ticket y la Entidad Fusionada, respectivamente, en calidad de Director y Ejecutivo Relevante de dichas sociedades.
- c) En todo caso, esta medida no comprende aquella información que sea de público conocimiento o conocida por el mercado; ni la información agregada —esto es toda ella en la que no se pueda identificar la Información Relevante particular de las competidoras de la Entidad Fusionada— que sea estrictamente necesaria para el cumplimiento de los deberes de los Directores y Ejecutivos Relevantes de Arena Bicentenario, Fidelitas Entertainment SpA, HLR Group, HLR Partners SpA o Valle Alegre SpA —o de cualquier entidad que en el futuro tenga participación directa o indirecta en Punto Ticket y pertenezca al grupo empresarial de HLR Group—.

IV. Otros compromisos y declaraciones

- a) Para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones contenidas en el Protocolo, HLR Group se obliga a realizar al menos una actividad de capacitación en libre competencia a los Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada, entregándoles además copia de este Protocolo y exigiéndoles la suscripción de una declaración jurada en que declaren conocer las medidas aprobadas por la FNE a este respecto.
- b) Se hace presente que conforme lo disponen las Medidas de Mitigación, el cumplimiento de este compromiso será fiscalizado por un *Trustee* o Supervisor de Cumplimiento independiente de las Partes, el que deberá informar de manera semestral a la Fiscalía Nacional Económica durante todo el periodo de vigencia de las Medidas de Mitigación.
- c) Sin perjuicio de lo indicado, se considerará que los deberes contenidos en este Protocolo forman parte integrante del contrato de trabajo del respectivo suscriptor, y el incumplimiento de dicho Protocolo como una infracción grave a las obligaciones contenidas en dicho contrato.

- d) El presente Protocolo entrará en vigencia desde su suscripción y permanecerá en vigor durante toda la vigencia de las Medidas de Mitigación que le han dado origen, en cuanto el infrascrito mantenga la calidad de afecto a dichas medidas.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO XIV

Declaración

Yo, [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico], declaro haber leído y entendido las disposiciones del Protocolo sobre abstención de solicitar Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket S.A. para Directores y Ejecutivos Relevantes de la Entidad Fusionada, y declaro mi compromiso a cumplir plenamente con dicho Protocolo, bajo el entendimiento además de que tal deber será considerado como parte de mi contrato de trabajo y que su no observancia constituirá un incumplimiento grave a dicho contrato.

Asimismo, declaro haber tomado pleno conocimiento del contenido y alcance de las medidas de mitigación que han dado origen al referido Protocolo, que fueron aprobadas por la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") en la Investigación Rol FNE F-159-2018; en virtud de la cual las empresas Fidelitas SpA, Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada, notificaron la operación de concentración mediante la cual dichas sociedades operarán de manera conjunta una compañía dedicada a la producción de eventos masivos en Chile.

Finalmente, declaro haber sido informado por los abogados de Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. acerca de las regulaciones chilenas vigentes y las sanciones aplicables en caso de infracción a la ley de defensa de la libre competencia, que pueden incluir: (i) multas aplicables a la empresa, sus ejecutivos y cualquier persona involucrada en la infracción de que se trate, hasta: (a) el 30% de las ventas relacionadas con el negocio involucrado en la infracción, durante toda la duración de ésta; o (b) el doble del beneficio económico obtenido por la infracción; o (c) en caso de que no se determinara ninguna de las cantidades mencionadas, hasta USD 50 millones aproximadamente; y (ii) en el caso de cartel o colusión, además: encarcelamiento, inhabilitación para contratar con el Estado e inhabilidad para ejercer cargos públicos, entre otras sanciones.

