

**En lo principal:** Aporta antecedentes. **En el primer otrosí:** Fiscalía Nacional Económica acompaña documentos públicos. **En el segundo otrosí:** Fiscalía Nacional Económica acompaña documentos que indica y solicita mantener confidencialidad. **En el tercer otrosí:** Fiscalía Nacional Económica acompaña versiones públicas. **En el cuarto otrosí:** Fiscalía Nacional Económica acompaña documentos públicos. **En el quinto otrosí:** Asume patrocinio.

## H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

Mónica Salamanca Maralla, Fiscal Nacional Económico (S), en representación de la **Fiscalía Nacional Económica** (en adelante, “**FNE**” o la “**Fiscalía**”), en autos caratulados “*Solicitud de VTR Comunicaciones SpA de alzar las medidas impuestas por la Resolución N° 1/2004*”, **RoI NC-541-2024** (en adelante, “**Consulta**”), a este H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, “**H. Tribunal**” o “**H. TDLC**”) respetuosamente digo:

Que, en conformidad con lo dispuesto en los artículos 18 N°2 y 31 N°1 del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 de 1973 (en adelante, “**DL 211**”) y, en cumplimiento con lo ordenado por la resolución de fecha 20 de noviembre de 2024 recaída en este procedimiento, vengo en informar a este H. Tribunal, respecto de la solicitud de autos, aportando antecedentes relevantes de hecho, de derecho y económicos (en adelante, “**Informe**”) para resolver el asunto de carácter no contencioso promovido por VTR Comunicaciones SpA (en adelante, “**VTR**” o la “**Consultante**”).

## CONTENIDO

<b>I. ANTECEDENTES.....</b>	<b>3</b>
a. La Consulta de VTR ante el H. TDLC.....	3
b. La Resolución N° 1/2004 .....	3
i. Partes y principales antecedentes de la Operación.....	3
ii. Mercados analizados en el marco de la Operación .....	4
iii. Riesgos para la competencia detectados en la Resolución N° 1/2004.....	6
iv. Las Condiciones establecidas por el H. TDLC.....	7
c. Argumentos que sustentarían la solicitud contenida en la Consulta y su objeto .....	9
<b>II. ESTÁNDAR APLICABLE PARA LA REVISIÓN Y/O ALZAMIENTO DE MEDIDAS DE MITIGACIÓN IMPUESTAS COMO CONDICIÓN PARA PERFECCIONAR UNA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN .....</b>	<b>10</b>
<b>III. LA INDUSTRIA DE LAS TELECOMUNICACIONES.....</b>	<b>14</b>
<b>IV. ANÁLISIS COMPETITIVO .....</b>	<b>19</b>
a. Cambios normativos y jurisprudenciales .....	19
b. Cambios tecnológicos.....	24
c. Surgimiento del Mercado Mayorista de Operadores Neutros .....	32
d. Cambios observados en los Servicios Fijos de telecomunicaciones .....	35
i. TV de Pago .....	35
ii. Adquisición de contenidos por parte de las empresas de TV de Pago.....	49
iii. Internet Fijo .....	59
iv. Telefonía Fija.....	64
v. Interrelación entre los mercados: paquetización .....	67
<b>V. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES IMPUESTAS POR EL H. TDLC Y DE LA PROCEDENCIA DE LO SOLICITADO EN LA CONSULTA .....</b>	<b>70</b>
<b>VI. CONCLUSIONES.....</b>	<b>88</b>

## I. ANTECEDENTES

### a. La Consulta de VTR ante el H. TDLC

1. Con fecha 5 de noviembre de 2024, VTR presentó ante el H. TDLC, en conformidad con lo dispuesto en los artículos 18 N°2, 31 y 32 del DL 211, una consulta mediante la cual solicitó el alzamiento íntegro de las medidas de mitigación impuestas por medio de la Resolución N°1 de este H. TDLC, de fecha 25 de octubre de 2004 (en adelante, “**Condiciones**”, y cada una individualmente la “**Condición**”) que puso término al procedimiento no contencioso Rol NC N°2-2004 caratulado “*Consulta de Liberty Comunicaciones de Chile Uno Ltda. y Cristal Chile Comunicaciones S.A., sobre la eventual fusión de Metrópolis Intercom y VTR S.A.*” (en adelante, “**Resolución N°1/2004**”) y aprobó la operación de concentración entre VTR S.A. y Metrópolis Intercom S.A.<sup>1</sup> (en adelante, “**Operación**”).

2. En virtud de lo anterior, esta Fiscalía, con fecha 28 de noviembre de 2024, inició la Investigación Rol FNE N°2784-24 (en adelante, “**Investigación**”), con el fin de recabar la información necesaria para aportar al H. TDLC los antecedentes que resulten pertinentes.

### b. La Resolución N°1/2004

#### i. Partes y principales antecedentes de la Operación

3. Según da cuenta la Resolución N°1/2004, la Operación consistió en la fusión de las compañías VTR S.A. —hoy VTR Comunicaciones SpA—, como entidad absorbente, y Metrópolis Intercom S.A. (en adelante, “**MI**”), como entidad absorbida, las que hasta entonces eran independientes entre sí. Lo anterior correspondió a la materialización de los efectos de un contrato suscrito en los Estados Unidos de América por medio del cual el grupo controlador de Liberty Media Comunicaciones de Chile Uno Limitada, entonces matriz de MI, adquirió el derecho a elegir a la mayoría de los directores de United Global Com, entonces matriz de VTR, pasando a ser, en forma simultánea, controlador de VTR y accionista del 50% de MI.

4. De acuerdo con los antecedentes tenidos a la vista por el H. TDLC para la dictación de la Resolución N°1/2004<sup>2</sup>, el grupo empresarial controlador de VTR participaba en actividades de la industria de las telecomunicaciones consistentes en la programación para el mercado del video, distribución de banda ancha, comunicaciones, tecnologías

---

<sup>1</sup> Ambas entidades correspondían a las sociedades involucradas en la fusión dentro del mercado nacional que, a su vez, eran filiales de Liberty Media Corporation —por una parte— y de CristalChile Comunicaciones S.A. y Liberty Comunicaciones de Chile Uno Limitada —por la otra—.

<sup>2</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 3 y siguientes.

interactivas y venta por televisión de productos en Europa, América del Sur, Asia y los Estados Unidos de América; mientras que, particularmente en Chile, VTR señalaba prestar servicios limitados de televisión ya sea por cable o cualquier otra tecnología; operar en el servicio público telefónico, con sus servicios auxiliares y complementarios; prestar servicios de acceso a internet; y comercializar medios audiovisuales y servicios de transmisión de datos. El grupo controlador de MI, en tanto, participaba de la industria operando televisión pagada a través de la distribución de contenidos por cable y prestando servicios de acceso a internet por medio de banda ancha, además de otros servicios complementarios a lo anterior.

5. Así, a la época de la Operación, los grupos empresariales de ambas partes se encontraban activas y superponían sus actividades en la industria de las telecomunicaciones, mediante la comercialización de servicios fijos correspondientes a la televisión de pago, el internet fijo por medio de banda ancha y la telefonía local.

6. Además, es relevante destacar que el H. TDLC consideró la participación accionaria de la sociedad controladora de VTR en la propiedad de canales de televisión pagada distribuidos en Chile. Precisamente, según constaba en el informe técnico-económico de la FNE, acompañado en el Cuaderno de Documentos Reservado I, de la causa Rol NC N°2-2004, Liberty Media Corporation (en adelante, “**Liberty**”), matriz de VTR, tenía “participación (al 30/06/2003) en las siguientes empresas que poseen canales que operan en Chile y son distribuidos por VTR y MI: Discovery LA (50%), Discovery LA Kids (50%), People and Arts (25%), Health LA (50%), Travel & Adventure (50%), E! Entertainment Television, Inc. (10%) Hallmark Entertainment Investment Co. (18%), The Hallmark Channel, (9%), Pramer S.C.A. (100%), American Sports (100%), Canal á (100%), Films & Arts (100%), Magic Kids (100%), Torneos y Competencias S.A., (40%), T y C Sports (20%), Time Warner Inc. (4%), The News Corporation, Ltd. (17%), Viacom Inc. (<1%), MGM Networks Latin (50%), MGM (50%), Casa Club (50%)”<sup>3</sup>.

## ii. Mercados analizados en el marco de la Operación

7. En atención a lo mencionado en la Sección anterior, la Resolución N°1/2004 consideró que la consulta que resuelve incidía principalmente en los mercados relevantes de producto de: **(i) televisión de pago**, el que incluía los servicios de televisión con tecnología analógica o digital, tanto vía cable —principalmente HFC<sup>4</sup> y pares de cobre— como satélite, incluyendo los servicios interactivos comercializados conjuntamente con los anteriores<sup>5</sup>; **(ii) internet fijo banda ancha**, es decir, aquel servicio que aseguraba al usuario

---

<sup>3</sup> Ibid., p. 43.

<sup>4</sup> Esto es, Híbrido de Fibra Coaxial y que corresponde a redes de banda ancha que combinan el uso de fibra óptica y cables coaxiales.

<sup>5</sup> La Resolución N°1/2004 señaló que la televisión abierta, el servicio de arriendo de videos y el cine fueron mencionados por los intervinientes en el proceso como sustitutos de la televisión pagada,

una conexión permanente a internet a una velocidad de 128 Kbps o superior, tanto de subida como de bajada, excluyendo el servicio de internet conmutado<sup>6</sup>; y, (iii) telefonía local o fija<sup>7</sup>.

8. Según el análisis del H. Tribunal, se estimó que la entidad resultante de la Operación controlaría más del 90% de la comercialización de la televisión de pago mediante servicios por cable<sup>8</sup>. En el mercado de internet banda ancha, en tanto, se consideró que la entidad resultante alcanzaría el 50,62%<sup>9</sup>, mientras que la participación previa de VTR de 6,7% en el mercado de telefonía local se mantendría invariable, atendida la participación indirecta e incipiente de MI en dicho mercado<sup>10</sup>.

9. La Resolución N°1/2004 se pronunció sobre la relación estrecha que existía entre estos tres mercados a la época de su dictación, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. Al respecto, se indicó que: *“[e]n efecto, las empresas de cable hoy ofrecen telefonía fija y banda ancha. Por su parte, las empresas de telefonía fija también ofrecen banda ancha, y eventualmente podrían proveer televisión multicanal pagada. Además, por el lado de la demanda, existe algún grado de sustitución entre los tres servicios. Banda ancha sirve como medio de comunicación y entretenimiento, pues permite enviar correos electrónicos, usar programas de conversación como messenger y bajar contenidos, siendo por lo tanto sustituto en algún grado de la TV pagada y la telefonía, respectivamente”*<sup>11</sup>.

10. En cuanto a la definición de mercado relevante geográfico, la Resolución N°1/2004 estimó que, en los tres casos analizados, los mercados tenían un alcance nacional, reconociendo que hay zonas del país con niveles de competencia disímiles, *“[p]or ejemplo, en materia de TV pagada, en algunos lugares existe superposición de redes, en otros sólo opera una empresa de TV cable y hay algunos donde sólo opera la televisión satelital”*<sup>12</sup>.

11. Adicionalmente, cabe destacar que la Resolución N°1/2004 consideró que la Operación también afectaría al mercado relacionado de adquisición de contenidos por parte

---

pero se concluyó que dicha relación de sustitución no era perfecta y que no formaban parte del mismo mercado relevante. H. TDLC, Resolución N°1/2004, pp. 37-40.

<sup>6</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, pp. 40-41.

<sup>7</sup> Cabe destacar que la Resolución N°1/2004 señaló que la telefonía móvil era un sustituto imperfecto de la telefonía fija, pero cada vez más cercano. H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 41.

<sup>8</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 36.

<sup>9</sup> Minuta de Alegato, Fiscalía Nacional Económica, Rol NC N°02-04, p. 1.

<sup>10</sup> Ibid., p. 2.

<sup>11</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 42

<sup>12</sup> Ibid.

de las empresas de televisión pagada<sup>13</sup>, derivado del hecho que Liberty estaba relacionada con algunos de los principales proveedores de contenidos presentes en Chile.

12. En último término, en cuanto a las barreras a la entrada, el H. TDLC concluyó que, en el caso del mercado de televisión pagada, la tecnología predominante (cable) presentaba características de monopolio natural y grandes costos hundidos, lo que afectaba fuertemente su contestabilidad. Sin embargo, estimó que el dinamismo tecnológico esperable de esta industria podía restringir o eliminar en el futuro las barreras de entrada identificadas y hacer muy inestables las fronteras del mercado relevante de la televisión pagada<sup>14</sup>.

### iii. Riesgos para la competencia detectados en la Resolución N°1/2004

13. El H. TDLC estimó que la Operación analizada implicaba, fundamentalmente, los siguientes riesgos a la competencia:

- a. Riesgo horizontal unilateral en la comercialización de la televisión de pago, relacionado a un posible aumento de tarifas, reducción de la diversidad programática o un desmejoramiento de la calidad de servicio<sup>15</sup>;
- b. Riesgo de abuso de posición dominante en la adquisición de contenidos, relacionado con una posible negativa injustificada de compra y/u ofrecimiento de precios que no dicen relación con las condiciones de mercado<sup>16</sup>. También se identifica el riesgo de eventuales prácticas que impidan u obstaculicen la distribución de señales independientes en la grilla básica de un competidor por medio de represalias<sup>17</sup>;
- c. Riesgo vertical en la distribución de contenidos para la televisión de pago, considerando que las relaciones de

---

<sup>13</sup> Ibid.

<sup>14</sup> En este sentido, la estructura del sector de telecomunicaciones habría estado —a la fecha de dictación de la Resolución N°1/2004— fuertemente influenciada por los aspectos tecnológicos presentes y el dinamismo de su evolución, lo que permitiría contrarrestar la concentración que se genera en la industria con motivos de las economías de densidad y de escala que le son propias. H. TDLC, Resolución N°1/2004, pp. 45-47.

<sup>15</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, pp. 47-48.

<sup>16</sup> En palabras del H. Tribunal: “[e]s importante tener presente la posibilidad de que la posición dominante de la eventual empresa fusionada pueda derivar en un poder monopólico en los contratos con los proveedores de señales a nivel nacional, que podría materializarse en la forma de negativa injustificada de compra y/o en el ofrecimiento de precios que no dicen relación con las condiciones de mercado”. H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 43.

<sup>17</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 43.

propiedad de la entidad fusionada y su poder de mercado en la venta de señales podrían incentivar a que imponga precios excesivos o discriminatorios, o la venta atada de señales producidas por empresas relacionadas a Liberty<sup>18</sup>;

- d. Riesgo de establecimiento de contratos de exclusividad o de distribución exclusiva que impidan una competencia potencial<sup>19</sup>; y
- e. Riesgo de conglomerado, relacionado con la posibilidad de que se realicen ventas atadas de los distintos servicios fijos ofrecidos por VTR y MI<sup>20</sup>.

14. De todas formas, a la fecha del análisis contenido en la Resolución N°1/2004 se consideró que la aprobación de la Operación se justificaba —sujeta al cumplimiento de las Condiciones impuestas— debido a que su materialización también traería aparejadas una serie de eficiencias, a saber: **(i)** permitiría la reducción de los costos fijos y variables de las entidades involucradas, especialmente mediante el ahorro sustancial en materia de costos de operación y mantenimiento de redes<sup>21</sup>; **(ii)** permitiría reducir los costos del proyecto de expansión de la red bidireccional, lo que haría posible llegar con los tres servicios (triple pack) a zonas menos atractivas por su densidad de demanda<sup>22</sup>; y, en general, **(iii)** implicaría una mayor competencia en los servicios de telefonía local y banda ancha.

#### **iv. Las Condiciones establecidas por el H. TDLC**

15. La Resolución N°1/2004 del H. TDLC aprobó la Operación, subordinada al cumplimiento íntegro de las Condiciones, las que tuvieron por objeto:

- (i)** Limitar la propiedad y participación de VTR en determinados segmentos: **(a)** la condición **Primera** prohibió al grupo controlador de VTR participar, directa o indirectamente, por sí o por relacionados, en la propiedad de compañías operadoras de televisión satelital o vía microondas en Chile<sup>23</sup>; mientras que **(b)** la condición **Segunda** prohibió a VTR participar, directamente o a través de personas relacionadas, en la propiedad de empresas dominantes en el mercado de telefonía fija, así como someter a aprobación previa del H. TDLC todo

---

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Ibid.

<sup>20</sup> Ibid., p. 44.

<sup>21</sup> Ibid., pp. 47-48.

<sup>22</sup> Ibid.

<sup>23</sup> Ibid., p. 50.

acuerdo que se pretenda celebrar con dichas entidades dominantes y que implique actuaciones comerciales conjuntas o algún nivel de coordinación operativa<sup>24</sup>; y, **(c)** la condición **Sexta** obligó a VTR a abstenerse de actuar como agente o distribuidor en Chile de canales temáticos producidos o distribuidos nacional a internacionalmente<sup>25</sup>;

- (ii)** Imponer a VTR ciertas condiciones de comercialización de sus productos y servicios: **(a)** la condición **Tercera** obligó a que las ofertas conjuntas de distintos servicios de telecomunicaciones que realice VTR señalen, separadamente y en forma clara, el valor o precio y las condiciones de cada uno de los servicios ofertados y prohibió tanto la venta atada de los servicios de televisión por cable, acceso a internet de banda ancha y/o telefonía fija, como también la discriminación en la calidad de la parrilla programática de la televisión por cable o en la de cualquiera de los servicios de telecomunicaciones, atendiendo el número de ellos que el consumidor contrate<sup>26</sup>; **(b)** la condición **Cuarta** obligó a VTR a realizar una oferta mayorista, de carácter público, no discriminatoria y de acuerdo a los precios competitivos del mercado de acceso a internet banda ancha, para cualquier proveedor de servicios de internet<sup>27</sup>; **(c)** la condición **Séptima** obligó a VTR a abstenerse de cualquier alza en precios o disminuciones de calidad programática en las zonas actualmente abastecidas durante los tres años siguientes a la fecha de materialización de la Operación, y que estuviere fuera de la variación de sus costos<sup>28</sup>; y, **(d)** la condición **Octava** obligó a VTR a mantener una única política de precios uniforme para todo el territorio nacional sin discriminar entre zonas con o sin presencia de otros operadores que brinden servicios de televisión pagada, mediante cualquier plataforma<sup>29</sup>; e,
- (iii)** Imponer a VTR ciertas condiciones de contratación: **(a)** la condición **Quinta** prohibió usar el poder de mercado de VTR sobre programadores para negar injustificadamente la compra de señales o producciones de televisión u ofrecer un precio por ellas que no tenga relación con las condiciones de competencia del mercado<sup>30</sup>; y, **(b)** la condición **Sexta** obligó a VTR a abstenerse de acordar exclusividades respecto de derechos de retransmisión televisiva de largometrajes cinematográficos, canales temáticos u otros producidos por

---

<sup>24</sup> Ibid., pp. 50-51.

<sup>25</sup> Ibid., pp. 51-52.

<sup>26</sup> Ibid., p. 51.

<sup>27</sup> Ibid.

<sup>28</sup> Ibid., p. 52.

<sup>29</sup> Ibid.

<sup>30</sup> Ibid., p. 52

cualquier empresa nacional o internacional de contenidos, excluyendo de la aplicación de esta condición a los acuerdos o contratos de transmisión exclusiva de eventos específicos<sup>31</sup>.

**c. Argumentos que sustentarían la solicitud contenida en la Consulta y su objeto**

16. La Consulta resalta que el H. TDLC habría impuesto las Condiciones atendida la posición dominante transitoria de la Consultante en el mercado de televisión pagada una vez aprobada la Operación, elemento que, después de casi 20 años, ya no existiría. Por esta razón, en ausencia de una posición dominante por parte de VTR en el mercado de televisión pagada, consecencialmente también habrían desaparecido los riesgos para la libre competencia relacionados y la justificación para la vigencia de las Condiciones.

17. Adicionalmente, VTR esgrime que, junto con la ausencia de dominancia en la comercialización de servicios de televisión de pago, existiría una intensa competencia en el mercado relacionado de internet fija; una disminución de relevancia del servicio de telefonía fija para los consumidores; y una *“intensa densidad regulatoria”*<sup>32</sup>; todo lo cual, en su conjunto, limitaría cualquier posibilidad de ejercicio de poder de mercado de un cableoperador<sup>33</sup>.

18. En ese sentido, la Consultante aduce que, atendidos los cambios en el mercado relevante de la Operación y en los mercados conexos de internet fija y telefonía fija, las Condiciones tendrían actualmente un efecto indeseado, generando distorsiones competitivas que dejarían a VTR en una *“desventaja competitiva injustificada frente a rivales que no se encuentran sujetos a las restricciones que debe sobrellevar VTR”*<sup>34</sup>, lo cual afectaría *“nocivamente su capacidad de innovación en un mercado cada vez más dinámico, en el que la capacidad de adaptación y reacción son atributos críticos para mantenerse competitivos”*<sup>35</sup>.

19. Al respecto, la Consulta plantea que la vigencia de las Condiciones solo se justificaría *“si existen riesgos concretos, precisos e identificados por el H. Tribunal que aún deban ser mitigados”*<sup>36</sup> y que, *a contrario sensu*, si los riesgos *“desaparecen, o si las medidas se toman ineficaces o extremadamente gravosas al ser contrastadas con los*

---

<sup>31</sup> Ibid., p. 51

<sup>32</sup> Consulta, p. 3.

<sup>33</sup> Ibid.

<sup>34</sup> Ibid., p. 2.

<sup>35</sup> Ibid.

<sup>36</sup> Ibid., 75.

riesgos que se buscaron originalmente mitigar, la parte afectada está legitimada para solicitar su alzamiento”<sup>37</sup>.

20. En este sentido, la Consulta presenta nuevos antecedentes que —en opinión de VTR— son suficientes para satisfacer el estándar aplicable en los procedimientos de modificación o alzamiento de medidas, en tanto representarían la entidad suficiente para revelar “*la falta de pertinencia, eficacia o proporcionalidad de las medidas dictadas en el procedimiento originario, haciéndolas perder su razón de ser*”<sup>38</sup>.

21. Así las cosas, el objeto del asunto sometido al conocimiento del H. TDLC consiste en la solicitud de alzamiento íntegro de las Condiciones o, en subsidio, en la adopción de la decisión de alzamiento que el H. Tribunal estime ajustada a Derecho.

## **II. ESTÁNDAR APLICABLE PARA LA REVISIÓN Y/O ALZAMIENTO DE MEDIDAS DE MITIGACIÓN IMPUESTAS COMO CONDICIÓN PARA PERFECCIONAR UNA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN**

22. La jurisprudencia de este H. TDLC ha señalado de manera consistente que, cuando se resuelve una consulta de conformidad con el artículo 18 N°2 del DL 211, imponiendo a los intervinientes involucrados determinadas condiciones o medidas de mitigación a las que deben someterse para que “*el hecho, acto o contrato*” de que se trate pueda materializarse, existen fundamentalmente dos formas para que dichas condiciones o medidas dejen de surtir sus efectos o se modifiquen: “[...] (i) que el propio Tribunal les fije un plazo o fecha de término al dictarlas [...] o, (ii) que el Tribunal, posteriormente y en virtud de lo dispuesto en el artículo 32, inciso 1º, del D.L. N° 211, las modifique, reemplace o declare extinguidas, mediante una nueva resolución, también dictada en ejercicio de las atribuciones contempladas en el artículo 18 N°2 y mediante la tramitación del procedimiento especial del artículo 31 [...]”<sup>39-40</sup>.

23. Asimismo, este H. TDLC ha sostenido que las modificaciones de medidas de mitigación tienen una naturaleza de pretensión constitutiva modificatoria, las que por regla general “están regidas por el principio rebus sic stantibus que permite la mutabilidad de las

---

<sup>37</sup> Ibid.

<sup>38</sup> Ibid.

<sup>39</sup> H. TDLC, Sentencia N°117/2011, de fecha 29 de diciembre de 2011, en autos caratulados “*Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra el Sr. John C. Malone*”, Rol C N°156-08 (en adelante, “**Sentencia N°117/2011**”), considerando 23°.

<sup>40</sup> Lo anterior ha sido refrendado por este H. TDLC en la Resolución N°64/2021, de fecha 13 de mayo de 2021, en autos caratulados “*Consulta de Grupo Latino de Radiodifusión SpA para que se revoquen o dejen sin efecto las medidas de mitigación N°1 y N° 2 impuestas por la Resolución N°20 de 2007*”, Rol NC N°461-19 (en adelante, “**Resolución N°64/2021**”) y por la Excma. Corte Suprema, por ejemplo, en la sentencia de 24 de febrero de 2020, dictada en autos Rol N°44.266-2017, considerando 17°.

medidas por cambio de circunstancias para favorecer principalmente su eficacia y justicia<sup>41</sup>, cuya autorización legal está contenida en el artículo 32 del DL 211<sup>42</sup>.

24. Así, por ejemplo, la Resolución N°53/2018 del H. TDLC señala que:

“[...] las medidas impuestas en virtud de potestades regulatorias y de policía son de carácter constitutivo en favor del bien común y, por tanto, se rigen por el principio rebus sic stantibus, que permite la mutabilidad de las medidas por cambio de circunstancias para favorecer su eficacia presente y futura (Cfr. Sentencia N°147/2015, c.105°). [...] La posibilidad de modificar las medidas no depende, entonces, del procedimiento en que hayan sido adoptadas sino de su vinculación inherente a las circunstancias vigentes al momento de su adopción. Si tales circunstancias o riesgos cambian, las medidas pueden ser modificadas para mantener el resguardo presente y futuro del interés público regulatorio”<sup>43</sup>.

25. Ahora bien, en cuanto al estándar apropiado para analizar la plausibilidad de la revisión de las condiciones impuestas por una resolución que autoriza el perfeccionamiento de una operación de concentración, de cara a una potencial modificación o alzamiento, existe jurisprudencia invariable en materia de libre competencia que sostiene que “debe acreditarse un cambio significativo en los supuestos jurídicos o económicos que sustentaron el establecimiento de dichas medidas o condiciones”<sup>44</sup>. Así lo demuestran, por ejemplo, la Resolución N°64/2021, párrafo 11; la Resolución N°57/2019, párrafos 50-52; la Resolución N°53/2018, párrafo 123; la Sentencia N°117/2011, considerando 21; la Resolución 18/2006, párrafos 8-13; todas de este H. Tribunal.

26. Al respecto, cabe destacar que este estándar esbozado por el H. TDLC resulta, en términos generales, consistente con aquel aplicado por autoridades comparadas en materia de competencia –como la Comisión Europea o la *Competition and Markets Authority* (en adelante, “**CMA**”) del Reino Unido–, toda vez que ellas contemplan en sus regímenes la posibilidad de revisar medidas de mitigación en atención a cambios significativos en las circunstancias que motivaron su imposición.

---

<sup>41</sup> H. TDLC, Sentencia 147/2015, de fecha 9 de diciembre de 2015, en autos caratulados “*Requerimiento de la FNE contra SMU*”, Rol C-279-2014 (en adelante, “**Sentencia N°147/2015**”), considerando 105°.

<sup>42</sup> H. TDLC, Sentencia 147/2015, considerando 106°.

<sup>43</sup> H. TDLC, Resolución N°53/2018, de fecha 5 de septiembre de 2018, en autos caratulados “*Consulta de Farmacia Cruz Verde S.A. sobre Merchant Discount de Transbank S.A.*”, Rol N°435-2016 (en adelante, “**Resolución N°53/2018**”), considerando 123°.

<sup>44</sup> H. TDLC, Resolución N°64/2021, párrafo 11°.

27. Precisamente, la Comisión Europea contempla la posibilidad de una revisión excepcional a las medidas de mitigación con las cuales ha sido aprobada una operación de concentración, que será procedente siempre que concurra una modificación de circunstancias que reúna tres requisitos copulativos, a saber: **(i) el cambio debe ser significativo** –es decir, debe ser un cambio de magnitud tal que altera la naturaleza de los riesgos tenidos a la vista para fundar la resolución de la autoridad de competencia–; **(ii) el cambio debe ser permanente** –es decir, debe tratarse de un cambio no transitorio y cuya permanencia en el tiempo pueda razonablemente argumentarse–; y, **(iii) el cambio debe tornar las medidas inoficiosas e inconducentes** –esto es, debe dejar de operar en el sentido esperado por la autoridad de competencia que las impuso–<sup>45</sup>.

28. En este contexto, la Comisión Europea ha interpretado, por ejemplo, que la existencia de un largo período de tiempo entre la decisión que impone las medidas de mitigación y la consulta efectuada, así como la entrada de nuevos agentes económicos en el mercado relevante afectado, podrían eventualmente constituir cambios de circunstancias con las características recién reseñadas. Asimismo, esta autoridad ha considerado que es necesario tomar en consideración la visión de terceras partes al respecto, así como la manera en que la modificación de estas medidas podría eventualmente afectarlos, especialmente tratándose de la existencia de derechos ya adquiridos.

29. La CMA, en tanto, establece en el documento titulado “*Remedios: Guía sobre el enfoque de la CMA para la modificación y terminación de compromisos y órdenes en*

---

<sup>45</sup> Véase, por ejemplo: **(i)** Comisión Europea, en *Case M.3770 - LUFTHANSA / SWISS*, página 6, párrafo 18: “A solicitud de la entidad fusionada, todas las medidas presentadas a continuación pueden ser revisadas, alzadas o modificadas por la Comisión, sobre la base de una evolución a largo plazo del mercado. Particularmente, la Comisión concederá el alzamiento de la obligación para habilitar espacios, en la medida en que encuentre que la relación contractual que fundó la decisión de la Comisión (relativa a la falta de incentivos para competir entre la entidad fusionada y la alianza de Lufthansa), ha cambiado a un punto en que remueve las preocupaciones indicadas por la misma” (traducción libre); **(ii)** Comisión Europea, en *Case No COMP/M.950.- HOFFMANN - LA ROCHE/ BOEHRINGER MANNHEIM*, página 7, párrafo 23, Hoffman-La Roche: “La Comisión puede revisar sus decisiones para enmendar o alzar Compromisos incluso en ausencia de una cláusula de revisión. De acuerdo a la Guía de la Comisión relativa a los remedios aceptables N°139/2004 y bajo la Regulación de la Comisión N°802/2004, un alzamiento o una modificación de las medidas puede resultar particularmente relevante para medidas conductuales, como medidas de acceso, que pueden permanecer vigentes en el tiempo. Circunstancias excepcionales fundando el alzamiento o la modificación de las mismas pueden ser aceptadas si las partes muestran que las circunstancias del mercado han cambiado significativa y permanentemente. Para mostrar esto, un tiempo suficientemente largo de tiempo (generalmente consistente en varios años desde la decisión hasta la solicitud de alzamiento) es requerido. Para cualquier alzamiento o modificación de medidas, la Comisión también considerará la visión de terceras partes y el impacto de la modificación en las mismas y, en general, en la efectividad del remedio. En este sentido, la Comisión también considerará si la modificación de las medidas afectará derechos adquiridos por terceros tras la implementación de las mismas” (traducción libre); **(iii)** *General Court (Sixth Chamber)*, en *Case T-712/16, Deutsche Lufthansa AG v. European Commission*, en párrafo 23: “La Comisión, por tanto, concluyó que habían antecedentes insuficientes para acceder al alzamiento requerido. Señaló que dado que no había ingresado ninguna nueva aerolínea al mercado, y que no había concurrido ninguna circunstancia excepcional o cambio radical en las condiciones del mercado, las condiciones dispuestas en la cláusula 15.1 para levantar las medidas no se venían verificadas (...). Indicó, aún más, que las partes habían fracasado en demostrar que las condiciones para revisar, levantar o modificar los compromisos, en virtud de la cláusula de revisión 15.2, se verificaban en el caso (...)” (traducción libre).

*fusiones, monopolios y mercados*<sup>46</sup> que uno de los motivos por los cuales se pueden modificar las medidas de mitigación establecidas en el contexto del control de operaciones de concentración es en caso de que concurra un cambio de circunstancias en el mercado afectado<sup>47</sup>, de magnitud tal que torne las medidas en inapropiadas para resguardar el fin que pretendían cautelar<sup>48</sup>. En ese sentido, la CMA ha considerado que concurre dicho cambio cuando las medidas de mitigación ya no son prácticas en su ejecución por el autorizado<sup>49</sup>, o incluso cuando ya no existen los riesgos en virtud de los cuales se ha impuesto la medida<sup>50</sup>.

30. Así las cosas, a juicio de esta Fiscalía, en el marco de la presente Consulta corresponde analizar si existen “*nuevos antecedentes*” de orden jurídico y/o económico, a la luz del artículo 32 del DL 211, que impliquen un cambio *significativo* y de carácter permanente en la estructura del mercado o en su regulación, que torne las medidas de mitigación ineficaces o inconducentes para el fin originalmente perseguido con su imposición<sup>51</sup>.

31. Como se puede observar, el estándar que esta Fiscalía considera apropiado para analizar la procedencia de la revisión de las condiciones impuestas por medio de una resolución que autoriza el perfeccionamiento de una operación de concentración debe ser uno de naturaleza finalista, es decir, en el que se busca identificar la existencia –o no– de elementos que hacen que las medidas de mitigación dejen de responder los fines que originalmente pretendían cautelar.

---

<sup>46</sup> Traducción libre de: “*Remedies: Guidance on the CMA’s approach to the variation and termination of merger, monopoly and market undertakings and orders*”, publicado por la CMA en enero de 2014 y actualizado en agosto de 2015 (en adelante, “**Remedies Guidance**”). Disponible en: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a8156c7e5274a2e87dbd173/CMA11\\_Remedies\\_Guidance\\_revised\\_August\\_2015.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a8156c7e5274a2e87dbd173/CMA11_Remedies_Guidance_revised_August_2015.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>47</sup> CMA, *Remedies Guidance*, párrafos 2.5 y 2.6.

<sup>48</sup> Véase, “*Annex 2: Enterprise Inns plc / Laurel Pub Group Limited*”, en: *Administrative, provisional and final decisions on reviews of 12 Enterprise Act 2002 merger remedies*, publicada por la CMA, disponible en: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/56bb0cb7e5274a0366000014/Admin-prov-final-decisions\\_reviewofEA02mergerremedies.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/56bb0cb7e5274a0366000014/Admin-prov-final-decisions_reviewofEA02mergerremedies.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>49</sup> Véase, “*Annex 3: Fresenius AG / Caremark Limited*”, en *Administrative, provisional and final decisions on reviews of 12 Enterprise Act 2002 merger remedies*, publicada por la CMA, disponible en: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/56bb0cb7e5274a0366000014/Admin-prov-final-decisions\\_reviewofEA02mergerremedies.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/56bb0cb7e5274a0366000014/Admin-prov-final-decisions_reviewofEA02mergerremedies.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>50</sup> Véase, “*Annex 7: Littlewoods Organisation plc / Freemans plc*”, en *Administrative, provisional and final decisions on reviews of 12 Enterprise Act 2002 merger remedies*, publicada por la CMA, disponible en: [https://assets.publishing.service.gov.uk/media/56bb0cb7e5274a0366000014/Admin-prov-final-decisions\\_reviewofEA02mergerremedies.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/media/56bb0cb7e5274a0366000014/Admin-prov-final-decisions_reviewofEA02mergerremedies.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>51</sup> En el mismo sentido, véase: (i) FNE, presentación ante el H. Tribunal, de fecha 13 de enero de 2020, en el expediente rol NC-461-2019, caratulado “*Consulta de Grupo Latino de Radiodifusión SpA para que se revoquen o dejen sin efecto las medidas de mitigación N° 1 y N° 2 impuestas por la Resolución N°20 de 2007*”, pp. 20-28; (ii) FNE, presentación ante el H. Tribunal, de fecha 12 de enero de 2022, en el expediente rol NC-501-2021, caratulado “*Consulta de SMU S.A. y CorpGroup Holding Inversiones Ltda. sobre el alzamiento, modificación y/o revocación de las condiciones tercera y sexta impuestas por la Resolución N° 43*”, pp. 10-11; (iii) FNE, presentación ante el H. Tribunal, de fecha 13 de diciembre de 2019, en el expediente rol NC-459-2019, caratulado “*Consulta de VTR Comunicaciones SpA sobre alzamiento de condiciones impuestas por la Resolución N°1/2004*”, pp. 25-26.

32. Por todo lo anterior, a continuación esta Fiscalía presentará la revisión del asunto a informar al H.TDLC en tres partes: **(i)** un análisis de los mercados relevantes analizados en la Resolución N°1/2004; **(ii)** un examen de la evolución de las condiciones de competencia y regulatorias desde el año 2004 a la fecha, revisando la permanencia de los riesgos detectados por la Resolución N°1/2004; y, finalmente, **(iii)** un examen de cada una de las Condiciones, y de las razones jurídicas y económicas por las que resultaría procedente o improcedente el alzamiento de medidas solicitado, según cada caso.

### III. LA INDUSTRIA DE LAS TELECOMUNICACIONES

33. La Ley N°18.168 General de Telecomunicaciones (en adelante, “**LGT**”), establece en su artículo 1° que el concepto telecomunicación comprende: “[...] *toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, escritos, imágenes, sonidos e informaciones de cualquier naturaleza, por línea física, radioelectricidad, medios ópticos u otros sistemas electromagnéticos*”<sup>52</sup>.

34. Por su parte, el Decreto N°18/2014, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (en adelante, “**MTT**”), publicado con fecha 14 de febrero de 2014, que aprueba el Reglamento de Servicios de Telecomunicaciones (en adelante, “**RST**”), señala que “servicios de telecomunicaciones” son todos los que prestan proveedores de telecomunicaciones, en el marco de lo dispuesto en la LGT y su normativa complementaria, independientemente del tipo de tecnología utilizada para su provisión, de conformidad a la autorización legal correspondiente<sup>53</sup>.

35. Asimismo, la LGT establece que los servicios públicos de telecomunicaciones son lo destinados a satisfacer las necesidades de la comunidad en general, los que deben estar diseñados para interconectarse con otros servicios públicos de telecomunicaciones<sup>54</sup>.

36. Siguiendo criterios y definiciones utilizadas previamente por la jurisprudencia judicial y administrativa en materia de telecomunicaciones en Chile<sup>55</sup> que, además, se ajustan a lo también considerado por las autoridades de competencia de otras jurisdicciones<sup>56</sup>, la primera distinción que corresponde realizar es aquella entre servicios fijos y servicios móviles de telecomunicaciones.

---

<sup>52</sup> Artículo 1°, de la LGT.

<sup>53</sup> Artículo 2° del RST.

<sup>54</sup> Artículo 3°, letra b) de la LGT.

<sup>55</sup> FNE, Informe de aprobación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, p. 16.

<sup>56</sup> Véase, por ejemplo, Comisión Europea, Caso M. 10087 – Proximus / Nexus Infrastructure / JV [2021], p. 5.

37. Los servicios fijos de telecomunicaciones (en adelante, “**Servicios Fijos**”, o “**Servicio Fijo**” en singular) corresponden a aquellos que “*permiten la conexión de los usuarios, de manera alámbrica, a las redes de infraestructura necesarias para acceder a diversos contenidos e información*”<sup>57</sup>, respecto a los cuales se deben considerar, a nivel minorista: (i) los servicios de acceso a internet mediante redes fijas alámbricas (en adelante, “**Internet Fijo**”); (ii) los servicios de acceso a contenidos audiovisuales que son transmitidos en señales cerradas a las cuales los usuarios acceden previa suscripción (en adelante, “**TV de Pago**”); y, (iii) los servicios de voz fija que permiten la comunicación mediante líneas fijas, o mediante tecnología VOIP<sup>58</sup> entre dos o más usuarios finales (en adelante, “**Telefonía Fija**”)<sup>59</sup>.