[Firma] [Nombre], [Cargo], [Domicilio], [Correo Electrónico]

ANEXO XV
BORRADOR DE MANDATO DE TRUSTEE

ENTRE:

I. [REDACTED], chileno, casado, ingeniero comercial, RUT [REDACTED], en representación de **FIDELITAS SpA**, RUT [REDACTED] ambos domiciliados en Avenida Presidente Riesco N° 5.711, oficina 901, comuna de Las Condes, ciudad de Santiago; [REDACTED], uruguayo, casado, publicista, cédula nacional para para extranjeros N° [REDACTED], en representación de **PRODUCCIÓN E INVERSIONES ALESTE LIMITADA**, RUT [REDACTED], ambos domiciliados para estos efectos en calle Santa Beatriz N° 100, oficina 504, comuna de Providencia, ciudad de Santiago; y [REDACTED], chileno, casado, ingeniero comercial, RUT [REDACTED], en representación de **SOCIEDAD DE INVERSIONES AH LIMITADA**, RUT [REDACTED] ambos domiciliados para estos efectos en calle Compañía N°1068, oficina 503, comuna y ciudad de Santiago (los "Mandantes"); y,

2. *[Insertar nombre, domicilio y, según sea el caso, los detalles del Trustee]*, (el "Trustee"),

Ambos, en lo sucesivo, denominados como las "Partes del Mandato".

CONSIDERANDO QUE:

- a) Conforme a la Investigación Rol FNE F-159-2018, los Mandantes han formulado a la Fiscalía Nacional Económica ("FNE") diversas medidas procompetitivas, que se ha propuesto sean auditadas por un *Trustee*, con el objeto de fiscalizar que la Operación materia de dicho expediente sea compatible con el DL 211.
- b) De acuerdo a lo señalado, los Mandantes por este acto designan al *Trustee*, en los términos que señala este contrato (indistintamente, el "Mandato").
- c) La designación del *Trustee* y los términos de este Mandato fueron aprobados por la FNE con fecha [fecha de la carta de aprobación].
- d) En caso de duda o conflicto, este Mandato será interpretado teniendo a la vista la resolución de la FNE que aprueba la Operación a que refiere el expediente Rol FNE F-159-2018.

SE HA CONVENIDO LO SIGUIENTE:

I. Definiciones

1. Sin perjuicio de otras definiciones que se señalen, los términos usados en este Mandato tendrán el significado que se indica a continuación:
 - a) "Conflicto de Interés": Aquella situación en que el interés particular del *Trustee* o algún miembro de su equipo asesor, que pudiere representar un beneficio personal, real o potencial, para sí mismos o para terceros, interfiere, o pudiere interferir, de cualquier modo, con el cumplimiento de su labor de supervisar las Medidas de Mitigación; así como

toda situación que pueda generar duda razonable sobre la integridad, honorabilidad, transparencia y responsabilidad con la que se está actuando.

- b) "DL 211": El Decreto Ley N° 211, que fija normas para la Defensa de la Libre Competencia.
- c) "Director y Ejecutivo Relevante": Aquel cargo desempeñado por cualquier persona natural, que le otorgue la capacidad de influir o determinar los objetivos, planificar, dirigir o controlar la conducción de los negocios o la política estratégica de una entidad, ya sea por sí solo o junto con otros; sin importar al efecto la calidad, forma o modalidad laboral o contractual bajo la cual dicha persona esté relacionada a la entidad respectiva, ni el título o denominación de su cargo o trabajo.
- d) "Entidad Fusionada": Empresa resultante de la Operación—sea que se trate de una nueva sociedad (NewCo) o de una sociedad existente— y cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, y en especial de espectáculos artísticos musicales nacionales e internacionales. Esta definición abarca cualquier entidad que tenga la calidad de Productora y que sea Relacionada a HLR Group.
- e) "Fiscalía" o "FNE": La Fiscalía Nacional Económica.
- f) "Información Relevante": Toda aquella información estratégica de carácter privado de una empresa que, de ser conocida por un competidor, influiría en sus decisiones de comportamiento en el mercado. A mayor abundamiento, se refiere a todos los secretos empresariales, know-how, información sensible o cualquier otra información de naturaleza no pública, relativa a los negocios de las Partes de la Operación, de sus competidores, clientes y/o proveedores. Para todos los efectos, esta información tendrá el carácter de confidencial.
- g) "Investigación FNE" o "Expediente FNE": La Investigación Rol FNE F-159-2018.
- h) "Mandato": El presente instrumento, mediante el cual se confieren las facultades, deberes, obligaciones y responsabilidades que se indican, al *Trustee* designado al efecto.
- i) "Medidas de Mitigación": Conjunto de compromisos ofrecidos por las Partes Notificantes y plasmados en el presente documento, que tienen por objeto mitigar los riesgos para la competencia y sus posibles efectos en el mercado¹, detectados a propósito de la Operación.
- j) "Movistar Arena": Obra pública fiscal denominada Estadio Techado del Parque O'Higgins, actualmente operado por la Sociedad Concesionaria Arena Bicentenario S.A. ("**Arena Bicentenario**").
- k) "Muralla China": Para efectos de este documento, se refiere al mecanismo que intenta prevenir la aparición de Conflictos de Interés o que un agente económico verticalmente integrado distorsione el proceso competitivo por la vía de compartir con su filial Información Comercial Sensible Conocida por Movistar Arena y toda aquella Información Relevante de otras Productoras que Movistar Arena pudiere recabar a través de Punto Ticket como resultado de la realización de un evento en dicho *venue*, así como aquella Información Comercial Sensible Conocida por Punto Ticket, según se define en el documento que contiene las Medidas de Mitigación.