38. Por su parte, los servicios móviles de telecomunicaciones (en adelante, “**Servicios Móviles**”), corresponderían a “*aquellos que proporcionan a los clientes el acceso a las redes de infraestructura necesarias para lograr la comunicación entre dos usuarios a través de un equipo terminal conectado, de manera inalámbrica, a la red de su operador*”<sup>60</sup>. A nivel nacional, en la prestación de los Servicios Móviles se distingue: (i) un segmento mayorista, del cual participarían como oferentes los denominados “*operadores móviles de red*”<sup>61</sup>, mediante la prestación de la prestación de servicios de (a) ofertas de facilidades; (b) reventas de planes a los “*operadores móviles virtuales*”<sup>62</sup>; y, (c) servicios de *roaming* a otros “*operadores móviles virtuales*”; y, (ii) un segmento minorista, del cual participarían “*operadores móviles de red*” y “*operadores móviles virtuales*”, mediante la prestación de (a) servicios móviles de voz (en adelante, “**Telefonía Móvil**”); (b) servicios móviles de datos a través del uso de internet móvil o banda ancha móvil (en adelante, “**Internet Móvil**”); y, (c) servicios complementarios de mensajería móvil, tales como *short message service* (en adelante, “**SMS**”) y *multimedia message service* (en adelante, “**MMS**”)<sup>63</sup>.

---

<sup>57</sup> FNE, Informe de aprobación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, p. 16.

<sup>58</sup> Servicio de telefonía prestada por medio de Internet.

<sup>59</sup> Ibid., p. 17.

<sup>60</sup> Ibid., p. 28.

<sup>61</sup> Según la definición contenida en el artículo 1°, numeral 6 de la Resolución N°1395, de 19 de agosto de 2020 del MTT, que establece disposiciones sobre el funcionamiento del *roaming* internacional a precio local entre la República de Chile y la República de Argentina, los “*operadores móviles de red*” corresponden a aquellos “*concesionarios del servicio público de telefonía móvil y de transmisión de datos móviles que sean titulares de autorizaciones en cuya virtud tienen asignado espectro radioeléctrico*”.

<sup>62</sup> Según la definición contenida en el artículo 1°, numeral 5 de la Resolución N°1395, de 19 de agosto de 2020 del MTT, que establece disposiciones sobre el funcionamiento del *roaming* internacional a precio local entre la República de Chile y la República de Argentina, los “*operadores móviles virtuales*” corresponden a aquellos “*concesionarios del servicio público de telefonía móvil y de transmisión de datos móviles que carecen de autorizaciones en cuya virtud tengan asignado espectro radioeléctrico para su operación*”.

<sup>63</sup> FNE, Informe de aprobación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, pp. 16 y siguientes.

39. Adicionalmente, esta Fiscalía ha identificado la existencia de mercados asociados a la infraestructura para la provisión de servicios de telecomunicaciones. En efecto, los servicios de telecomunicaciones, en general, requieren acceder a una infraestructura de red que transporte y conecte los centros de datos que almacenan el contenido con el usuario final, distinguiéndose principalmente entre: **(i)** el mercado de enlace internacional, consistente en tendidos de cable mayoritariamente submarinos —pero también terrestres— que, ubicados en servidores fuera del territorio nacional, se interconectan entre distintos puntos de conexión permitiendo el transporte de datos a nivel internacional; **(ii)** las redes de infraestructura alámbrica, referente a la red mayorista de transporte de datos a través de enlaces nacionales, que consiste en infraestructura de red que utiliza mayoritariamente tecnología de fibra óptica y que, desplegadas a través de tendidos de cableado terrestre y submarino, y mediante servidores ubicados en territorio nacional, permiten el transporte de datos a través de la interconexión entre ellos<sup>64</sup>; y, **(iii)** las torres de telecomunicaciones, consistente en la provisión del servicio de arrendamiento de torres para instalar antenas, equipos transmisores y otros elementos que permitan la emisión de ondas radioeléctricas para prestar servicios inalámbricos y de transmisión en el territorio nacional<sup>65</sup>.

40. Sobre este último punto, principalmente en lo que se refiere a la irrupción y expansión de redes de fibra óptica dentro del territorio nacional, esta Fiscalía ha identificado previamente, a propósito de los análisis de operaciones de concentración notificadas bajo el Título IV del DL 211, no sólo un intenso despliegue de redes propias por parte de operadores de Servicios Fijos, sino también el surgimiento en la industria de operadores neutros de red que participan de forma exclusiva en el mercado mayorista de acceso a la red local, sin estar integrados con proveedores de servicios minoristas (en adelante, **“Mercado Mayorista de Operadores Neutros”** o **“Mercado Mayorista”**)<sup>66</sup>.

41. En lo sucesivo, atendidas las materias sometidas al conocimiento del H. Tribunal en virtud de la Consulta, el presente Informe se centrará principalmente en los Servicios Fijos y en el Mercado Mayorista de Operadores Neutros, sin perjuicio de que, en lo pertinente, se hará referencia a algunos de los mercados que forman parte de los Servicios Móviles<sup>67</sup>. En ese sentido, la Sección IV de este Informe presentará el detalle de cada uno de los servicios enunciados en la presente Sección, las tecnologías existentes para su prestación y los agentes activos en cada segmento.

---

<sup>64</sup> Ibid., p. 38 y siguientes.

<sup>65</sup> Ibid., p. 61.

<sup>66</sup> FNE, Informe de aprobación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, pp. 19-20.

<sup>67</sup> En la provisión de Servicios Móviles, los principales agentes económicos que operan en Chile son los siguientes: Entel, Telefónica, Claro/VTR, Mundo y WOM, que se encontrarían activos a nivel mayorista y minorista; y GTD-Telsur, Virgin Mobile Chile SpA y Netline Mobile S.A. (en adelante, **“Netline”**), que se encuentran activos exclusivamente en la prestación de servicios a nivel minorista. Véase FNE. Informe de aprobación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, p. 22.

42. Sin perjuicio de lo anterior, y para efectos meramente referenciales, cabe adelantar aquí algunos de los principales agentes económicos que participan actualmente del segmento de los Servicios Fijos, según la información disponible en la Investigación:

- a. Televisión de pago: VTR; Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. (en adelante, “**Entel**”); Telefónica Chile S.A. (en adelante, “**Telefónica**”); Claro Chile S.A.<sup>68</sup> (en adelante, “**Claro**”); GTD Manquehue S.A., Telefónica del Sur S.A. y Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. (en adelante, conjuntamente “**GTD**”); Pacífico Cable SpA (en adelante, “**Mundo**”); Directv Chile Televisión Limitada (en adelante, “**DirectTV**”); Tu Ves S.A. (en adelante, “**TuVes**”); Zapping SpA (en adelante, “**Zapping**”), entre otros<sup>69</sup>.
- b. Internet Fija: VTR; Entel; Telefónica; Claro; GTD; Mundo; WOM S.A. (en adelante, “**WOM**”); DirectTV, entre otros<sup>70</sup>.
- c. Telefonía Fija: Telefónica; Entel; Claro; VTR; GTD; entre otros<sup>71</sup>.

43. Se debe hacer presente que, según se profundizará en la Sección IV.d.v., la mayoría de los agentes económicos referidos ofrecen sus servicios tanto de manera individual como

---

<sup>68</sup> Cabe hacer presente que Claro Chile S.A. es la sociedad matriz, mientras que la sociedad que detenta la concesión y permisos para la prestación de servicios de televisión de pago y otros servicios fijos es Claro Comunicaciones SpA. Véase respuesta de Claro al Oficio ORD. N°2085, de fecha 8 de enero de 2025.

<sup>69</sup> Además de las empresas indicadas, a septiembre de 2024 registran abonados una serie de empresas que operan a nivel local en diversas regiones del país, dentro de las cuales se encuentran: Cable Hogar Limitada, Intracom, CN Cable Limitada, Contivision Cable, Cable Mágico, Cdlc, Chile Cable TV Limitada, y TV Cable Negrete. Al respecto, información disponible en [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_SERVICIOS\\_LIMITADOS\\_TV\\_SEP24\\_221124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_SERVICIOS_LIMITADOS_TV_SEP24_221124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>70</sup> Otras empresas que, a septiembre de 2024, registran abonados son: CTR, Steel Access, Netline, Hughesnet, Mi Internet SpA, Intersur Ltda., Marco Antonio Borquez Santana Sistemas, y Global Crossing. Al respecto, información disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_CONEXIONES\\_INTERNET\\_FIJA\\_SEP24\\_251124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_CONEXIONES_INTERNET_FIJA_SEP24_251124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>71</sup> Otras empresas que, a septiembre de 2024, registran abonados son: Netline, CTR, Telestar, Convergía, Fullcom y Quantax. Al respecto, información disponible en [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_LINEAS TELEFONICAS\\_SEP24\\_221124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_LINEAS TELEFONICAS_SEP24_221124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

paquetizada, bajo modalidad Doble *Pack*<sup>72</sup> o Triple *Pack*<sup>73</sup>, siendo esta modalidad la principal fuente de sus suscriptores o abonados<sup>74</sup>.

44. En último término, también corresponde destacar que, si bien a la fecha de este Informe las compañías VTR y Claro ofrecen sus servicios de manera independiente a los consumidores finales<sup>75</sup>, lo cierto es que ambas forman parte del mismo grupo empresarial y tienen un controlador común tras la aprobación por parte de esta Fiscalía de dos operaciones de concentración entre estos agentes económicos: (i) la operación de concentración entre Liberty Latin America Ltd., LLA UK Holding Ltd. —por parte de VTR— y Controladora de Servicios de Telecomunicaciones S.A. de C.V., Sercotel S.A. de C.V. y Claro Chile S.A. —por parte de Claro—, consistente en la creación de una asociación para la conformación de un agente económico independiente para desempeñar funciones de forma permanente en la industria de las telecomunicaciones, denominado Claro Chile SpA (en adelante, “**ClaroVTR**”), aprobada sujeta al cumplimiento de medidas de mitigación con fecha 5 de octubre de 2022<sup>76-77</sup>; y, (ii) la operación de concentración notificada por América Móvil S.A.B. de C.V. (en adelante, “**América Móvil**”), Sercotel S.A. de C.V., Liberty Latin America Ltd., LLA UK Holding Ltd. y ClaroVTR, consistente en el cambio en la naturaleza del control detentado por parte de América Móvil en ClaroVTR, pasando de ser titular del

---

<sup>72</sup> En adelante, el concepto Doble *Pack* hace referencia al empaquetamiento de dos Servicios Fijos de telecomunicaciones, en sus diferentes combinaciones.

<sup>73</sup> En adelante, el concepto Triple *Pack* hace referencia al empaquetamiento de los tres Servicios Fijos de telecomunicaciones mencionados previamente.

<sup>74</sup> Véase información disponible en [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_SERVICIOS\\_LIMITADOS\\_TV\\_SEP24\\_221124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_SERVICIOS_LIMITADOS_TV_SEP24_221124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>75</sup> Véase: <https://vtr.com/> [Última visita: 6 de marzo de 2025] y <https://www.clarochile.cl/personas/servicios/servicios-hogar/> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>76</sup> FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021.

<sup>77</sup> Según se indicó en el informe de aprobación de la FNE, ClaroVTR se constituiría como un *joint venture* y sería el continuador de los negocios que habían desarrollado tanto Claro como VTR en Chile, por sí o a través de sus filiales, como un ente operacional y funcionalmente autónomo. En efecto, respecto de los negocios que las partes incluirían dentro de este negocio conjunto, el informe refiere que: “Específicamente, según se establece en el MTA, el JV prestará a suscriptores o abonados residenciales y comerciales en Chile los siguientes servicios -hasta ahora desarrollados por cada una de las Partes de manera independiente-: (i) televisión por cable; (ii) internet; (iii) datos móviles; (iv) telefonía móvil; y (v) telefonía fija local y de larga distancia (“**Negocios Incluidos**”). FNE, Informe Aprobación, p. 14. Asimismo, en relación a las razones u objetivos que dieron origen a la operación de concentración, Claro y VTR esgrimieron la existencia de sinergias asociadas a la administración conjunta de sus servicios de telecomunicaciones a nivel minorista: “[...] por las características económicas de la industria de telecomunicaciones -particularmente la necesidad de adaptarse a los cambios tecnológicos que los servicios de telecomunicaciones experimentan y los desafíos de corto y mediano plazo para la industria-, es fundamental el aprovechamiento de complementariedades -sinergias- entre el mundo alámbrico e inalámbrico, fruto de la convergencia tecnológica. En efecto, señalan que VTR ha sido, a través de los años, competitivamente más fuerte en internet fijo y televisión de pago, mientras que Claro lo ha sido en telefonía móvil y servicios corporativos. Dicha complementariedad y la combinación de esfuerzos les permitiría para hacer frente a los desafíos que implica el nuevo escenario de la industria”. Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 15.

control conjunto a su control individual, aprobada de manera pura y simple con fecha 2 de octubre de 2024<sup>78</sup>.

45. La Figura N°1 presenta la estructura corporativa del grupo empresarial conformado por VTR y Claro, una vez materializada la fusión antes descrita:

**Figura N°1: Estructura Corporativa ClaroVTR (año 2025)**

**[Anexo 1]<sup>79</sup>**

**Fuente:** Respuesta de VTR de fecha 8 de enero de 2025, a Oficio Ord. N°2086 de la FNE, enviado en el marco de la Investigación.

46. Por lo tanto, se deja establecido que, para los efectos de este Informe y en lo sucesivo, esta Fiscalía considerará a Claro y a VTR como un único agente económico —ClaroVTR— y ponderará la procedencia del alzamiento total o parcial de las Condiciones a la luz de lo anterior. En caso de que resulte procedente hacer una distinción entre la participación de una y otra, de manera separada, se indicará expresamente.

#### **IV. ANÁLISIS COMPETITIVO**

##### **a. Cambios normativos y jurisprudenciales**

47. Los mercados relevantes que serán objeto de análisis en el presente informe —y, en general, la industria de telecomunicaciones— han sido objeto de numerosos cambios normativos desde el año 2004 en adelante. En esta Sección, y sin ánimo de ser exhaustivos, destacaremos algunos de los más relevantes de cara a los mercados analizados en la Resolución N°1/2004, cuya vigencia —en opinión de esta Fiscalía— puede incidir directa o indirectamente en la evaluación del alzamiento total o parcial de las Condiciones.

48. En primer término, se debe mencionar que, en el año 2014, la dictación del RST consagró algunas de las cuestiones que estructuran el marco regulatorio actual de la industria de las telecomunicaciones, modificando el panorama existente hasta dicho año.

49. Según consta en sus consideraciones iniciales, al igual que la Resolución N°1/2004 el RST se dictó teniendo a la vista que *“la evolución tecnológica constituye una constante en la industria de las telecomunicaciones, cuya velocidad de cambio impone tal dinamismo en la generación de nuevos servicios y/o en la modalidad de prestación de los ya*

---

<sup>78</sup> FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Adquisición del control en la asociación entre VTR y Claro, por parte de América Móvil S.A.B. de C.V., Rol FNE F395-2024.

<sup>79</sup> En adelante, véase el Anexo Confidencial del presente Informe, acompañado como documento confidencial en el segundo otrosí de esta presentación, N°181.

*existentes*<sup>80</sup>, de modo tal que a esa fecha resultaba “*necesario adaptar la actual regulación a los nuevos paradigmas que se imponen en dicho sector, tales como convergencia de redes y servicios, incorporación de plataformas y terminales inteligentes, incorporación intensiva de servicios de valor agregado y nuevos contenidos que suponen prestaciones adicionales para los usuarios, entre otros aspectos relevantes*”<sup>81</sup>.

50. Dentro de sus innovaciones, resaltamos el artículo 12, que consagra una obligación de transparencia sobre las condiciones, características técnicas y comerciales, servicios de postventa y precios y tarifas de cada servicio, así como del contenido mismo del contrato, además de una prohibición de discriminación, las que se extienden íntegramente a toda y cualquier prestación de servicios en la industria. Asimismo, en lo relacionado con los servicios públicos de voz, el artículo 31 prohíbe a los proveedores negarse a suministrar sus servicios, autorizados de acuerdo con sus respectivas concesiones, dentro de su zona de servicio.

51. Adicionalmente, en cuanto al servicio de TV de Pago, el artículo 60 del RST regula el cambio, sustitución o la eliminación de canales que componen una respectiva grilla, de modo que ello únicamente puede materializar mediante aviso previo de 20 días hábiles al suscriptor, debiendo en todo caso reemplazarlos por canales de similar calidad y contenido o realizar las compensaciones correspondientes.

52. Por otra parte, las Instrucciones de Carácter General N°2 dictadas por el H. TDLC con fecha 18 de diciembre de 2012 (en adelante, “**ICG N°2/2012**”), entre otros asuntos, prohibieron a las empresas, o grupos de empresas relacionadas entre sí, que ofrecen conjuntamente servicios de telecomunicaciones, otorgar descuentos o condiciones más favorables en la venta conjunta de servicios de telecomunicaciones provistos mediante redes móviles y servicios de telecomunicaciones provistos mediante redes fijas, únicamente respecto de clientes personas naturales<sup>82</sup>.

53. Además, permitieron la comercialización conjunta de servicios de telecomunicaciones que utilicen una misma plataforma o tipo de red fija o móvil, o servicios que utilicen una red fija y servicios de televisión de pago, bajo la condición de que: **(i)** el precio de comercialización sea, a lo menos, mayor que el precio de venta por separado del producto o servicio integrante de mayor valor; y, **(ii)** en caso de comercializarse tres o más servicios conjuntamente, el precio debe ser mayor a la suma de los precios de venta por separado de cada uno de los bienes que integra el paquete, excluyendo aquél de menor valor<sup>83</sup>.

---

<sup>80</sup> Considerando letra d), del RST.

<sup>81</sup> Ibid.

<sup>82</sup> ICG N°2/2012, p. 48.

<sup>83</sup> Ibid.

54. En cualquier caso, las ICG N°2/2012 impusieron a todos los actores de la industria la obligación de ofrecer los servicios individualmente, no pudiendo condicionar ni explícita ni implícitamente la contratación de un servicio a la contratación de otro.

55. Dicho principio de oferta individual de los servicios está hoy también recogido en términos sustancialmente similares en el artículo 12 B del Decreto con Fuerza de Ley N°3, publicado el 31 de mayo de 2021, que el fija texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley N°19.496, que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores (en adelante, "**Ley del Consumidor**"), el que además agrega explícitamente que no se podrá atar, ligar o supeditar, bajo ningún modo o condición, la contratación de un servicio cualquiera a la contratación de otro.

56. Adicionalmente, a esta fecha se han verificado otras modificaciones regulatorias que han tenido por objeto asegurar el acceso de los consumidores a los servicios de telecomunicaciones, facilitando la contestabilidad de los clientes finales.

57. Entre ellas, la Ley N°20.453, publicada el 26 de agosto de 2010, que consagra el principio de neutralidad en la red para los consumidores y usuarios de internet, y que modificó la LGT con el objeto de asegurar "*a todos los usuarios el acceso libre de contenidos o ejecutar aplicaciones o utilizar los dispositivos de su elección sin condicionamientos de ningún tipo*"<sup>84</sup>.

58. Atendido lo anterior, el Decreto Supremo N°368 del MTT, publicado el 18 de marzo de 2011, dictó el Reglamento que Regula las Características y Condiciones de la Neutralidad de la red en el Servicio de Acceso a Internet, el cual establece obligaciones técnicas y de transparencia para los proveedores, además de definir aquellas prácticas restrictivas a la libertad de utilización de los contenidos, aplicaciones o servicios que se presten a través de internet<sup>85</sup>.

---

<sup>84</sup> Biblioteca del Congreso Nacional, «Historia de la Ley 20.808», 2015, p. 3, <https://www.bcn.cl/historiadela Ley/nc/historia-de-la-ley/7538/>.

<sup>85</sup> El artículo 8 de la referida regulación considera como prácticas restrictivas a la libertad de utilización de los contenidos, aplicaciones o servicios que se presten a través de internet a (i) toda aquella que, arbitrariamente, tienda a bloquear, interferir, entorpecer, restringir y/o de cualquier forma obstaculizar el derecho de cualquier usuario de internet para utilizar, enviar, recibir u ofrecer cualquier contenido, aplicación o servicio legal a través de internet, así como cualquier otro tipo de actividad o uso legal realizado a través de la red, en especial, aquellas medidas de gestión de tráfico o administración de red que, en aquel carácter, afecten a los niveles de servicio contratados por el respectivo usuario; (ii) toda aquella acción que, arbitrariamente, tienda a priorizar o discriminar entre proveedores de contenidos, aplicaciones y/o usuarios. En todo caso, siempre se entenderá como arbitraria la acción de priorización o discriminación que afecte a proveedores de contenidos, aplicaciones y/o usuarios respecto de otros de similar naturaleza; (iii) toda aquella acción que impida o restrinja el derecho de los usuarios a acceder a la información veraz y actualizada relativa a las características de los servicios de acceso a Internet ofrecidos o contratados, según sea el caso, a que se refiere el mismo reglamento; y, (iv) toda aquella acción que impida, restrinja o limite el derecho de los usuarios a incorporar o utilizar cualquier clase de instrumentos, dispositivos o aparatos en la red, siempre que sean legales y no dañen o perjudiquen la red o la calidad del servicio prestado a terceros.

59. Por otro lado, dentro de los cambios normativos relevantes también se debe mencionar la Ley N°20.808, publicada el 28 de enero de 2015, que Protege la Libre Elección en los Servicios de Cable, Internet o Telefonía, y que modifica la LGT (en adelante, “**Ley de Ductos**”). Esta norma tuvo por objeto propender a que, en proyectos de loteo o de edificación conformado por varias unidades enajenables o de dominio exclusivo, se asegure la libre elección en la contratación y recepción de servicios de telecomunicaciones por parte de clientes, entregando a los operadores la capacidad física en los respectivos *ductos* que sea necesaria para que puedan suministrar sus servicios en condiciones competitivas, de conformidad con la normativa técnica respectiva<sup>86</sup>.

60. A la fecha, dicha regulación ha sido complementada por el Decreto N°167 del MTT, publicado el 23 de abril de 2018, que Reglamenta la Forma y Condiciones para Garantizar la Libre Elección en la Contratación y Recepción de Servicios de Telecomunicaciones en Loteos, Edificaciones y Copropiedad Inmobiliaria, el cual establece los estándares técnicos que se deben cumplir en la construcción y diseño de los espacios requeridos por los proveedores de servicios de telecomunicaciones.

61. De esta forma, la Ley de Ductos y su reglamentación complementaria propende a asegurar la capacidad de cualquier actor de la industria para hacer uso de la infraestructura física disponible en los edificios atendidos por otros proveedores y, de no existir dicha disponibilidad, para presentar para la autorización de las administraciones respectivas los planes mediante los cuales, a costo de la empresas de prestación de servicios de telecomunicaciones, se ejecutarán las obras requeridas para adecuar la infraestructura que permita la prestación del servicio.

62. Finalmente, también resulta del caso mencionar brevemente algunas de las principales modificaciones normativas que ha experimentado, en particular, el mercado de Telefonía Fija, a la luz del dinamismo tecnológico propio de esta industria y de la evolución de este mercado.

63. La Resolución N°686/2003 de la H. Comisión Resolutiva (en adelante, “**Resolución N°686**”), vigente a la fecha de dictación de la Resolución N°1/2004, identificó como actores dominantes en el mercado de Telefonía Fija a determinadas compañías en ciertas áreas geográficas<sup>87</sup> y fijó tarifas para: **(i)** los servicios públicos de telefonía local a usuarios finales; **(ii)** los servicios de larga distancia nacional e internacional, los servicios prestados a otros usuarios; y, **(iii)** los servicios de conmutación y/o trasmisión de señales provistas como servicio intermedio o como circuitos privados.

---

<sup>86</sup> Art. 7 ter, de la LGT.

<sup>87</sup> A saber, a (i) Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A., en todo el país, con excepción de la X y XI Regiones e Isla de Pascua; (ii) Compañía Nacional de teléfonos, Telefónica del Sur S.A., en la X región; (iii) Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. (Telcoy) en la XI Región; y, (iv) Entel Telefonía Local S.A., en Isla de Pascua.

64. Posteriormente, el Informe N°2/2009 del H. TDLC (en adelante, “**Informe N°2/2009**”) consideró que, si bien se mantenían las dominancias identificadas en la mencionada Resolución N°686, las condiciones de mercado no hacían imprescindible la regulación de tarifas máximas al cargo de conexión telefónica, al cargo fijo, servicio local medido y servicio de teléfonos públicos<sup>88-89</sup>, dejando sin efecto la fijación de tarifas en ellos, derogando parcialmente la relevancia de la Resolución N°686 para la industria.

65. Por otra parte, la dictación de la Resolución N°1/2004 tuvo especialmente a la vista la regulación contenida en el Decreto Supremo N°425/1996, que aprueba el Reglamento de Servicio Público Telefónico, y en el Decreto Supremo N°742/2004, que regula las condiciones en que pueden ser ofrecidas tarifas menores y planes diversos por los operadores dominantes del servicio público telefónico local necesarias para proteger los intereses y derecho de los usuarios (en adelante, “**Decreto N°742**”), ambos del MTT. Dichos cuerpos normativos fueron derogados en 2014, por el ya referido RST.

66. Precisamente, para derogar el Decreto N°742, el RST consideró que, a la fecha de su derogación —y, como consecuencia de lo establecido en el Informe N°2—, *“las principales prestaciones asociadas al servicio público telefónico local gozan de libertad tarifaria, razón por la cual carece de sentido la regulación establecida en el Decreto N°742, de 2003, respecto a las condiciones en que pueden ser ofrecidas tarifas menores y planes diversos por los operadores dominantes, pero se hace necesaria al regulación de la provisión de otros servicios de telecomunicaciones.”*<sup>90</sup>.

67. En último término, resaltamos que la Ley N°20.471, publicada el 10 de diciembre de 2010 (en adelante, “**Ley de Portabilidad Numérica**”), modificó la LGC incluyendo la obligación para todo concesionario de servicio público telefónico, del mismo tipo, y suministrador de servicios complementarios conectados con la red pública telefónica, de implementar el sistema de portabilidad de números telefónicos<sup>91</sup>. Esta norma tuvo como

---

<sup>88</sup> Informe N°2/2009, p. 51.

<sup>89</sup> Aún más, en virtud de la causa no contenciosa Rol NC-522-2023, actualmente en tramitación, este H. TDLC se encuentra conociendo de antecedentes que permitan analizar la *“pertinencia de continuar fijando precios de servicios cuyo uso por los distintos tipos de usuarios es cada vez menor, en algunos caos con una demanda cercana o —incluso— igual a “0” (cero) y lo cual se traduce en regulación del tipo ineficiente”*. Según los argumentos que justificarían la modificación, el texto de la consulta objeto de la causa recién señalada resalta que *“habiendo transcurrido más de una década, el contexto bajo el cual se desarrollaban las telecomunicaciones, en ese entonces dista bastante de lo que ocurre el día de hoy, no sólo producto de la evolución inherente a las tecnologías y protocolos de transmisión de información en sí mismos sino también producto del confinamiento y exigencias telemáticas derivadas de la pandemia por covid-19, que elevaron la demanda e intensidad e intensidad en el uso de determinados servicios de telecomunicaciones, en especial del servicio de acceso a internet y aplicaciones en él soportadas, evidenciándose, por el contrario, la cada vez menor relevancia del servicio de telefonía local, cuya sustitución por parte de la telefonía móvil —situación ya reconocida en el pasado por el mismo TDLC— se complementa actualmente con la consolidación del uso de los servicios denominados “OTT (Over The Top)” u otros similares que se prestan a través de redes de datos de alta velocidad”*.

<sup>90</sup> Considerando, letra I), del RST.

<sup>91</sup> Ley de Portabilidad Numérica, artículo 25 bis.

uno de sus principales objetivos propender a alcanzar menores costos de cambios para los usuarios tanto de Telefonía Fija como de Telefonía Móvil y, de este modo, inyectar mayor competencia a los mercados<sup>92-93</sup>.

#### **b. Cambios tecnológicos**

68. Desde la dictación de la Resolución N°1/2004 a la fecha, se observa que los Servicios Fijos han experimentado un drástico incremento en su capacidad de alcance a hogares totales, con motivo de la irrupción de nuevas tecnologías que han modificado las características de los productos, sus medios de distribución, e incluso sus formas de consumo.

69. Dentro de los cambios tecnológicos que se han suscitado, uno de los más relevantes se constata en la distribución de los Servicios Fijos —esto es, la forma en que los hogares se conectan a estos servicios—, pues esto ha permitido una mejora significativa en la calidad de servicio que reciben los consumidores finales.

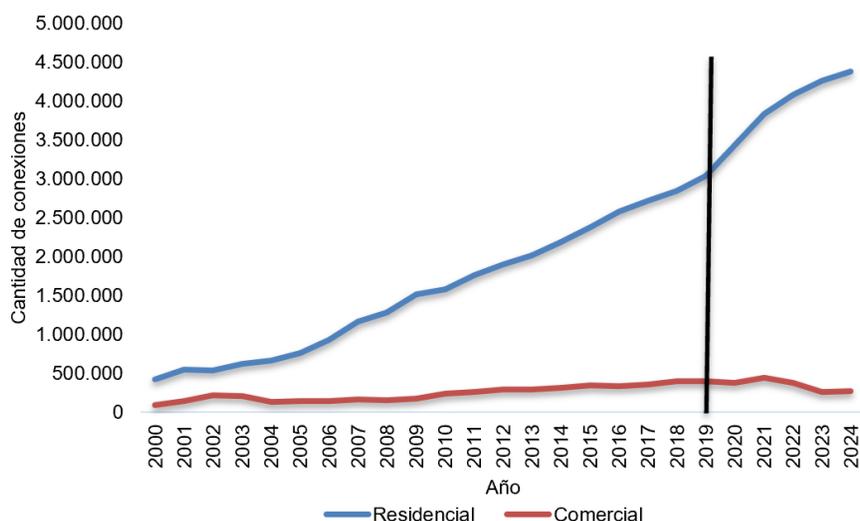
70. Si se observan los datos sobre el servicio de Internet Fijo de la Figura N°2 siguiente, desde el año 2004 a la fecha existe un rápido y sostenido crecimiento en el número de hogares que acceden a este servicio. De este modo, si en el año 2004 existían 669 mil hogares con conexión fija a internet, el número de hogares conectados a septiembre de 2024 ascendió a 4,37 millones de hogares, lo que implica un crecimiento de 6,5 veces en 20 años.

---

<sup>92</sup> Dicha regulación fue robustecida con la dictación del Decreto Supremo N°379 del MMT, publicado el 25 de marzo de 2011, que introdujo el “Reglamento que Establece las Obligaciones para el Adecuado Funcionamiento del Sistema de Portabilidad de Números Telefónicos”, y que aborda los aspectos técnicos necesarios para la adecuada operatividad.

<sup>93</sup> El Oficio Circular N°109/2017 de la Subsecretaría de Telecomunicaciones (en adelante, “Subtel”), por su parte, instruyó a las compañías de telecomunicaciones la implementación de acciones que faciliten al suscriptor el ejercer su derecho a término del contrato de los demás servicios de telecomunicaciones cuando así lo expresare al momento de efectuar una solicitud de portabilidad.

**Figura N°2:** Evolución del número de conexiones fijas a internet por tipo de cliente, y penetración del internet en Chile, desde diciembre de 2000 a septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a información pública de la Subtel<sup>94</sup> (en adelante, “**Información Pública sobre Internet Fijo de la Subtel**”).

71. De la Figura N°2 también se desprende que este crecimiento ha sido mucho más pronunciado en el último quinquenio —como consecuencia de la pandemia por coronavirus y el subsecuente confinamiento de la población, que afectó a Chile a partir del primer trimestre de 2020<sup>95</sup>—, lo que permitió alcanzar durante el año 2023 una penetración en los hogares chilenos del Internet Fijo equivalente al 71,3% del total de hogares, que contrasta con el 48,8% de los hogares que accedía a este servicio en el año 2015<sup>96</sup>.

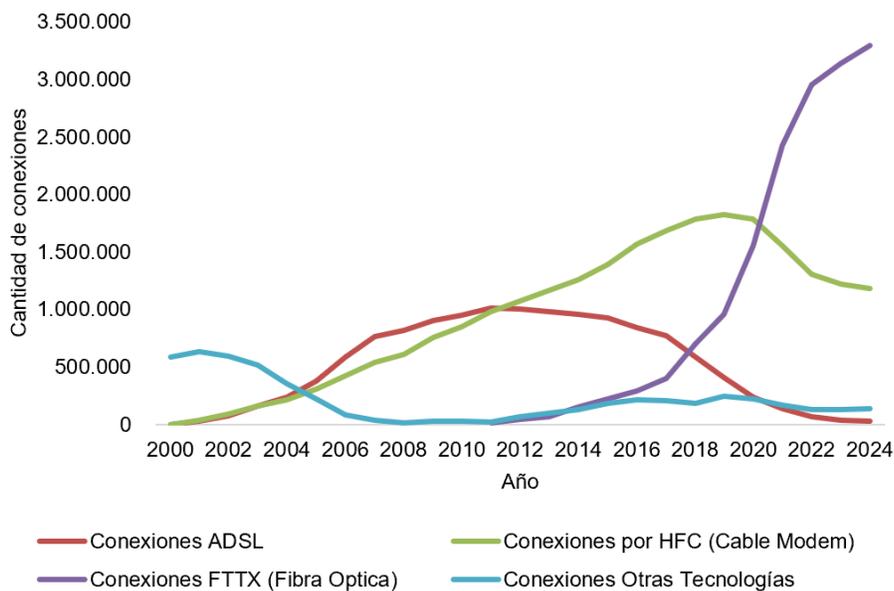
72. Según los antecedentes revisados por esta Fiscalía, uno de los avances tecnológicos que posibilitó ampliar sustantivamente el acceso del Internet Fijo en los hogares chilenos fue el despliegue de las redes de fibra óptica.

<sup>94</sup> Información disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_CONEXIONES\\_INTERNET\\_FIJA\\_SEP24\\_251124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_CONEXIONES_INTERNET_FIJA_SEP24_251124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>95</sup> Respecto a la necesidad de contar con un Internet Fijo de calidad, véase Historia de Ley N°21.678 que Establece El Acceso a Internet como Servicio Público de Telecomunicaciones, disponible en: [https://www.bcn.cl/historiadela Ley/nc/historia-de-la-ley/vista-expandida/8309/#h2\\_1\\_1](https://www.bcn.cl/historiadela Ley/nc/historia-de-la-ley/vista-expandida/8309/#h2_1_1), p. 10. [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>96</sup> Véase Estudio Décima Encuesta sobre acceso, usos y usuarios de Internet en Chile de 15 de diciembre de 2023, Licitación ID: 606-5-LP23, p. 21; acompañado por la Subsecretaría de Telecomunicaciones en respuesta al Oficio Ord. N°365 en el marco de la Investigación.

**Figura N°3:** Evolución del número de conexiones fijas a internet por tecnología, desde diciembre de 2000 a septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre Internet Fijo de la Subtel.

73. Según puede observarse en la Figura N°3, el crecimiento de las conexiones de fibra óptica comenzó a acelerarse a partir del año 2018<sup>97-98</sup>, lo que permitió que las conexiones fijas a internet mediante esa tecnología pasaran de representar el 22,6% del total de conexiones en diciembre de 2018, a un 70,9% en septiembre de 2024, siendo hoy la tecnología predominante en Chile. Ello ocurrió en detrimento de las conexiones mediante las tecnologías de cable cobre (en adelante, “ADSL”, del inglés ‘*Asymmetric Digital Subscriber Line*’) y cable híbrido fibra-coaxial (en adelante, “HFC”, del inglés ‘*Hybrid Fiber-Coaxial*’) que representaron el 0,6% y 25,5% de las conexiones a Internet Fija a septiembre de 2024, respectivamente<sup>99</sup>.

74. Este cambio resulta paradigmático, toda vez que como revela la Figura N°3 *supra* y remarca la Resolución N°1/2004<sup>100</sup>, durante el año 2004 las tecnologías predominantes

<sup>97</sup> La fibra óptica consiste en un cable que contiene varias fibras transparentes de vidrio a través de las cuales se transmiten datos. Véase FNE, Informe de aprobación de la adquisición de control en filial de Telefónica Chile S.A. por parte de KKR Alameda Aggregator L.P, Rol FNE F273-2021, p. 4.

<sup>98</sup> Este desarrollo fue, en parte, impulsado por el Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones, correspondientes a subsidios al sector privado para el desarrollo de infraestructura física habilitante para la implementación de servicios de conectividad digital. En particular, las leyes de presupuesto de los años 2019, y siguientes, dotaron de recursos a este fondo, permitiendo el desarrollo de proyecto como la fibra óptica nacional, la fibra óptica de Tarapacá, la fibra óptica austral, entre otros. Véase Informe Final del Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones elaborado para la DIPRES, disponible en: [https://www.dipres.gob.cl/597/articles-285481\\_informe\\_final.pdf](https://www.dipres.gob.cl/597/articles-285481_informe_final.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>99</sup> Datos obtenidos mediante Información Pública sobre Internet Fijo de la Subtel.

<sup>100</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 41.

para acceder a Internet Fijo eran la xDSL<sup>101</sup>, WLL<sup>102</sup> —en la Figura N°3 agrupadas como “Conexiones Otras Tecnologías”—, la HFC y el ADSL; de las cuales el xDSL, WLL y ADSL pueden considerarse actualmente como tecnologías deprecadas, representando menos del 4% de las conexiones totales.

75. Dentro de las características de la fibra óptica que han permitido su masificación se encuentran aquellas que devienen en una experiencia superior para los consumidores, tales como ofrecer mayores velocidades de subida y bajada —incluso de forma simétrica, es decir, con igual velocidad de bajada y subida—; ser menos propensa a fallas; y ser más resiliente a los *peaks* de demanda de uso de datos<sup>103-104</sup>. En la Figura N°4, se presenta la evolución de la cantidad de conexiones a Internet Fijo, según la velocidad de bajada a la que acceden de acuerdo con el plan contratado.

76. Asimismo, en consonancia con la Figura N°3, la Figura N°4 siguiente muestra que, aparejado a la expansión de la fibra óptica y su predominancia como tecnología para acceder al Internet Fijo, las velocidades de bajada a las que acceden los consumidores se han incrementado sustantivamente. En efecto, si a diciembre de 2010 el 0,2% del total de conexiones fijas en Chile accedía a una velocidad superior a los 100 Mbps, a septiembre de 2024 el 95,5% de ellas accedió a una velocidad sobre dicho umbral.