¹ Se refiere a dudas fundadas o a conclusiones preliminares de la FNE en cuanto a que la concentración pueda obstaculizar de forma significativa la competencia efectiva en el mercado o en una parte sustancial del mismo, en particular como resultado de la Operación.

- l) "Operación": La operación de concentración que es materia de análisis por parte de la Fiscalía en el expediente Rol FNE F-159-2018.
- m) "Partes de la Operación": Se refiere a Fidelitas SpA ("**HLR Group**"); Producción e Inversiones Aleste Limitada ("**Aleste**"), Sociedad de Inversiones AH Limitada ("**Inversiones AH**"); Fidelitas Entertainment SpA ("**Fidelitas Entertainment**") y la Entidad Fusionada.
- n) "Partes Notificantes": Se refiere a HLR Group; Aleste e Inversiones AH.
- o) "Plan de Trabajo": Documento elaborado por el *Trustee*, en el cual se dejará constancia de todos los procedimientos y plazos que dicho fiscalizador propone a la FNE para la supervisión del cumplimiento de las medidas de mitigación aprobadas en la Investigación Rol FNE F-159-2018.
- p) "Productora": Cualquier sociedad cuyo giro principal sea la organización y producción de eventos en Chile, en especial espectáculos artísticos musicales nacionales y/o internacionales.
- q) "Reglamento": El Reglamento de Políticas y Procedimientos Comerciales del Movistar Arena.
- r) "Relacionada": Para los efectos de este documento, se entenderá que son aquellas entidades comprendidas en la definición del artículo 100 de la Ley N° 18.045 sobre Mercado de Valores, incluyendo aquellas entidades en donde se ejerza Influencia Decisiva.
- s) "TDLC": El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.
- t) "Trustee o Supervisor de Cumplimiento": Persona natural o jurídica, independiente de las Partes de la Operación, que será designado para colaborar con la FNE en la supervisión del efectivo e íntegro cumplimiento de las medidas que sean aprobadas por la FNE en la investigación Rol F-159-2018.
- u) "Venue": Recinto en el cual se realizan espectáculos masivos, ya sean artísticos, deportivos o de otra índole.

II. Designación del *Trustee*

2. Por este acto, los Mandantes designan al *Trustee* para que actúe como supervisor exclusivo en el cumplimiento de las -Medidas de Mitigación. Por su parte, el *Trustee* por este acto acepta dicha designación, de conformidad con los términos de este Mandato.
3. La designación y este Mandato entrarán en vigencia desde la fecha de su suscripción y tendrán una duración equivalente a la de las medidas aprobadas por la FNE en su Investigación.

En todo caso, si Arena Bicentenario o alguna entidad Relacionada a HLR Group se adjudicare nuevamente la concesión de dicho recinto, las Partes Notificantes estarán obligadas a solicitar a la FNE el nombramiento —o renovación— de un *Trustee*, pudiendo además en dicho evento solicitar a la Fiscalía que se modifique la periodicidad de los informes que deba emitir dicho Supervisor de Cumplimiento.