---

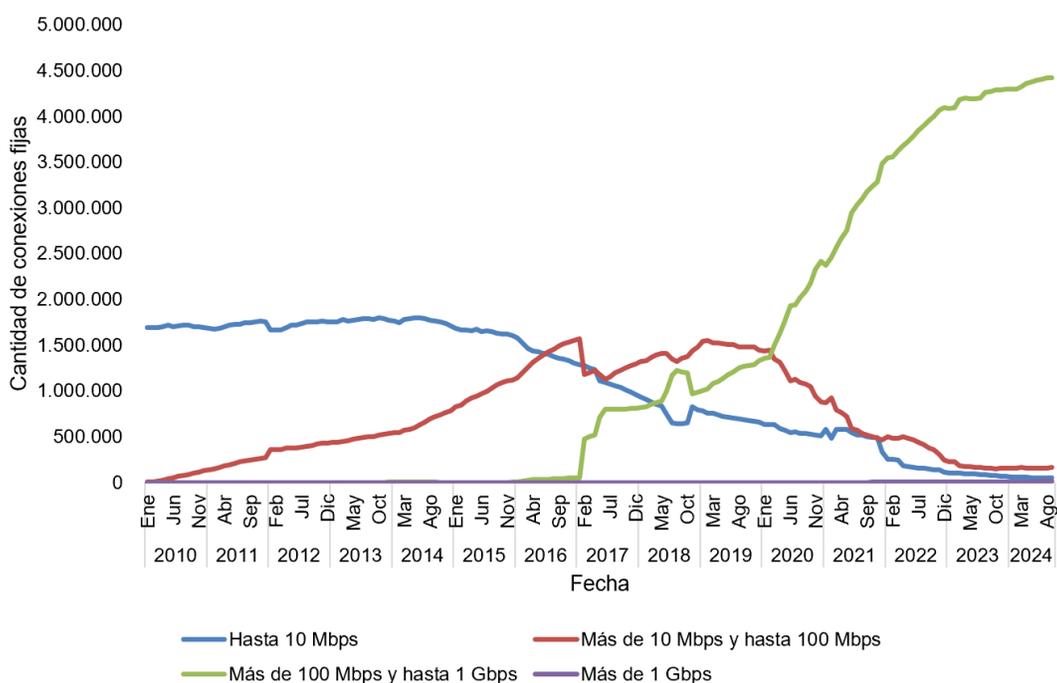
<sup>101</sup> Del inglés ‘Digital Subscriber Line’, es una tecnología de transmisión de datos mediante las redes de cobre de la telefonía local, que permite velocidades de hasta 2 Mb/s, a través de una conexión dedicada. Véase Informe Final Anteproyectos Conectividad, Expansión de Redes y Servicios para la V Región de Valparaíso, de mayo de 2007, p. 78, disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/images/stories/articles/subtel/asocfile/informe\\_final\\_valparaiso.pdf](https://www.subtel.gob.cl/images/stories/articles/subtel/asocfile/informe_final_valparaiso.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>102</sup> Del inglés, ‘Wireless Local Loop’, es un sistema utilizado para conectar usuarios al sistema público telefónico, utilizando sistema de acceso por radio, sustituyendo el tramo final (última milla) de par trenzado por radio. Véase Informe Final Anteproyectos Conectividad, Expansión de Redes y Servicios para la V Región de Valparaíso, de mayo de 2007, p. 80, disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/images/stories/articles/subtel/asocfile/informe\\_final\\_valparaiso.pdf](https://www.subtel.gob.cl/images/stories/articles/subtel/asocfile/informe_final_valparaiso.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>103</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 19.

<sup>104</sup> Véase OFCOM, Connected Nations 2020, UK Report (p. 13), disponible en: <https://www.ofcom.org.uk/siteassets/resources/documents/research-and-data/infrastructure-research/connected-nations-2020/connected-nations-2020.pdf?v=322220>, p. 13. [Última visita: 6 de marzo de 2025]: “La conexión desde la red hacia los domicilios es proveída íntegramente por medio de fibra óptica. Generalmente, la distancia a las instalaciones no afecta la velocidad entregada. La fibra completa es menos susceptible a fallas y no es usualmente afectada por el clima. La mayoría de las implementaciones de fibra completa utilizan enfoques de red óptica pasiva (PON) en los que se comparte la capacidad en sentido ascendente y descendente. La congestión se puede evitar más fácilmente en esta red compartida al limitar la cantidad de clientes conectados a cada PON compartido y al administrar el rendimiento máximo garantizado proporcionado a cada cliente. (...) Esto permite ofrecer 1 Gbps de velocidad de bajada y subida (...)” (traducción libre).

**Figura N°4:** Evolución del número de conexiones fijas a internet por tipo de ancho de banda (velocidad de bajada comercial del plan contratado), desde diciembre de 2000 a septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre Internet Fijo de la Subtel.

77. La masificación del Internet Fijo a altas velocidades ha generado, a su vez, efectos en diversas industrias, siendo particularmente relevante para este Informe el impacto sobre la forma en que los contenidos audiovisuales son distribuidos y la forma en que los consumidores acceden a ellos. En esto también ha contribuido la rápida expansión en Chile de los televisores inteligentes (en adelante, “**Smart TV**”) o, en términos más generales, la televisión conectada o CTV, que hace referencia al consumo de contenidos audiovisuales que se transmiten por medio de internet a televisores o dispositivos externos conectados a estos<sup>105</sup>. Cabe resaltar que los Smart TV aun no eran comercializados a la fecha de la dictación de la Resolución N°1/2004, siendo introducidos al mercado a partir del año 2010<sup>106</sup>.

78. En relación con este punto, los estudios tenidos a la vista por esta Fiscalía en el marco de la Investigación dan cuenta que en Chile existe una alta penetración de Smart TV, excediendo a esta fecha al 80% del total de los hogares<sup>107</sup>. Asimismo, el 61% de la

<sup>105</sup> Los televisores pueden recepcionar contenido audiovisual mediante internet siempre que tengan características de Smart TV, o se encuentren conectados a dispositivos como consolas de videojuegos o decodificadores. Al respecto, véase Panorama de CTV 2024 en América Latina elaborado por Comscore, acompañado por el Grupo Warner Bros. Discovery, en respuesta a Oficio Ord. N°113-24 de la FNE en el marco de la Investigación.

<sup>106</sup> Para cronología de los televisores inteligentes, véase Kc, S. (2016). Defining a Testing Platform for Smart TV Applications, p. 16. Disponible en: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/105101/K.C.\\_Sabina.pdf;sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/105101/K.C._Sabina.pdf;sequence=1) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>107</sup> Un estudio de la Interactive Advertising Bureau Chile recoge que, a junio de 2023, la penetración de los Smart TV alcanzó el 83% —un 13% más que el año previo—, y por sobre países como España, Reino Unido o Italia. Véase Tendencia 2024 en la industria digital, iab Chile, p. 35, disponible en:

población chilena se definiría como espectadora de televisión conectada, es decir, que cuentan con un Smart TV —o con un dispositivo externo conectado a la televisión— y que ven contenido en la televisión varias veces durante el mes<sup>108</sup>.

79. Como resultado de la masificación de los Smart TV y del acceso a internet de altas velocidades, dos nuevas tecnologías de visualización de contenido —que estaban ausentes al dictarse la Resolución N°1/2004— han logrado posicionarse en la industria: **(i)** las plataformas *over-the-top* (en adelante, “**OTT**”); y, **(ii)** la televisión de pago vía *streaming*.

80. Las OTT son plataformas que permiten el consumo no lineal de contenidos<sup>109</sup> a través de Smart TV, dispositivos móviles, computadores, entre otros, que pueden ser demandados en cualquier momento por el consumidor, y que generalmente operan bajo la modalidad de comercialización de servicio en línea mediante suscripción (en adelante, “**SVOD**”, por el término en inglés *subscription video on demand*)<sup>110</sup>. Entre ellas se incluye a plataformas como Disney+, Max, Amazon Prime, Netflix, entre otras, **[Anexo 2]**<sup>111</sup>. Asimismo, se estima que el **[Anexo 3]**% de los hogares en Chile tendría acceso a alguna plataforma OTT<sup>112</sup>.

81. El surgimiento de las OTT ha provocado, tanto en Chile como en otros países, que el tiempo que los consumidores destinan a consumir contenidos audiovisuales se distribuya ahora entre el contenido no lineal ofrecido por estas y el contenido lineal ofrecido tradicionalmente por la televisión abierta y de pago<sup>113</sup>. Ello ha incidido fuertemente en la

---

<https://www.iab.cl/wp-content/uploads/2024/03/Informe-Tendencias-Mar.24-Final.pdf> [Última visita: 6 de marzo de 2025]. Asimismo, otro estudio consigna que **[Anexo 4]**, acompañado por Entel en respuesta a Oficio Ord. N°2100-24 en el marco de la Investigación.

<sup>108</sup> Véase *Los datos detrás del consumo de CTV en Chile, 2023*, elaborado por Comscore y la Asociación de Agencias de Medios, disponible en: [https://www.aam.cl/wp-content/uploads/2024/07/CTV-en-Chile\\_AAM\\_2023.pdf](https://www.aam.cl/wp-content/uploads/2024/07/CTV-en-Chile_AAM_2023.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>109</sup> El consumo no lineal de contenidos es aquel caracterizado por una oferta de contenidos disponible para ser demandada en cualquier momento por el consumidor, en contraposición con el consumo lineal de contenidos, aquel que se caracteriza principalmente por la oferta secuencial de contenidos, con horario fijo y predeterminado. Véase FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de 21CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, párrafo 25.

<sup>110</sup> Las otras modalidades comercialización son los servicios gratuitos con publicidad (también denominado “**AVOD**”, por el término en inglés *advertising video on demand*, como YouTube); y los servicios transaccionales que se cobran por acceso a corto plazo del contenido (también denominado “**TVOD**”, por el término en inglés *transaction video on demand*, como aquel disponible en iTunes y Google Play). Véase FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros, Rol FNE F290-2021, párrafo 18.

<sup>111</sup> Al respecto, véase estudio **[Anexo 5]**, acompañado por DirecTV en respuesta al Oficio Ord. N°2100-24 en el marco de la Investigación.

<sup>112</sup> Al respecto, véase estudio **[Anexo 6]**, acompañado por DirecTV en respuesta al Oficio Ord. N°2100-24 en el marco de la Investigación.

<sup>113</sup> Estimaciones para el año 2023 en Estados Unidos muestran que el porcentaje de tiempo de uso diario destinado por los consumidores a televisión lineal y plataformas OTT ha tendido a equipararse. Véase estudio Estrategia de entretenimiento Claro-VTR, noviembre de 2023, elaborado y acompañado por VTR en respuesta Oficio Ord. N°2086-24 en el marco de la Investigación. En Chile, de un visionado diario de televisión promedio de **[Anexo 7]**. Véase estudio **[Anexo 8]**, elaborado y

caída del *rating* del contenido lineal exhibido en televisión —y de los ingresos publicitarios de los proveedores de contenido de televisión abierta cuyo modelo de negocio se sustenta fundamentalmente en esta fuente de ingresos—, toda vez que, actualmente, los consumidores destinan menos tiempo a ver este tipo de contenido, tiempo que ahora emplean en ver contenido no lineal ofrecido por plataformas OTT<sup>114</sup>.

82. Ante esta nueva forma de consumo en la actualidad, y según se detallará *infra*, diversos operadores de TV de Pago ofrecen acceso a plataformas OTT dentro de los planes de televisión pagada que comercializan, actuando como agregadores de contenido lineal y no lineal de cara a los consumidores nacionales.

83. Por último, en relación con el mercado de TV de Pago, actualmente existe la posibilidad de consumir este servicio mediante *streaming*, es decir, prescindiendo de una conexión alámbrica o satelital, al requerirse únicamente que el usuario disponga de un dispositivo con conexión a internet. En particular, se puede acceder a este tipo de servicios mediante dispositivos con acceso a Internet Fijo y/o Móvil, tales como terminales móviles, computadores, o un Smart TV —o en su defecto, un televisor conectado a un dispositivo habilitante para la conexión a internet— siendo la estabilidad y velocidad de la misma determinante para la calidad de video recepcionada por el usuario<sup>115</sup>.

84. La TV de Pago en modalidad *streaming* es prestada tanto por actores que la comercializan como un servicio independiente, que no requiere conexiones alámbricas o satelitales, entre los que se encuentran Zapping, DirecTV —mediante DirecTV GO—, GTD —mediante GTD TV—, y Entel —mediante su plan TV Lite—<sup>116</sup>; como por operadores de TV de Pago tradicional que también ofrecen este servicio de forma complementaria a sus clientes que contratan una conexión alámbrica o satelital, permitiendo la visualización de contenidos lineal o de contenidos *on demand* desde cualquier dispositivo con acceso a internet, en cualquier lugar. Este último caso corresponde, por ejemplo, al de VTR, con “VTR Play”; Entel, con “Entel TV”; Telefónica, con “Movistar TV”; y Mundo, con “Mundo GO”<sup>117</sup>.

---

acompañado por el Grupo Warner Bros. Discovery en respuesta a Oficio Ord. N°113-24 en el marco de la Investigación.

<sup>114</sup> En consonancia con lo anterior, con una distribución del tiempo destinado al visionado de contenido entre un mayor número de soportes tecnológicos, algunos datos aportados a la Investigación muestran una caída relevante en el encendido tanto de la televisión abierta como de la TV de Pago. Véase estudio **[Anexo 9]**, elaborado y acompañado por el Grupo Warner Bros. Discovery en respuesta a Oficio Ord. N°113-24 en el marco de la Investigación. En el mismo sentido, véase estudio **[Anexo 10]**, elaborado y acompañado por VTR en respuesta a Oficio Ord. N°2086-24 en el marco de la Investigación.

<sup>115</sup> Véase declaración de Mundo, de fecha 20 de enero de 2025, tomada en el marco de la Investigación.

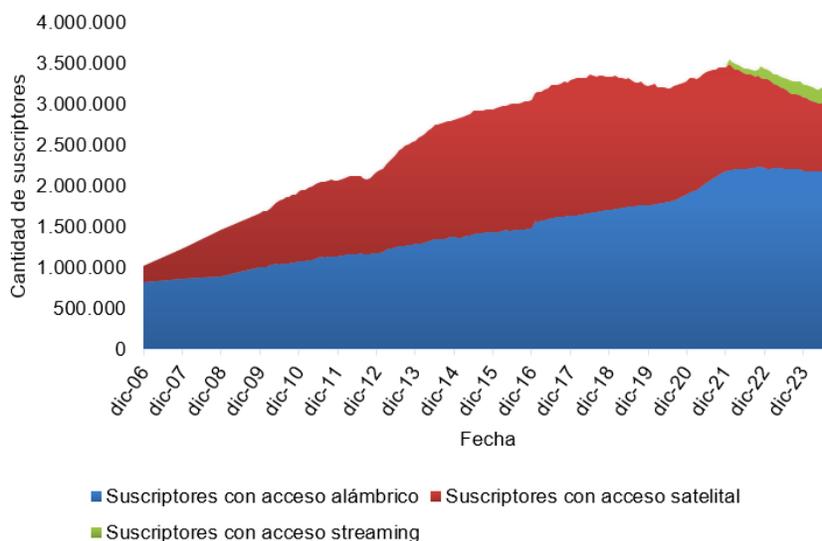
<sup>116</sup> Al respecto, véase información pública de Entel, GTD, DirecTV, y Zapping. Disponible en: <https://www.entel.cl/hogar/television>; <https://www.gtd.cl/gtd-tv>; <https://www.directvgo.com/cl/home>; y <https://www.zapping.com/> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>117</sup> Al respecto, véase información pública de VTR, Entel, Movistar, DirecTV y Mundo, disponible en sus respectivos sitios web. Disponible en: <https://vtr.com/productos/hogar-packs/doble-pack-internet->

85. La Resolución N°1/2004 daba cuenta que la TV de Pago era ofrecida principalmente mediante las tecnologías HFC y pares de cobre<sup>118</sup>. En la actualidad, las tecnologías alámbricas siguen siendo la vía de acceso principal de los consumidores a la TV de Pago, según se desprende de la Figura N°5, representando a septiembre de 2024 el 69% del total de suscripciones en el país.

86. Al respecto, resulta interesante destacar que el acceso a TV de Pago mediante conexión satelital comprendió entre los años 2014 y 2017 más del 50% de las suscripciones totales, superando a las conexiones alámbricas. No obstante, la expansión de la fibra óptica, analizada *supra*, reimpulsó las conexiones alámbricas y permitió la expansión de nuevos actores en el mercado —como Mundo— según se detallará en la Sección IV.c. del Informe. Asimismo, en la Figura N°5 se puede observar la incipiente y rápida expansión de las conexiones a TV de Pago vía *streaming* que, a septiembre de 2024, ya comprenden el [Anexo 11]% de las suscripciones totales.

**Figura N°5:** Evolución del número de suscriptores a TV de Pago según modalidad de acceso, desde diciembre de 2006 a septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a información pública de la Subtel<sup>119</sup> (en adelante, “**Información Pública sobre TV de Pago de Subtel**”) e información aportada por DirecTV, Entel, Zapping, y GTD<sup>120</sup>, respectivamente, en el marco de la investigación.

87. En particular, la expansión e ingreso de competidores a ofrecer TV de Pago en modalidad *streaming* respondería a que, en contraste con las otras tecnologías disponibles,

televisión; <https://www.entel.cl/hogar/television/>; <https://ww2.movistar.cl/hogar/television/>; y <https://www.tumundo.cl/mundogo/> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>118</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 36.

<sup>119</sup> Información disponible en [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_SERVICIOS\\_LIMITADOS\\_TV\\_SEP24\\_221124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_SERVICIOS_LIMITADOS_TV_SEP24_221124.xlsx) [última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>120</sup> Véanse las respuestas de DirecTV, Entel, Zapping, y GTD a los Oficios Ord. N°82-25, Ord. N°71-25, Ord.N°2118-24 y Ord. N°86-25, respectivamente, en el marco de la Investigación.

implicaría menores costos para los operadores, toda vez que no requiere cableado ni decodificadores<sup>121</sup>. En efecto, esta modalidad exige básicamente el desarrollo de una plataforma por parte de los operadores —con los respectivos servidores que den soporte al aplicativo—; mientras que, desde la perspectiva de los consumidores, acelera los tiempos de instalación, y permite el visionado desde múltiples dispositivos y no únicamente desde la televisión<sup>122</sup>. De esta forma, en contraste con las tecnologías satelitales y alámbrica vigentes a la fecha de la Resolución N°1/2004, la modalidad *streaming* para proveer TV de Pago reduce significativamente las barreras que enfrentan los competidores actuales y potenciales, ya sea para ingresar o expandirse en el mercado.

### c. Surgimiento del Mercado Mayorista de Operadores Neutros

88. El proceso de transición hacia la fibra óptica como tecnología predominante para el acceso a Servicios Fijos, se ha visto robustecido por el surgimiento de operadores de red que participan de forma exclusiva en la provisión de servicios de fibra óptica a nivel mayorista (en adelante, “Operadores Mayoristas”, u “Operador Mayorista”, en singular). En la actualidad, se identifican cuatro actores a este nivel, correspondientes a las empresas InfraCo SpA (en adelante, “OnNet”)<sup>123</sup>, Andean Telecom Partners Chile SpA (en adelante, “ATP”), Laser II SpA (en adelante, “CMB-Prime”)<sup>124</sup>, y Mundo.

89. Estos operadores tendrían por objeto prestar a los minoristas un acceso abierto y neutral a las redes de fibra óptica<sup>125</sup>, conformando el mercado de servicios mayoristas de

---

<sup>121</sup> Véase estudio [Anexo 12], elaborado y acompañado por [Anexo 13] en respuesta a Oficio Ord. N°2100-24 en el marco de la Investigación.

<sup>122</sup> Véase declaración de [Anexo 14], de fechas 8 y 20 de enero de 2025, ambas tomadas en el marco de la Investigación. Además, véase estudio [Anexo 15], elaborado y acompañado por [Anexo 16], en respuesta a Oficio Ord. N°2100-24, en el marco de la Investigación.

<sup>123</sup> La propiedad de OnNet pertenece en un 60% a KKR Alameda Aggregator L.P, un fondo de inversiones ubicado en EE.UU., quien es el socio controlador. El 40% restante pertenece al grupo Telefónica. Véase FNE, Informe de aprobación de Adquisición de control en filial de Telefónica Chile S.A. por parte de KKR Alameda Aggregator L.P., Rol FNE F273-2021, p. 1, disponible en: [https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/06/inap1\\_F273\\_2021.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/06/inap1_F273_2021.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025]. Además de Telefónica, Entel también enajenó sus redes de fibra óptica a OnNet, operación que fue revisada por esta Fiscalía y aprobada sujeta a medidas de mitigación. Véase FNE, Informe de aprobación sujeta a medida de mitigación de la operación de adquisición de control sobre activos de Entel S.A. por parte de OnNet Fibra. Rol FNE F340-2023, disponible en: [https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2024/01/F340-2023-Informe-de-aprobacion-con-medidas\\_FNE.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2024/01/F340-2023-Informe-de-aprobacion-con-medidas_FNE.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>124</sup> CMB-Prime fue aprobado como comprador adecuado por la Fiscalía para adquirir la red fibra óptica de las comunas de Calama, Concón, La Reina, Las Condes, Lo Barnechea, Providencia, Santiago y Vitacura, que debía ser desinvertida como parte de la medida de mitigación estructural contemplada en la aprobación de la operación de adquisición de control sobre activos de Entel S.A. por parte de OnNet Fibra. La enajenación de los activos a CMB-Prime se concretó con fecha 11 de diciembre de 2024. Al respecto, véase [https://cmbprime.cl/uploads/media/Fondo-CMB-LV-Digital-Infra-I/Echos\\_Esenciales/EH%20DIGITAL%20I%2026.12.2024.pdf](https://cmbprime.cl/uploads/media/Fondo-CMB-LV-Digital-Infra-I/Echos_Esenciales/EH%20DIGITAL%20I%2026.12.2024.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>125</sup> Al respecto, véase sitio web de OnNet, disponible en: <https://www.onnetfibra.com/inicio>; y de ATP, disponible en: <https://www.atpsites.com/es/productos/fibra-optica> [Visitados por última vez con fecha 6 de marzo de 2025]. Asimismo, véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de

acceso a redes de fibra óptica al hogar o Mercado Mayorista de Operadores Neutros como se definió *supra*<sup>126</sup>.

90. El surgimiento de este mercado ha permitido no solo el ingreso de nuevos actores para competir en Servicios Fijos de internet y TV de Pago, que no contaban con el despliegue de redes hasta los hogares —como, por ejemplo, DirecTV en la provisión de Internet Fijo<sup>127</sup>—, sino también la expansión de los incumbentes a geografías en las que no estaban previamente presentes<sup>128</sup> —como es el caso de Telefónica y Mundo, sólo por mencionar algunos ejemplos<sup>129</sup>—.

91. Precisamente, en relación con este último punto, cabe señalar que la competencia a nivel minorista en determinadas geografías se habría intensificado, por cuanto sobre una misma red de fibra óptica se encontrarían actualmente operando diversos actores; en contraposición a lo que ocurría de forma previa al surgimiento del Mercado Mayorista, cuando cada actor integrado operaba principalmente sobre su propia red para la prestación de servicios de internet y televisión de pago<sup>130</sup>.

92. La forma más común en la industria de cuantificar la magnitud del despliegue o “huella” de redes de una empresa en el segmento local se mide en “casas pasadas” (en adelante, “HP”, del inglés *Home Passed*)<sup>131</sup>. El valor de HP indica la cantidad de hogares que cuentan con factibilidad técnica para conectarse a la red de un operador y, en función de ellos, los Operadores Mayoristas establecen acuerdos comerciales con los operadores de Servicios Fijos, consistentes en servicios de arriendo o acceso a infraestructura de fibra óptica que, en términos generales, implica pactar un precio por HP, dando acceso a una determinada huella de la red de fibra óptica<sup>132</sup>.

---

la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, párrafo 46.

<sup>126</sup> Véase FNE, Informe de aprobación sujeta a medida de mitigación de la operación de adquisición de control sobre activos de Entel S.A. por parte de OnNet Fibra. Rol FNE F340-2023, pp. 14-20 disponible en: [https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2024/01/F340-2023-Informe-de-aprobacion-con-medidas\\_FNE.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2024/01/F340-2023-Informe-de-aprobacion-con-medidas_FNE.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>127</sup> Véase declaración de DirecTV, de fecha 8 de enero de 2025, tomada en el marco de la Investigación. Adicionalmente, véase sitio web de DirecTV, disponible en: <https://www.directv.cl/comprar/directv-internet> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>128</sup> Véase declaración de Telefónica, de fecha 16 de enero de 2025, tomada en el marco de la Investigación.

<sup>129</sup> Véase respuesta de ATP al Oficio Circular Ord. N°112-2024, en el marco de la Investigación.

<sup>130</sup> Véase declaración de Mundo, de fecha 20 de enero de 2025, tomada en el marco de la Investigación.

<sup>131</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, párrafo 47. Cabe señalar que este número no refleja la cantidad de suscriptores o abonados que efectivamente utilizan las redes de ese operador (en adelante, “RGU”, del inglés Revenue Generating Unit, también denominados Home Connected), ni la capacidad o tráfico de datos asociados a ellos.

<sup>132</sup> Véase respuestas de ATP, Mundo y OnNet, al Oficio Circular Ord. N°112-2024, en el marco de la Investigación.

93. Al respecto, los cuatro Operadores Mayoristas mencionados previamente, en conjunto, abarcarían aproximadamente 9 millones de HP a nivel nacional y, a noviembre de 2024, contarían con una capacidad ociosa —es decir, de hogares disponibles para el uso de terceros<sup>133</sup>— de **[Anexo 17]**%<sup>134</sup>.

94. Según los antecedentes revisados durante la Investigación, actualmente DirecTV, ClaroVTR, Telefónica y Entel cuentan con acuerdos suscritos para operar en la red de OnNet —que cuenta con un despliegue en **[Anexo 18]**—<sup>135</sup>; lo que intensifica la competencia entre estos actores por prestar Servicios Fijos a un mismo universo de hogares. Por su parte, la red de ATP cuenta únicamente con presencia en las comunas de **[Anexo 19]**, y con acuerdos suscritos con Telefónica y Mundo<sup>136</sup>. Finalmente, Mundo —cuya red de fibra óptica cuenta con un despliegue de similar magnitud al de OnNet—, **[Anexo 20]**<sup>137</sup>.

95. En particular, corresponde hacer presente desde ya que del total de **[Anexo 21]** comunas en las que OnNet o ATP están presentes, **[Anexo 22]** de ellas corresponden a comunas en las que, a septiembre de 2024, ClaroVTR se encontraba operando y proveyendo, en dicha extensión geográfica, al **[Anexo 23]**% de su cartera de clientes de TV de Pago, aproximadamente<sup>138</sup>. De ello se colige que el despliegue de redes de fibra óptica en el Mercado Mayorista de Operadores Neutros y el uso que diversos competidores actuales o potenciales pueden hacer de las mismas permite y propende a una mayor desafiability de la posición que ClaroVTR mantiene en la TV de Pago.

96. En definitiva, los antecedentes expuestos en este apartado dan cuenta que las barreras a la entrada constatadas por la Resolución N°1/2004 —particularmente aquellas relacionadas con la TV de Pago, debido a los altos costos hundidos vinculados al despliegue de la infraestructura esencial<sup>139</sup>— se han atenuado considerablemente con ocasión de la irrupción del Mercado Mayorista, que permite prescindir del despliegue de redes propias para la provisión del servicio de televisión de pago y, en general, de los restantes Servicios Fijos. Muestra de lo anterior, es el ingreso de DirecTV en la provisión de servicios de Internet Fijo mediante la red de fibra óptica de OnNet, en diciembre de 2023,

---

<sup>133</sup> Véase respuestas de ATP, Mundo y OnNet, al Oficio Circular Ord. N°112-2024, en el marco de la Investigación.

<sup>134</sup> Este dato no considera a CMB Prime, dado que no se contó con información respecto de los RGU asociados a su red en la Investigación.

<sup>135</sup> Véase respuesta de OnNet a Oficio Circular Ord. N°112-2024, en el marco de la Investigación.

<sup>136</sup> Véase respuesta de ATP a Oficio Circular Ord. N°112-2024, en el marco de la Investigación.

<sup>137</sup> Ello, sin perjuicio de **[Anexo 24]**. Véase respuesta de Mundo a Oficio Circular Ord. N°112-2024, en el marco de la Investigación. Véase declaración de Mundo, de fecha 20 de enero de 2025, tomada en el marco de la Investigación.

<sup>138</sup> Véase respuestas de VTR a Oficio Ord. N°2086-24, de Claro a Oficio Ord. N°2085-24, y de OnNet a Oficio Ord. N°21-25, todos en el marco de la Investigación.

<sup>139</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, pp. 44-45, y 49.

alcanzando a septiembre de 2024 la cifra de 25.849 suscriptores, equivalentes al 0,6% del total de conexiones fijas del mercado<sup>140</sup>.

#### **d. Cambios observados en los Servicios Fijos de telecomunicaciones**

97. En esta Sección se presentarán los cambios que se han suscitado en los mercados relevantes analizados la Resolución N°1/2004, tanto en su estructura como en su dinámica competitiva. Para ello, en cada caso se abordará la procedencia de la definición de mercado relevante —considerando si, a la luz de los antecedentes, la misma debe ser ampliada o modificada— y, con ello como marco de referencia, se presentarán los cambios que se verifican en la comercialización y naturaleza del servicio prestado; la participación de mercado de los distintos competidores y el reposicionamiento de los mismos a través del tiempo; y los niveles de concentración; entre otros aspectos relevantes.

#### **i. TV de Pago**

##### **(i) Mercado Relevante**

98. La Resolución N°1/2004 estableció que el mercado de la TV de Pago comprendía al *“producto que distribuye señales nacionales e internacionales de televisión, adicionales a las que ofrece la televisión abierta, por cable, por medio de satélite u otra tecnología, recibiendo como contraprestación a este servicio un pago mensual que realizan sus consumidores”*<sup>141</sup>.

99. Según lo expresado por el H. TDLC en la Resolución N°1/2004, la definición del mercado de TV de Pago consideró primero su prestación mediante servicios por cable —o en términos más generales, modalidad de acceso alámbrica<sup>142</sup>—, así como también la prestación de TV de Pago vía satélite y/o microondas, que operaría técnicamente de manera diversa a la prestación por cable, pero cuyo producto final es similar<sup>143</sup>.

100. Actualmente las tecnologías alámbricas mediante conexión HFC y satélite siguen presentes en el mercado, sumándose a la tecnología alámbrica la prestación del servicio por medio de fibra óptica en toda su extensión, es decir, prescindiendo de la conexión a hogar por cables coaxiales que primaba a la fecha en que se dictó la Resolución N°1/2004. Como ya se señaló, esta última tecnología presenta características muy similares al

---

<sup>140</sup> Véase estadísticas publicadas por la Subtel, disponibles en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_CONEXIONES\\_INTERNET\\_FIJA\\_SEP24\\_251124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_CONEXIONES_INTERNET_FIJA_SEP24_251124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>141</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 36.

<sup>142</sup> Como ya se señaló, la TV de Pago por cable o alámbrica incluía la tecnología que utiliza pares de cobres y las redes HFC, existiendo otras alternativas que a la fecha de la Resolución N°1/2004 no se encontraban masivamente desarrolladas. Ibid., p. 36.

<sup>143</sup> Ibid., p. 38-39.

cableado HFC, pero al presentar una extensión íntegra de fibra óptica permite conexiones más estables y seguras, así como aumentar considerablemente la velocidad de transmisión de datos.

101. Ahora bien, durante los más de 20 años que han transcurrido desde la dictación de la Resolución N°1/2004, han surgido otras formas de distribución de señales nacionales e internacionales de televisión, y de contenidos audiovisuales en general, que corresponde determinar si forman parte del mercado relevante de producto de la TV de Pago.

102. En lo que respecta a la TV de Pago en modalidad *streaming*<sup>144</sup>, en el año 2022, a propósito del análisis de la operación de concentración entre Claro y VTR, esta Fiscalía señaló que es plausible considerarla como un sustituto del servicio de TV de Pago prestado por las otras modalidades de acceso tecnológico<sup>145</sup>.

103. En esa oportunidad, la Fiscalía observó que, desde el punto de vista de la oferta, el servicio *streaming* era ofrecido por operadores únicamente dedicados a ello y por operadores también activos en la prestación de servicios de TV de Pago tradicional por tecnologías alámbricas o satelitales, quienes la ofrecen de manera complementaria o autónoma a ella<sup>146</sup>. Por su parte, desde el punto de vista de la demanda, para un grupo de consumidores dichos servicios serían crecientes sustitutos de la TV de Pago tradicional, en particular para aquellos que cuentan con conexiones a Internet Fijo de fibra óptica<sup>147</sup>.

104. Al respecto, los antecedentes recabados durante la Investigación dan cuenta de una alta sustituibilidad por el lado de la oferta en relación con los restantes accesos tecnológicos.

105. En primer lugar, los principales actores presentes comercialización de TV de Pago, se encuentran ofreciendo un acceso en modalidad *streaming*, ya sea de forma híbrida — proporcionado de forma complementaria al acceso alámbrico o satelital<sup>148</sup>— o de manera autónoma, como un producto en sí mismo.

---

<sup>144</sup> Según se describió *supra*, dicha modalidad consiste en una forma de visualización de contenido audiovisual correspondiente, principalmente, a televisión de pago lineal, mediante dispositivos con acceso a internet fijo y/o móvil o aparatos de televisión con conexión a un decodificador o que soporten plataformas y conexión a internet. Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 24.

<sup>145</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 24.

<sup>146</sup> *Ibid.*

<sup>147</sup> *Ibid.*, pp. 50-51.

<sup>148</sup> Al respecto, para la visualización de contenido lineal desde cualquier dispositivo, esto es, en modalidad *streaming*, VTR cuenta con [VTR Play](https://vtr.com/entretencion); DirecTV con [DirecTV Go](https://www.directvgo.com/cl/home); Entel con App [Entel TV](https://www.entel.cl/hogar/television), y Telefónica con [Movistar TV](https://www.movistartv.cl/). Véase información pública, disponible en: <https://vtr.com/entretencion>; <https://www.movistartv.cl/>; <https://www.entel.cl/hogar/television>; y <https://www.directvgo.com/cl/home> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

106. La Figura N°6 resume la oferta no paquetizada de TV de Pago de los principales actores —esto es, el o los planes de TV de Pago ofrecidos de forma individual o *single*—, a partir de la cual se desprende que el acceso a contenidos mediante *streaming* se ha transformado en un estándar en la oferta comercial de la industria<sup>149</sup>:

**Figura N°6:** Precios y características principales de los planes de televisión no paquetizados, febrero 2025

Empresa	Plan	Modalidad de acceso tecnológico	Precio	Cantidad de canales	Plataformas OTT disponibles
DirecTV	Plan Lite	<i>Streaming</i>	\$ 3.990	12	0
GTD	TV Lite	<i>Streaming</i>	\$ 5.990	86	0
Zapping	Nacional	<i>Streaming</i>	\$ 7.900	65	0
Entel	TV Lite	<i>Streaming</i>	\$ 12.990	46	1
DirecTV	Plan Full y Paramount	<i>Streaming</i>	\$ 17.750	90	1
DirecTV	Plan Básico HB Disney+	<i>Streaming</i>	\$ 18.550	50	1
Zapping	Fútbol	<i>Streaming</i>	\$ 18.900	70	1
Zapping	Plus	<i>Streaming</i>	\$ 19.900	140	1
GTD	TV Full Max	<i>Streaming</i>	\$ 19.990	140	1
DirecTV	TV Plata	Satelital y <i>Streaming</i>	\$ 20.990	102	2
TuVes	Pro HD	Satelital	\$ 21.990	107	0
DirecTV	Plan Full HB Disney+	<i>Streaming</i>	\$ 22.250	90	1
VTR	Stream TV Plus	Alámbrico y <i>streaming</i>	\$ 22.990	101	8
TuVes	Pro HD Más	Satelital	\$ 22.990	119	0
DirecTV	Bronce HD	Satelital y <i>Streaming</i>	\$ 24.490	115	1
DirecTV	Bronce SD	Satelital	\$ 24.490	204	0
Zapping	Cine	<i>Streaming</i>	\$ 24.900	150	1
Mundo	TV GO	Alámbrico	\$ 24.990	175	0
DirecTV	TV Oro	Satelital y <i>streaming</i>	\$ 26.990	124	2
VTR	Stream TV Premium	Alámbrico y <i>streaming</i>	\$ 28.990	101	8
DirecTV	Plata HD	Satelital y <i>Streaming</i>	\$ 29.990	161	1
DirecTV	Plata SD	Satelital	\$ 29.990	204	0
Entel	TV Full	Alámbrico	\$ 29.990	90	3
TuVes	Pro HD Fútbol	Satelital	\$ 31.490	109	0
Telefónica	Televisión	Alámbrico y <i>streaming</i>	\$ 32.990	111	3
DirecTV	Oro SD	Satelital	\$ 32.990	204	0
DirecTV	Oro HD	Satelital y <i>Streaming</i>	\$ 32.990	204	1

**Fuente:** Elaboración propia en base a información pública disponible en los sitios web de las respectivas compañías<sup>150</sup>.

107. Asimismo, el acceso en modalidad *streaming* en formato no paquetizado, cuenta con precios y una grilla de canales que le permiten rivalizar con los restantes accesos

<sup>149</sup> En el mismo sentido, en un estudio a consumidores se destaca que: **[Anexo 25]**. Véase **[Anexo 26]**, elaborado por icuadrado y acompañado por Entel, en respuesta a Oficio Ord. N°2100-24 en el marco de la Investigación.

<sup>150</sup> Véase en: (i) <https://www.directvgo.com/cl/home/plan>; (ii) <https://www.directvla.com/cl/servicios/tv-satelital>; (iii) <https://www.gtd.cl/gtd-tv>; (iv) <https://www.zapping.com/planes>; (v) <https://www.entel.cl/hogar/television>; (vi) <https://vtr.com/productos/hogar-packs/tv-cable/>; (vii) <https://www.tumundo.cl/hogar/1-mundo/#planes>; (viii) <https://www.tuves.cl/>; y, (ix) <https://ww2.movistar.cl/hogar/television/> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

tecnológicos y los accesos híbridos, ofreciendo incluso los planes de TV de Pago más económicos. A lo anterior se suma, según ha podido constatar esta Fiscalía, que actualmente los accesos a TV de Pago en modalidad de *streaming* también estarían compitiendo en la oferta paquetizada, según dan cuenta los planes ofrecidos por WOM, GTD, DirecTV, y Entel<sup>151</sup>.

108. En cuanto a la sustitución por el lado de la demanda, los antecedentes sugieren que la sustitución sería elevada entre el acceso en modalidad *streaming* y las restantes modalidades. Según se constató *supra*, la masificación del internet con conexiones estables a altas velocidades provisto por fibra óptica permite que los consumidores no perciban diferencias sustanciales en términos de calidad entre el acceso en modalidad *streaming* y las restantes modalidades, alámbricas o satelitales. En este sentido, el servicio entregado en modalidad *streaming* sería, en esencia, el mismo en términos del contenido lineal que puede exhibirse mediante tecnologías alámbricas o satelitales, pero con ventajas adicionales en términos de funcionalidades —tales como ver contenido ya emitido—, de costos, y la posibilidad de tener una visualización en múltiples dispositivos, en cualquier lugar<sup>152</sup>.

109. Por su parte, en cuanto a las Plataformas OTT, en casos anteriores esta Fiscalía las ha caracterizado como aquellas plataformas que, a través de televisores, dispositivos móviles y computadores, entre otros, permiten el consumo no lineal de contenidos que puede ser demandado en cualquier momento por el consumidor, sin estar necesariamente asociados a una suscripción de servicios de TV de Pago<sup>153</sup>. Esta Fiscalía ha sostenido que las Plataformas OTT no competirían directamente con la TV de Pago, verificándose más bien una relación de complementariedad<sup>154</sup>. Para llegar a dicha conclusión, la Fiscalía ha constatado, entre otros aspectos, que: (i) el número de consumidores que estarían dispuestos a sustituir el servicio de TV de Pago por servicios OTT no alcanza el grado de sustitución que sí exhiben, por ejemplo, la televisión alámbrica y la televisión satelital; y que

---

<sup>151</sup> Al respecto, WOM cuenta con un acuerdo comercial con Zapping, que le permite incluir los productos de este último en su oferta comercial, disponible en: <https://store.wom.cl/hogar/internet-tv-hogar/#internet-y-tv-online> [Última visita: 6 de marzo de 2025]. En los casos de GTD, DirecTV, y Entel, véase información disponible en: (i) <https://www.gtd.cl/hogar/productos-hogar-duopack>; (ii) <https://www.directv.cl/comprar/directv-internet>; y, (iii) <https://www.entel.cl/hogar/doble-pack> [Última visita: 6 de marzo de 2025], respectivamente.