4. El *Trustee* estará autorizado para operar por medio de un equipo asesor, conformado por las siguientes personas clave:

[nombre y cargo de cada una de las personas clave (socios/jefes)].

5. El *Trustee* podrá reemplazar a los miembros de dicho equipo, notificando a las Partes Notificantes y a la FNE y acreditando simultáneamente la falta de Conflicto de Interés.

III. Deberes y Obligaciones Generales del *Trustee*

6. El *Trustee* deberá actuar a nombre de la FNE para asegurar que la Entidad Fusionada, los Mandantes y/o sus Relacionadas den cumplimiento a las Medidas de Mitigación, asumiendo los deberes especificados en este contrato.
7. El *Trustee* deberá ejecutar sus deberes de acuerdo con un Plan de Trabajo que elabore al efecto y que sea debidamente aprobado por la FNE, así como con las revisiones al mismo que hayan sido aprobadas por la FNE.

La propuesta inicial para un Plan de Trabajo detallado, será elaborada por el *Trustee* que las Partes presenten a la FNE y se acompañará a la Fiscalía en el mismo acto de solicitud de aprobación de su nombramiento.

8. La FNE podrá impartir órdenes o instrucciones al *Trustee* con el fin de asegurar el cumplimiento de las medidas.
9. Las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas no podrán impartir instrucciones al *Trustee*.
10. Con conocimiento previo de la FNE, el *Trustee* deberá proponer a las Partes Notificantes las gestiones que éste considere necesarias para garantizar el cumplimiento de las Medidas de Mitigación, los que podrán recurrir a la FNE en caso de no estar de acuerdo con alguna de dichas gestiones.
11. El *Trustee* deberá notificar inmediatamente a la FNE en caso que las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas no cumplan con la Medidas de Mitigación o bien con las gestiones propuestas por el *Trustee* —que no hayan sido recurridas por las Partes Notificantes ante la FNE— dentro del plazo fijado al efecto.

IV. Deberes y obligaciones Específicos del *Trustee*

12. El *Trustee* fiscalizará el cumplimiento de las Medidas de Mitigación por parte de la Entidad Fusionada, los Mandantes y/o sus Relacionadas.
13. Con tal propósito, el *Trustee* específicamente monitoreará durante la vigencia del presente Mandato, que:

- a) Los Mandantes implementen un sistema de reserva de eventos no discriminatorio, transparente y objetivo, mediante el *software* y procedimiento aprobado por la FNE al efecto.
 - b) Los Mandantes no realicen ningún acto de discriminación arbitraria entre Productoras que deseen realizar eventos en el Movistar Arena; en variables competitivas tales como precio, precios de días de montaje y desmontaje, prestaciones, trato, reserva de fechas, tickets de cortesía, acceso, configuración del recinto, publicidad y condiciones comerciales en general.
 - c) Los Mandantes establezcan y respeten la "Muralla China" comprometida entre Movistar Arena y Entidad Fusionada respecto de la información de otras Productoras.
 - d) Los Mandantes establezcan y respeten la "Muralla China" comprometida respecto de la información de las Productoras conocida por Punto Ticket S.A. según los términos definidos en dicho apartado de las Medidas de Mitigación
 - e) Los Mandantes cumplan las demás condiciones y modalidades ofrecidas y aprobadas por la Fiscalía en la investigación Rol FNE F-159-2018; entre ellas, los plazos de implementación, los plazos de vigencia de las Medidas de Mitigación, y la obligación de informar todo cambio en la propiedad de Punto Ticket o en las prerrogativas que HLR Group y/o sus Relacionadas posee en dicha sociedad.
 - f) Los Mandantes cumplan con las demás obligaciones contenidas en este Mandato.
14. La FNE podrá solicitar información al *Trustee*, según lo estime conveniente, a fin de comprobar el cumplimiento de las Medidas de Mitigación.
15. Sin perjuicio de ello, en los últimos 5 días de los meses de julio y enero de cada año, el *Trustee* deberá presentar un informe escrito a la FNE que reporte el estado de cumplimiento de las Medidas de Mitigación respecto del semestre anterior, enviando simultáneamente una copia no confidencial a las Partes Notificantes.
16. Tales informes deberán abordar el cumplimiento por parte del *Trustee* de sus obligaciones establecidas en el Mandato, así también como el cumplimiento de la Entidad Fusionada, los Mandantes y/o sus Relacionadas de las Medidas de Mitigación, referidas en el numeral 13; incluyendo al efecto, entre otras: (i) el estado de avance de la implementación del *software* de reserva de fechas; y (ii) la realización de las capacitaciones y firma de protocolos de los funcionarios obligados al efecto.
17. Adicionalmente, los informes deberán abordar al menos los siguientes temas:
- a) Los avances e implementación del nuevo *software* de reservas de Movistar Arena y del Manual de Reservas;
 - b) Información de aquellos casos en que Movistar Arena haya Anulado una Reserva o haya hecho uso de su Derecho de no Contratar con una detallada descripción de las razones que justifican dicha decisión;