<sup>152</sup> Véase declaración de Zapping de fecha 7 de enero de 2025, tomada en el marco de la Investigación. Adicionalmente, al observar la composición de las grillas de canales ofrecidas por los planes de TV de Pago en modalidad *streaming*, esta no difiere sustantivamente de aquellas ofrecidas por las modalidades alámbricas y satelitales. Véase información pública disponible de la grilla de canales de cada plan, disponible en: (i) <https://www.directvgo.com/cl/home/plan>; (ii) <https://www.gtd.cl/gtd-tv>; (iii) <https://www.zapping.com/planes>; y, (iv) <https://www.entel.cl/hogar/television> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>153</sup> *Ibid.*, pp. 25-26.

<sup>154</sup> *Ibid.*, pp. 49-50.

(ii) los operadores de TV de Pago han incorporado parcialmente las características de las plataformas OTT, aunque siempre como complemento a la televisión de pago tradicional<sup>155</sup>.

110. Para efectos de esta Consulta, durante la Investigación se pudo verificar que la relación de complementariedad con la TV de Pago se mantiene hasta la fecha. En efecto, según destaca la Figura N°6 y estudios internos aportados por los agentes de la industria en el marco de la Investigación, los operadores de TV de Pago han ido incorporando progresivamente a las Plataformas OTT dentro de su oferta de planes, transitando hacia un modelo de negocios basado en la agregación de contenidos, tanto lineales como no lineales<sup>156</sup>.

111. De ello también dan cuenta algunos de los acuerdos comerciales suscritos entre los operadores de TV de Pago y los proveedores de contenido nacionales e internacionales, que han ido incorporando en sus contratos, además de las señales lineales negociadas, las Plataformas OTT para que los abonados a la TV de Pago puedan acceder sin realizar un pago adicional<sup>157</sup>.

112. A mayor abundamiento, esta Fiscalía consultó con diversos operadores de TV de Pago durante el curso de la Investigación y ninguno hizo mención a una Plataforma OTT dentro de sus principales competidores<sup>158</sup>. En su lugar, mencionaron que los dueños de las Plataformas OTT eran básicamente los mismos proveedores de contenido con los que mantienen relaciones contractuales de manera histórica, relaciones que no se habrían visto sustancialmente modificadas con el arribo y expansión de esta nueva tecnología. Según indicaron, el contenido diferenciador de las Plataformas OTT del que se desprende su valor para los consumidores finales, sería aquel que anteriormente era transmitido bajo el modelo de “canales premium” dentro de la grilla lineal<sup>159</sup>, y que en la actualidad está disponible bajo

---

<sup>155</sup> Ibid. En el mismo sentido, véanse: (i) FNE, Informe de Aprobación de la Concentración entre Time Warner Inc. y AT&T Inc., Rol FNE F81-17, párrafo 18; (ii) FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18, párrafo 28; (iii) FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C., Rol FNE F222-2019, párrafo 23; y, (iv) FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de control en Warner Media LLC, por parte de Discovery Inc. y otros, Rol FNE F290-2021, párrafo 19.

<sup>156</sup> De acuerdo a un estudio de VTR, los cambios en los hábitos de consumo darían cuenta de una distribución de las preferencias entre **[Anexo 27]**. Véase estudio Cambios en la Grilla ClaroVTR – Justificación, p. 8, elaborado y acompañado por VTR en respuesta a Oficio Ord. N°2086-24, en el marco de la Investigación. En el mismo sentido, véase presentación 20231114\_Estrategia Video, p. 8, elaborada y acompañada por VTR en respuesta a Oficio Ord. N°2086-24, en el marco de la Investigación. Otro estudio de las preferencias actuales de los consumidores en Chile destaca que **[Anexo 28]**. Al respecto, véase **[Anexo 29]** acompañado por Telefónica en respuesta a Oficio Ord. N°2100-24, en el marco de la Investigación.

<sup>157</sup> Véase respuestas a pregunta N°3 de Disney-Fox y el Grupo Warner Bros. Discovery a Oficio Circular Ord. N°113-24, en el marco de la Investigación.

<sup>158</sup> Véase declaraciones de Zapping, Telefónica y Mundo, de fechas 7, 16 y 20 de enero de 2025, respectivamente, todas tomadas en el marco de la Investigación.

<sup>159</sup> Precisamente, diversos operadores de TV de Pago consultados por esta Fiscalía en toma de declaración mencionaron que las plataformas OTT como Max (ex HBO Max); Disney+; Paramount, entre otras, tienen disponible el contenido que anteriormente era transmitido por señales premium

una nueva tecnología, las Plataformas OTT, que se presentan más acordes a las nuevas tendencias de consumo.

113. En la misma línea, los estudios internos aportados a la Investigación reflejan una alta convivencia de la TV de Pago con plataformas OTT, la que, como se vio, también está siendo impulsada por los propios planes que ofrecen los operadores de TV de Pago<sup>160</sup>. En esta línea, ciertos estudios destacan que las audiencias siguen consumiendo televisión, y que una proporción relevante de los consumidores no deja de consumir televisión aun cuando utilice una plataforma de OTT<sup>161</sup>. Ello también se refleja indirectamente en las proporciones de consumidores que manifiestan su disposición a mantener su suscripción a la TV de Pago<sup>162</sup>.

114. En consecuencia, los antecedentes descritos permiten concluir que el mercado relevante de producto de la TV de Pago comprendería las tres modalidades de acceso tecnológico vigentes hoy en día, esto es: **(i)** la modalidad alámbrica; **(ii)** la modalidad satelital; y, **(iii)** la modalidad *streaming*. En cuanto a las plataformas OTT, los antecedentes recabados no permiten innovar en lo ya señalado por esta Fiscalía en casos anteriores, es decir, que las plataformas OTT en lugar de competir directamente con los operadores de TV de Pago, serían complementarias a estos últimos, resultando improcedente incluir a dichas plataformas en el mercado relevante a analizar.

115. Por su parte, desde el punto de vista de geográfico, la investigación de esta Fiscalía en relación con la Consulta ha constatado que la capacidad de prestación de los operadores y sus dinámicas competitivas tendrían un alcance nacional, lo que resulta consistente con decisiones previas de esta Fiscalía<sup>163</sup>; sin perjuicio de los análisis locales que correspondan en atención a ciertas consideraciones que se expondrán *infra*.

---

de los respectivos proveedores de contenido, y que los consumidores tenían que contratar de manera adicional a su plan de televisión pagada. En ese sentido, indicaron que la irrupción de las Plataformas OTT no había significado para ellos un cambio sustantivo en la relación contractual con los proveedores de contenido, sino más bien un cambio en la tecnología a través de la cual se distribuyen las señales a los consumidores finales. Véase **[Anexo 30]**.

<sup>160</sup> Véase estudio **[Anexo 31]**, elaborado y acompañado por el Grupo Warner Bros. Discovery en respuesta a Oficio Circular Ord. N°113-24, en el marco de la Investigación.

<sup>161</sup> De acuerdo a un estudio, el **[Anexo 32]**%, de la muestra encuestada manifestó que aun cuando puede utilizar plataformas de *streaming*, continúa consumiendo televisión. Véase estudio **[Anexo 33]**, elaborado y acompañado por el Grupo Warner Bros. Discovery en respuesta a Oficio Circular Ord. N°113-24, en el marco de la Investigación. Otro estudio destaca que **[Anexo 34]**. Véase estudio **[Anexo 35]**, elaborado y acompañado por el Grupo Warner Bros. Discovery en respuesta a Oficio Circular Ord. N°113-24, en el marco de la Investigación. Por último, otro estudio consigna que, en Chile, **[Anexo 36]**. Véase estudio **[Anexo 37]**, elaborado y acompañado por DirecTV en respuesta a Oficio Ord. N°2100-24, en el marco de la Investigación.

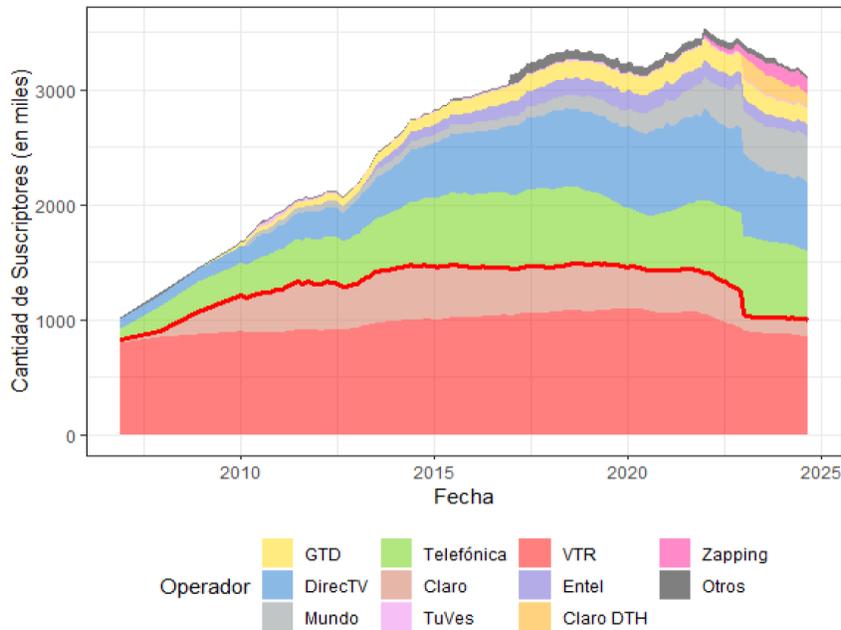
<sup>162</sup> Citando como fuente a **[Anexo 38]**, un estudio indica que un **[Anexo 39]**% de los suscriptores en Chile se definen como *'cord-keepers'*; es decir, que tienen preferencia a mantener su acceso a TV de Pago. Véase estudio **[Anexo 40]** elaborado y acompañado por el Grupo Warner Bros. Discovery en respuesta a Oficio Circular Ord. N°113-24, en el marco de la Investigación.

<sup>163</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 58.

(ii) Cambios en la estructura y dinámica competitiva del mercado de TV de Pago

116. Considerando la definición de mercado adoptada, la Figura N°7 muestra la evolución del tamaño de mercado de la TV de Pago, cuantificado a través del número de suscriptores abonados al servicio.

**Figura N°7:** Evolución de la cantidad de suscriptores a TV de Pago en Chile, entre diciembre de 2006 y septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel e información aportada por DirecTV, Entel, Zapping, y GTD<sup>164</sup> para suscriptores abonados a TV de Pago en modalidad *streaming*. Nota: con la línea roja se denota a ClaroVTR.

117. Como se puede observar, la masa de suscriptores creció un 204% entre diciembre de 2006 y septiembre de 2024, pasando de un total de 1,03 millones de suscriptores a 3,12 millones de suscriptores. Dentro del período analizado, y en particular en los últimos 6 años, hubo un importante crecimiento en el número de abonados de Mundo y Zapping y, como contrapartida, una caída en los abonados de DirecTV. En el caso de ClaroVTR, se verifica una caída en la cantidad de suscriptores en los últimos años, derivada de la desinversión de su unidad de negocios satelital —Claro DTH— a TuVes<sup>165</sup> —por una parte—, y de la reducción en el número de sus suscriptores con acceso alámbrico —por la otra—.

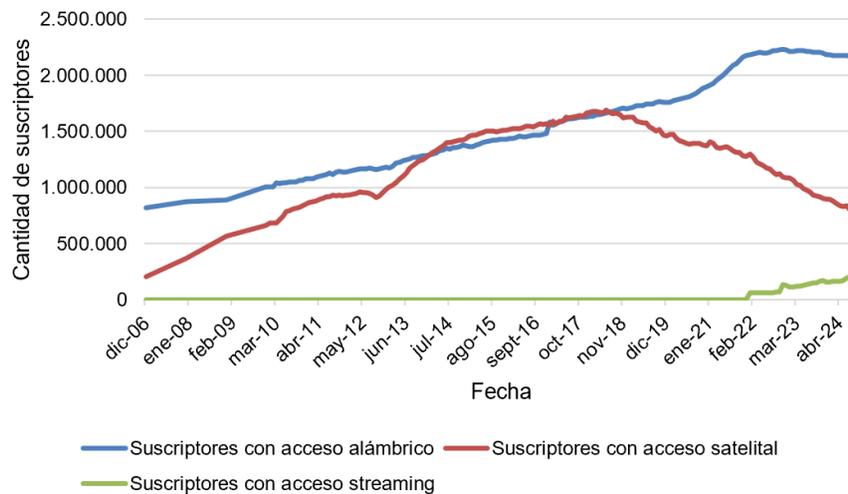
118. La Figura N°8, por su parte, desagrega la información sobre la evolución de los suscriptores de TV de Pago según modalidad de acceso tecnológico, reflejando la caída

<sup>164</sup> Véanse las respuestas de DirecTV, Entel, Zapping, y GTD a los Oficios Ord. N°82-25, Ord. N°71-25, Ord.N°2118-24 Ord. N°86-25, respectivamente, todas en el marco de la Investigación.

<sup>165</sup> Aquello fue parte de las medidas de mitigación presentadas por Claro y VTR con motivo de su *joint venture*. El perfeccionamiento de la desinversión de Claro DTH a manos de TuVes se materializó el 29 de diciembre de 2023. Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, pp. 303-319.

experimentada por las suscripciones con acceso satelital, cuya tendencia no ha logrado ser revertida desde el año 2018. Adicionalmente, la figura exhibe que los accesos alámbricos experimentaron un crecimiento sostenido desde 2006 en adelante, el que se estabilizó a partir del año 2022. Por su parte, se observa el crecimiento constante del acceso a TV de Pago en modalidad *streaming*, el que actualmente bordea los 200 mil suscriptores.

**Figura N°8:** Evolución de la cantidad de suscriptores a TV de Pago en Chile según modalidad de acceso tecnológico, entre diciembre de 2006 y septiembre de 2024



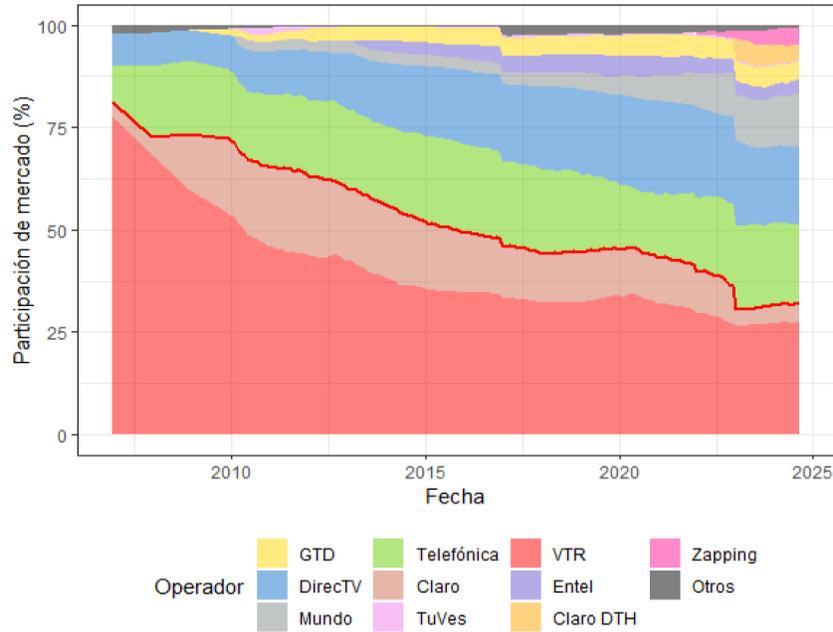
**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel e información aportada por DirecTV, Entel, Zapping, y GTD<sup>166</sup>, respectivamente, para suscriptores abonados a TV de Pago en modalidad *streaming*.

119. A la fecha de la Resolución N°1/2004, el H. TDLC estimó que la entidad fusionada controlaría más del 90% del mercado de la TV de Pago<sup>167</sup>. En la Figura N°9 se presenta la evolución de las participaciones de mercado, según número de suscriptores, de los competidores que se encuentran activos en el mercado de la TV de Pago desde diciembre de 2006 a septiembre de 2024, donde se observa un declive sostenido en el tiempo de la participación de mercado tanto de VTR, como de ClaroVTR.

<sup>166</sup> Véanse las respuestas de DirecTV, Entel, Zapping, y GTD a los Oficios Ord. N°82-25, Ord. N°71-25, Ord.N°2118-24 Ord. N°86-25, respectivamente, todas en el marco de la Investigación.

<sup>167</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, pp. 36 y 49.

**Figura N°9:** Evolución de las participaciones de mercado según cantidad de suscriptores en el mercado de TV de Pago en Chile, entre diciembre de 2006 y septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel e información aportada por DirecTV, Entel, Zapping, y GTD<sup>168</sup>, respectivamente, para suscriptores abonados a TV de Pago en modalidad *streaming*. Nota: con la línea roja se denota a ClaroVTR.

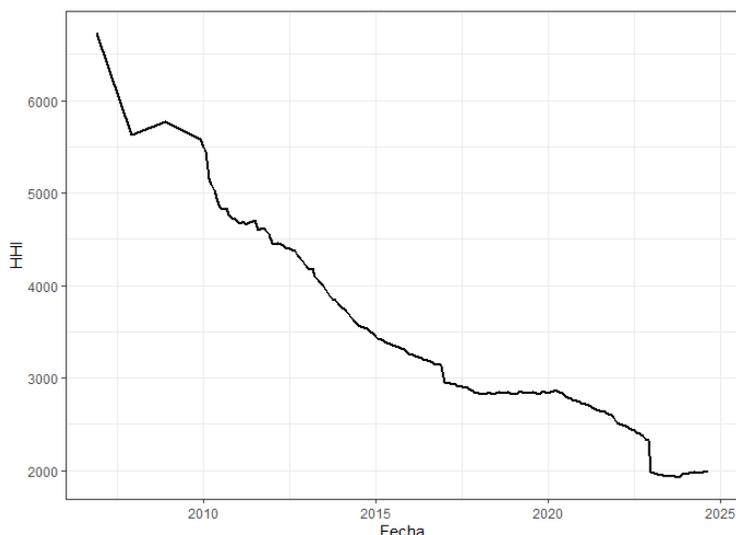
120. En efecto, la participación de mercado de ClaroVTR pasó del 81,1% en diciembre de 2006 al 32,1% a septiembre de 2024, caída suscitada, entre otros factores, por la expansión del tamaño de mercado, impulsada fundamentalmente por los competidores de ClaroVTR.

121. Como consecuencia de la caída de la participación de mercado de la Consultante y de la expansión de sus competidores, la concentración en el mercado medida por el Índice Herfindahl – Hirschman (en adelante, “HHI”), exhibe una tendencia decreciente —según se ilustra en el Figura N°10—, evidenciando un cambio desde un mercado altamente concentrado a uno moderadamente concentrado<sup>169</sup>. En efecto, la medición a diciembre de 2006 arrojaba un HHI de 6.728 puntos, mientras que a septiembre de 2024 ésta alcanzó los 1.985 puntos.

<sup>168</sup> Véanse las respuestas de DirecTV, Entel, Zapping, y GTD a los Oficios Ord. N°82-25, Ord. N°71-25, Ord.N°2118-24 Ord. N°86-25, respectivamente, todas en el marco de la Investigación.

<sup>169</sup> Ello de acuerdo a los umbrales contemplados en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de mayo de 2022 de la FNE (en adelante, la “Guía”), p. 16.

**Figura N°10:** Evolución del HHI en el mercado de TV de Pago en Chile, entre diciembre de 2006 y septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel e información aportada por DirecTV, Entel, Zapping, y GTD<sup>170</sup>, respectivamente, para suscriptores abonados a TV de Pago en modalidad *streaming*.

122. Por último, en la Figura N°11 se resumen las participaciones de mercado y el nivel de concentración verificado en el mercado de la TV de Pago a nivel nacional, según datos disponibles a septiembre de 2024.

**Figura N°11:** Participaciones de mercado y HHI en el mercado de TV de Pago en Chile, septiembre de 2024

Operador	Participación de mercado (%)
ClaroVTR	32,1
Telefónica	19,4
DirecTV	[15-20]
Mundo	12,9
GTD	[0-5]
Zapping	[0-5]
TuVes	4,0
Entel	[0-5]
Otros	0,8
<b>HHI</b>	<b>1.985</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel e información aportada por DirecTV, Entel, Zapping, y GTD<sup>171</sup>, respectivamente, para suscriptores abonados a TV de Pago en modalidad *streaming*.