- c) Forma en que las Partes de la Operación han dado cumplimiento a la medida de no discriminar arbitrariamente;
 - d) Cumplimiento de la obligación de capacitar y firmar protocolos de libre competencia;
 - e) Cumplimiento de la obligación de publicar el calendario en el sistema de reservas, las Medidas de Mitigación y el Manual de Reservas en el sitio web de Movistar Arena;
 - f) Cumplimiento de la obligación de mantener separados los sistemas informáticos de Movistar Arena del resto de las sociedades de HLR Group, incluyendo la Entidad Fusionada;
 - g) Cumplimiento de la prohibición de participación simultánea de Directores y Ejecutivos Relevantes en Punto Ticket y la Entidad Fusionada;
 - h) Comunicar cualesquier asunto o problema que surja en el cumplimiento de sus obligaciones como *Trustee*. Así como cualquier asunto relativo a incumplimientos de las Medidas de Mitigación por parte de las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas.
18. Al término de las labores del *Trustee*, cualquiera sea el motivo del referido cese, dicho Supervisor de Cumplimiento deberá rendir cuenta por escrito de su gestión, la que será comunicada a la FNE y a las Partes Notificantes; para efectos de su aprobación en el primer caso, y eventuales observaciones en el segundo caso. Las obligaciones del *Trustee* derivadas del mandato respectivo sólo se entenderán cumplidas una vez que la FNE apruebe dicha rendición de cuentas.

V. Deberes, obligaciones y derechos de los Mandantes

19. En caso de alguna solicitud de antecedentes que el *Trustee* realice a las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas, deberán proporcionar o bien gestionar que sus asesores proporcionen al *Trustee*, toda la cooperación, asistencia e información que haya solicitado razonablemente para el cumplimiento de sus tareas.
20. Sujeto a confidencialidad y previa coordinación con las personas que se designen al efecto, el *Trustee* tendrá pleno y completo acceso a todos los libros, registros, sistemas computacionales, documentos, administración, funcionarios, instalaciones, operaciones e información técnica relativa a las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas que sea estrictamente necesario para cumplir con sus deberes.
21. Bajo la misma confidencialidad, las Partes Notificantes, a solicitud del *Trustee*, deberán proporcionar las copias de cualquier documento, incluyendo copias de agendas, minutas y otros antecedentes relacionados con las medidas monitoreadas y que sean creados o recibidos por las Partes de la Operación y/o sus Relacionadas y, ante solicitud razonablemente emitida, poner a disposición del *Trustee* una oficina ubicada en alguna de sus instalaciones, para efectos de proporcionarle toda la información necesaria para la ejecución de sus tareas.
22. Las Partes Notificantes tendrán el derecho a proponer al *Trustee* las gestiones que consideren relevantes para mejorar la efectividad al monitoreo de las Medidas de Mitigación,

incluyendo mejoras al Plan de Trabajo. Las señaladas mejoras deberán ser comunicadas previamente por el *Trustee* a la FNE.

VI. Conflictos de Interés

23. El *Trustee* confirma que, a la fecha del presente Mandato, él, sus socios, propietarios y cada miembro de su equipo son independientes de la Entidad Fusionada, los Mandantes y sus Relacionadas, así como también de sus respectivos competidores, y que no tiene ningún Conflicto de Interés para asumir el presente encargo.
24. El *Trustee* se compromete a abstenerse a incurrir en un Conflicto de Interés durante la vigencia del Mandato. Por lo tanto, durante la vigencia del presente Mandato, el *Trustee*, sus socios, propietarios y cada miembro de su equipo deberán abstenerse de lo siguiente:
 - a) Mantener o aceptar cualquier empleo en, o aceptar la designación como miembro del directorio o miembro de otro de los cuerpos administrativos de la Entidad Fusionada, los Mandantes y sus Relacionadas, así como también de sus respectivos competidores; salvo los relativos al establecimiento y cumplimiento del presente Mandato.
 - b) Mantener o aceptar cualesquier nombramiento u otras relaciones comerciales con, o intereses financieros en la Entidad Fusionada, los Mandantes y sus relacionadas, así como también en sus respectivos competidores, que pudiesen llevar a un Conflicto de Interés;
 - c) Mantener o aceptar cualesquiera otras designaciones, nombramientos u otras relaciones comerciales que puedan ser consideradas, en atención a las circunstancias particulares del caso, como un obstáculo a la objetividad e independencia del *Trustee* al desempeñar sus deberes bajo el presente Mandato.
25. En caso que el *Trustee*, sus socios, propietarios o algún miembro de su equipo desee involucrarse en un cargo, relación comercial o inversión que pudiere constituir Conflicto de Interés, dicha persona deberá abstenerse de ejercer las funciones del Supervisor de Cumplimiento, dándole a la FNE aviso inmediato de dicha circunstancia.
26. Si el *Trustee* advierte un Conflicto de Interés de los señalados anteriormente, deberá comunicarlo inmediatamente a las Partes Notificantes y a la FNE. A su vez, en caso que las Partes Notificantes y de la Operación o alguna de sus Relacionadas advierta que el *Trustee*, sus socios, propietarios o algún miembro de su equipo tienen o pueden tener un Conflicto de Interés, las Partes Notificantes deberán notificarlo oportunamente al *Trustee* y la FNE..
27. El *Trustee* se compromete a resolver de manera inmediata cualquier Conflicto de Interés que surja durante la vigencia del Mandato.

28. Cuando no pueda resolverse el Conflicto de Interés o éste no sea resuelto por el *Trustee* dentro de los 30 días corridos de conocido por las Partes Notificantes dicho Conflicto de Interés, se pondrá término de pleno derecho al presente mandato.
29. Si durante la vigencia del presente Mandato y por un periodo de un año luego de la terminación del mismo, un miembro del equipo del *Trustee* desea prestar servicios para la Entidad Fusionada, los Mandantes o alguna de sus Relacionadas, dicha persona deberá contar con la aprobación previa de la FNE. Este período podrá extenderse hasta a tres años en caso de concurrir circunstancias particulares.

VII. Remuneración

30. El *Trustee* será remunerado por sus labores, recibiendo al efecto un honorario en términos tales que no afecten su independencia y efectividad para cumplir con su encargo.
31. El monto de tal remuneración ascenderá a [_____].
32. El financiamiento del costo que implica dicha remuneración será asumido por HLR Group.

VIII. Confidencialidad

33. El *Trustee*, sus socios, propietarios o todos los miembros de su equipo, deberán mantener reserva respecto de cualquier Información Relevante y abstenerse de divulgarla parcial o completamente a terceros distintos a la FNE; salvo de la manera exigida por la ley, un tribunal con jurisdicción competente o cualquier autoridad gubernamental o regulatoria.
34. El *Trustee*, sus socios, propietarios o los miembros de su equipo deberán abstenerse de usar la Información Relevante para cualquier propósito distinto al ejercicio de sus derechos y obligaciones establecidos bajo o en relación con el presente Mandato.

IX. Terminación del Mandato

35. Se producirá la terminación automática del presente Mandato:
 - a. En caso que la FNE estime innecesaria la fiscalización del *Trustee*;
 - b. Una vez terminado el plazo de vigencia de las Medidas de Mitigación; o
 - c. En el evento señalado en el numeral 3. de la sección II de este Mandato.
36. Al término de las labores del *Trustee*, cualquiera sea el motivo del referido cese, dicho Supervisor de Cumplimiento deberá rendir cuenta por escrito de su gestión, la que será comunicada a la FNE y a las Partes Notificantes; para efectos de su aprobación en el primer caso, y eventuales observaciones en el segundo caso. Las obligaciones del *Trustee* derivadas del mandato respectivo sólo se entenderán cumplidas una vez que la FNE apruebe dicha rendición de cuentas.

37. Si, en o antes del término del Mandato surgen o persisten asuntos relativos a incumplimientos sustanciales, la FNE podrá extender la vigencia del *Trustee* por un periodo adicional de hasta 12 meses.

X. Terminación del Mandato antes de su Cumplimiento

38. Los Mandantes podrán poner término al Mandato antes de su ejecución por parte del *Trustee* si este último deja de cumplir sus funciones o invocando cualquier otra causa legítima, incluyendo la exposición a un Conflicto de Interés.
39. El *Trustee* sólo podrá poner término unilateral al Mandato por causa legítima, por medio de notificación escrita a los Mandantes, con copia a la FNE.
40. El *Trustee* continuará realizando sus funciones conforme con el presente Mandato hasta que haya efectuado el traspaso completo de toda información relevante al nuevo *Trustee* designado por los Mandantes.

XI. Disposiciones Adicionales

41. Este Mandato solo podrá modificarse por escrito y con la aprobación previa de la FNE.
42. Los Mandantes se comprometen a modificar el presente Mandato en caso de solicitarlo fundadamente la FNE luego de consultarlo con los Mandantes, de manera de garantizar el cumplimiento de las -Medidas de Mitigación.
43. En caso de divergencias o conflictos entre las Partes Notificantes y el *Trustee* en la ejecución o término del presente contrato, la FNE resolverá sin forma de juicio, en el menor plazo posible.
44. Si cualquier disposición o parte de una disposición del presente Mandato es nula, ilegal o inexigible, se modificará de la menor manera posible para que pase a ser válida, legal y exigible. Si dicha modificación no es posible, la disposición o parte de la disposición se considerará eliminada. Cualquier modificación o eliminación de una disposición o parte de una disposición bajo la presente cláusula no afectará la validez y exigibilidad del resto del Mandato.
45. A pedido de la FNE, el *Trustee* proveerá una copia de todas las comunicaciones por escrito que sean intercambiadas entre el *Trustee* y la Entidad Fusionada, los Mandantes o alguna de sus Relacionadas, bajo todas las protecciones a la confidencialidad cubiertas por este contrato y las leyes aplicables.
46. Todas las notificaciones que se envíen al *Trustee*, las Partes de la Operación, sus Relacionadas y/o la FNE con ocasión del cumplimiento de los deberes del primero, deberán

hacerse por escrito o vía electrónica, y se considerarán debidamente practicadas mediante su entrega o envío a las personas y en las direcciones que se detallan a continuación:

Para la Entidad Fusionada, los Mandantes o sus relacionadas:

[XXXXXXXXXXXXX]

Para el Trustee:

[XXXXXXXXXXXXX]

Para la FNE:

Fiscalía Nacional Económica

Huérfanos N° 670 Piso 8,

Santiago de Chile

Chile

Atención: Sr. [XXXXXXXXXXXXX]

Teléfono: (+56) 22 7535612

E mail: [XXXXXXXXXXXXX]

Lo anterior, es sin perjuicio de cualquier otra dirección o persona que la parte correspondiente pueda comunicar de tiempo en tiempo por medio de notificación escrita practicada conforme con el presente Mandato.