<sup>170</sup> Véanse las respuestas de DirecTV, Entel, Zapping, y GTD a los Oficios Ord. N°82-25, Ord. N°71-25, Ord.N°2118-24 y Ord. N°86-25, respectivamente, todas en el marco de la Investigación.

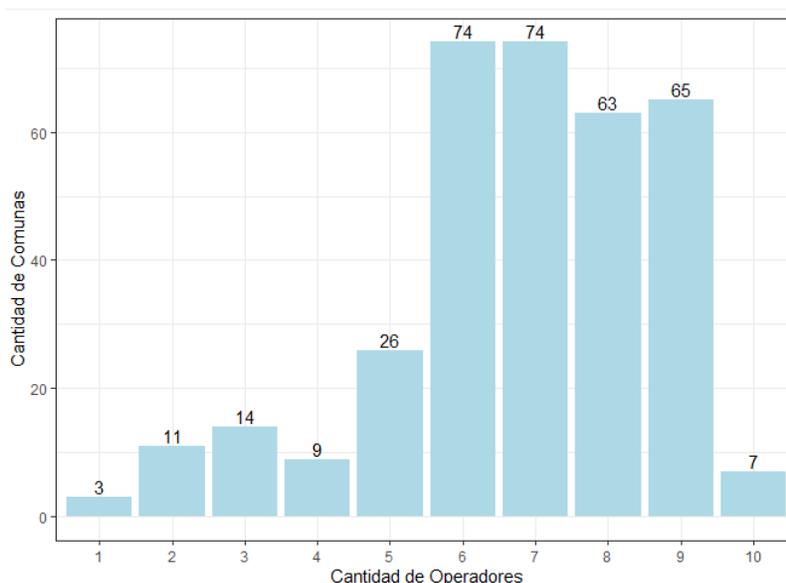
<sup>171</sup> Véanse las respuestas de DirecTV, Entel, Zapping, y GTD a los Oficios Ord. N°82-25, Ord. N°71-25, Ord.N°2118-24 Ord. N°86-25, respectivamente, todas en el marco de la Investigación.

123. En el informe que esta Fiscalía aportó con motivo de la consulta Rol NC-459-2019, caratulada “Consulta de VTR Comunicaciones SpA sobre alzamiento de condiciones impuestas por la Resolución N°1/2004” (en adelante, “Informe Consulta 2019”), además del análisis a nivel nacional, se examinaron ciertas diferencias en la provisión de TV de Pago en distintas zonas geográficas<sup>172</sup>. En efecto, en dicha ocasión se consideró que los aspectos locales adquirirían relevancia en tanto, desde el punto de vista de la demanda, la factibilidad técnica impediría la libre sustitución de los Operadores oferentes. Adicionalmente, en los hechos, se observó que la cobertura de los operadores era de alcance disímil, pudiendo existir agentes que prestaban servicios en un área circunscrita respectivamente a localidades, comunas y/o regiones, sin lograr un ámbito de prestación nacional.

124. En virtud de lo anterior, se ilustrará a continuación la evolución de la competencia al nivel más granular, correspondiente a las comunas, con el objeto de actualizar los datos entregados al H. Tribunal y analizar si las conclusiones vertidas en dicho documento permanecen en la actualidad.

125. Para estos efectos, la Figura N°12 muestra la distribución actualizada de operadores de TV de Pago a nivel de comunal, dando cuenta que, a octubre de 2024, ella se encuentra orientada hacia valores altos de la distribución, es decir, una mayor cantidad de comunas cuenta con un número relevante de operadores de TV de Pago. Más precisamente, se puede observar que el 89,3% de las comunas cuenta con 5 o más operadores de TV de Pago.

**Figura N°12:** Cantidad de comunas según cantidad de operadores de TV de Pago a octubre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por la Subtel en respuesta al Oficio Ord. N°2137-24.

<sup>172</sup>FNE, Informe Consulta 2019, p. 50.

126. Ahora bien, la heterogeneidad en el número de operadores de TV de Pago y la participación que estos tienen en cada una de las comunas en las que operan, determina diferencias en los niveles de concentración entre una comuna y otra.

127. La Figura N°13, de hecho, muestra que un conjunto importante de comunas exhibiría niveles de concentración que configurarían un mercado altamente concentrado<sup>173</sup>.

**Figura N°13:** Cantidad de comunas según rango HHI a octubre de 2024

<b>Categoría HHI</b>	<b>Cantidad de comunas</b>
Menor a 1500	0
[1.500; 3.000)	109
[3.000; 4.500)	132
[4.500; 6.000)	60
Mayor a 6.000	45

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por Subtel<sup>174</sup>.

128. En particular, 282 comunas exhibirían un HHI igual o superior a 2.500 puntos, correspondiendo principalmente a comunas de baja densidad poblacional. Sin embargo, a diferencia de lo detectado en la Resolución N°1/2004, en la actualidad ClaroVTR no es el principal operador en todas ellas.

129. Precisamente, si se desglosa esta información, se observa que, del total de 282 comunas, en **[Anexo 41]** de ellas DirecTV es el principal proveedor —mediante accesos satelitales en los que ClaroVTR no se encuentra activo— con participaciones de mercado que exceden el **[Anexo 42]%** y que incluso alcanzan el **[Anexo 43]%** en algunas de ellas. Asimismo, de este conjunto de 282 comunas, ClaroVTR es el principal proveedor en solo **[Anexo 44]** comunas, todas de alta densidad poblacional.

130. De manera más detallada, la Figura N°14 presenta la información de las **[Anexo 45]** comunas en que la participación de ClaroVTR excede su participación nacional del 32,1% —según fue constatado en la Figura N°11—, incluyendo las **[Anexo 46]** comunas antes indicadas<sup>175-176</sup>.

---

<sup>173</sup> Con todo, cabe señalar que estas cifras se encontrarían sobrestimadas por cuando no contienen información de las suscripciones en modalidad *streaming*, respecto de las cuales no existe obligación de información a la Subtel. Dado que la TV de Pago en modalidad *streaming* no requiere de una determinada factibilidad técnica en términos de redes, y cuentan con capacidad de abarcar todo el territorio nacional siempre que el suscriptor cuente con acceso a internet, los principales operadores de esta modalidad no mantienen cifras desagregadas a nivel comunal.

<sup>174</sup> Véase respuesta de Subtel al Oficio Ord. N°2137-24, en el marco de la Investigación.

<sup>175</sup> **[Anexo 47]**.

<sup>176</sup> Estas participaciones de mercado no incluyen las suscripciones en modalidad *streaming*, encontrándose sobreestimadas. Ello se debe a que no existe obligación de informar a la Subtel suscripciones a TV de Pago que se produzcan mediante esta modalidad.

**Figura N°14:** Participación de mercado de ClaroVTR, nivel de concentración, y proveedores de TV de Pago en aquellas comunas en que su participación de mercado comunal excede su participación nacional (octubre de 2024)

**[Anexo 48]**

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por la Subtel<sup>177</sup>.

131. Del total de las comunas indicadas en la Figura N°14, se observa que en **[Anexo 49]** de ellas ClaroVTR es el principal operador de TV de Pago. Sin perjuicio de ello, en todas ellas también se verifica al menos la presencia de otros actores con alcance nacional, como Telefónica, DirecTV, Mundo, GTD, TuVes, y Entel.

132. Por su parte, si se analiza la participación de mercado de ClaroVTR en el conjunto de comunas en que opera, ésta alcanzó, en promedio, un **[Anexo 50]**% a octubre de 2024, cayendo desde el 45% estimado en el Informe Consulta 2019<sup>178</sup>. Cabe destacar que esta cifra se encontraría sobreestimada, al no incorporar las suscripciones en modalidad *streaming* que, según se revisó *supra*, corresponde entender como sustituto de la TV de Pago tradicional.

133. En relación a estas **[Anexo 51]** comunas, resulta importante observar la dinámica de la cartera de clientes de ClaroVTR. En concreto, la Figura N°15 muestra que ClaroVTR ha enfrentado una pérdida neta relevante de clientes en estas **[Anexo 52]** comunas, donde los suscriptores dados de baja anualmente corresponden, aproximadamente, a **[Anexo 53]** de su cartera vigente a enero del mismo año. Si bien una fracción de estos clientes posiblemente no migró a otro operador, quedando fuera del mercado, los antecedentes presentados en las Figuras N°7 y N°8 hacen razonable pensar que una proporción relevante sí lo hizo, toda vez que: existe una relativa estabilidad que muestran las conexiones alámbricas; se observa un crecimiento del acceso en modalidad *streaming*; y algunos operadores como Mundo presentan un incremento de un **[Anexo 54]**% en el *stock* de clientes abonados al servicio de TV de Pago de Mundo entre los años 2022 y 2024<sup>179</sup>.

**Figura N°15:** Nuevos suscriptores y suscriptores dados de baja en TV de Pago por parte de Claro VTR (2022-2024)

**[Anexo 55]**

**Fuente:** Elaboración propia con información aportada por VTR y Claro en respuesta a los Oficios Ord. N°2084-24, y Ord.N°2085-24, respectivamente.

---

<sup>177</sup> Véase respuesta de Subtel al Oficio Ord. N°2137-24, en el marco de la Investigación.

<sup>178</sup> FNE, Informe Consulta 2019, p. 52.

<sup>179</sup> Dato obtenido en base a información aportada por la Subtel en su respuesta al Oficio Ord. N°2137-24, en el marco de la Investigación.

134. En cualquier caso, estos datos sugieren que ClaroVTR ha enfrentado una rotación importante de clientes en las comunas en las que exhibe una mayor participación de mercado, con un balance negativo que, desde el año 2022 en adelante, ha implicado una pérdida neta de clientes. Asimismo, esta alta movilidad de clientes resulta indicativa de que los costos de cambios se han morigerado en el tiempo y que, tal como se constata en la Figura N°13 *supra*, los clientes de ClaroVTR que residen en las comunas en las que la compañía excede su participación de mercado a nivel nacional cuentan, de todos modos, con variadas opciones para cambiarse de operador de TV de Pago en caso de verificarse variaciones en el precio y/o calidad de los servicios.

135. Lo anterior resulta especialmente cierto a luz de los antecedentes ya descritos en el presente Informe, en particular si se atienden los siguientes hechos: (i) que el **[Anexo 56]**% del *stock* de clientes de ClaroVTR se encuentra en comunas que cuentan con despliegue de redes por parte de los Operadores Mayoristas, reduciendo las barreras de entrada para proveer TV de Pago en modalidad alámbrica; y que, (ii) la TV de Pago en modalidad *streaming* está ejerciendo una creciente presión competitiva sobre las modalidades de acceso alámbrica y satelital<sup>180</sup>. A ello se debe sumar, además, que todos los actores consultados por esta Fiscalía durante la Investigación indicaron que los precios de los planes de TV de Pago y grilla de canales son establecidos a nivel nacional, sin efectuar diferenciaciones relevantes a nivel local<sup>181</sup>, lo que constriñe la posibilidad de que ClaroVTR pueda eventualmente flexibilizar ciertas variables competitivas bajo una mirada geográfica<sup>182</sup>.

136. En suma, estas consideraciones dan cuenta que actualmente ClaroVTR enfrenta un escenario de mayor desafiabilidad, en todo el territorio nacional.

137. Según se describió *supra*, y tal como también se consideró en el Informe Consulta 2019, dicha contestabilidad se favorecería en atención a que las barreras estructurales para competir en el mercado identificadas por la Resolución N°1/2004 han sido superadas,

---

<sup>180</sup> Esta Fiscalía también tuvo a la vista estas consideraciones para efectos de la aprobación con medidas de mitigación del *joint venture* entre Claro y VTR, donde se señaló: “De esta manera, a la luz de los antecedentes expuestos es posible concluir que la competencia en el mercado de TV de Pago se ha incrementado. Así, considerando la creciente evolución de la tecnología FTTH, junto a la dinámica expansión de los competidores, resulta razonable esperar que esta competencia actúe como contrapeso al JV, de perfeccionarse la Operación.”, y “En conclusión, respecto a los servicios de televisión mediante Internet o *streaming*, si bien no se observa que éstos actualmente compitan de manera directa con la TV de Pago tradicional, la evidencia muestra que sí son crecientes sustitutos a la TV de Pago tradicional y, por tanto, es esperable que ejerzan un mayor grado de presión competitiva a la TV de Pago en el futuro cercano”. Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, pp. 124 y 127.

<sup>181</sup> Precisamente, los operadores de TV de Pago consultados por esta Fiscalía en toma de declaración refirieron, de manera consistente, que sus políticas de *pricing* son definidas con carácter nacional, incluyendo lo relativo a promociones y descuentos. Lo mismo ocurre con las grillas programáticas incluidas en los planes de TV de Pago, que no presentan diferenciaciones relevantes por regiones o comunas, salvo por la inclusión de algunos canales locales. Véanse **[Anexo 57]**.

<sup>182</sup> Véase **[Anexo 58]**.

principalmente, con motivo del surgimiento del mercado de provisión de servicios de fibra óptica a nivel mayorista, que permite la provisión de todos los Servicios Fijos<sup>183</sup>.

## ii. Adquisición de contenidos por parte de las empresas de TV de Pago

### (i) Mercado Relevante

138. El principal insumo de los operadores de TV de Pago corresponde a las señales de televisión que son licenciadas por empresas dedicadas a la producción de dicho contenido para su transmisión en la TV de Pago (en adelante, **“Proveedores de Contenidos”**).

139. En Chile, los principales Proveedores de Contenidos que operan en el mercado de la TV de Pago son conglomerados extranjeros, entre los que destacan: **(i)** The Walt Disney Company (en adelante, **“Disney”**) y Twenty-First Century Fox, Inc (en adelante, **“Fox”**, y en conjunto, **“Disney-Fox”**)<sup>184-185</sup>; **(ii)** Discovery, Inc. (en adelante, **“Discovery”**) y WarnerMedia LLC (en adelante, **“Warner Media”**), entidad controladora de Warner Communications LLC (en adelante, **“Warner Bros”**), HBO Ole Partners (en adelante, **“HBO LAG”**), Turner Broadcasting System, Inc. y Turner International Latin America, Inc (indistintamente, **“Turner”**) (en conjunto, **“Grupo Warner Bros. Discovery”**)<sup>186-187</sup>; **(iii)** ViacomCBS –hoy agrupado bajo el paraguas del Grupo Paramount; y, **(iv)** Ole Distribution, LLC (en adelante, **“Ole”**)<sup>188</sup>. Asimismo, se identifican conglomerados de menor tamaño, de carácter regional o local como AMC Latin America LLC (en adelante, **“AMC”**) y Televisión Interactiva S.A. y Filmocentro Televisión S.A. (**“TVI”**), respectivamente.

140. La relación entre Proveedores de Contenidos y operadores de TV de Pago se estructura sobre la base de contratos de licenciamiento de canales<sup>189</sup>, y dependiendo del

---

<sup>183</sup> Informe Consulta 2019, p. 53.

<sup>184</sup> FNE, Informe de aprobación de la Adquisición por parte de Disney. Rol FNE F155-2018.

<sup>185</sup> Los canales que distribuye en Chile son ESPN, ESPN 2, ESPN 3, ESPN 4, ESPN 5, ESPN 6, ESPN 7, ESPN Premium, Star Channel, FX, Cinecanal, NatGeo, Disney Junior, Disney Channel y Baby TV.

<sup>186</sup> FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros. Rol FNE F290-2021.

<sup>187</sup> Los canales que distribuye en Chile son Cartoonito, Cartoon Network, CNN en Español, CNN International, TNT, HTV, Space, TCM Turner Classic Movies, TNT Series, Tooncast, CNN Chile, TNT Sports, TNT Sports Premium, TNT Novelas, Adult Swim, HBO, HBO 2, HBO Family, HBO Signature, HBO Plus, HBO Mundi, HBO Pop, HBO Extreme, CINEMAX, Warner Channel, Animal Planet, Discovery, Golf Channel, Discovery Kids, Discovery World HD, Food Network, HGTV, Discovery Home & Health, Investigation Discovery, Discovery Science, TLC, Discovery Turbo, Discovery Theater HD.

<sup>188</sup> Los canales que distribuye en Chile son A&E, E! Entertainment TV, History 2, History Channel, AXN, Lifetime, Sony, Warner Channel.

<sup>189</sup> Al respecto, véase: (i) FNE, Informe de Aprobación de la Concentración entre Time Warner Inc. y AT&T Inc., Rol FNE F81-17, párrafo 15; (ii) FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18, párrafo 22; y (iii) FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, párrafo 22. En el mismo sentido, *Memorandum Opinion* de fecha 12 de junio de 2018, suscrita por el juez distrital

alcance o magnitud de su operación, las partes del contrato pueden negociar los términos a nivel nacional o latinoamericano<sup>190</sup>, sin perjuicio de que, en el segundo caso, ciertos aspectos del contrato deban ajustarse a las circunstancias particulares de cada país<sup>191</sup>.

141. Para los Proveedores de Contenido, su principal medio de financiamiento es el pago de licencias por parte de los operadores de TV de Pago por los canales de televisión que éstos proveen<sup>192</sup>, tal como se desarrollará en la Sección siguiente. Adicionalmente, estos agentes económicos también obtienen ingresos por concepto de publicidad y por la comercialización de licenciamiento de contenido para ser transmitido por otros canales de televisión<sup>193</sup>.

142. Respecto a la definición de mercado relevante, en la Resolución N°1/2004 el H. TDLC señaló que correspondería a la adquisición de contenidos a nivel nacional por parte de los operadores de TV de Pago<sup>194</sup>.

143. En este sentido, cabe destacar que la Resolución N°1/2004 no consideró a la adquisición de contenidos como un mercado relevante de la Operación, sino como un “mercado afectado por la Operación”, toda vez que *“el acceso a contenidos era una condición necesaria para que existiera competencia potencial o efectiva en la industria de la TV de Pago”*<sup>195</sup>. Así, estimó que el hecho de que VTR (Liberty) estuviese relacionado con los principales proveedores de contenidos podía convertirse en una barrera de entrada relevante al mercado de TV de Pago, y que la posición dominante que la empresa fusionada en dicho mercado podría derivar, además en un poder monopsónico en los contratos con los proveedores de contenido a nivel nacional<sup>196</sup>.

---

Richard J. Leon, para la Corte Distrital de Columbia, Estados Unidos, a propósito del Civil Case No. 17-2511 (R.JL), página 14: *“Como se discutió anteriormente, los esquemas bajo los cuales los programadores extienden los derechos de licencia a los MVPDs están regidos por contratos detallados conocidos como acuerdos de afiliación. (...) Estos acuerdos describen con precisión los derechos concedidos por el programador y contienen numerosos términos y condiciones”* (traducción libre).

<sup>190</sup> Por ejemplo, ClaroVTR, DirecTV y Telefónica poseen presencia a nivel latinoamericano, por lo que, al negociar con Proveedores de Contenidos internacionales como el Grupo Warner Bros. Discovery y Disney-Fox, suelen hacerlo para todo Latinoamérica simultáneamente, sin perjuicio de que cada país sea considerado independientemente a la hora de fijar sus condiciones.

<sup>191</sup> Véase, por ejemplo, FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, p. 7.

<sup>192</sup> Véase FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de control en Red de Televisión Chilevisión S.A. por parte de Viacom Camden Lock Limited. Rol FNE F276-2021, p. 6.

<sup>193</sup> Ibid.

<sup>194</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 43. *“Es importante tener presente la posibilidad de que la posición dominante de la eventual empresa fusionada pueda derivar en un poder monopsónico en los contratos con los proveedores de señales a nivel nacional, que podría materializarse en la forma de negativa injustificada de compra y/o en el ofrecimiento de precios que no dicen relación con las condiciones de mercado”*.

<sup>195</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, pp. 36 y 42.

<sup>196</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 43.

144. Para los efectos del presente Informe, esta Fiscalía adoptará el mismo planteamiento del H. Tribunal y considerará las repercusiones que el alzamiento de las Condiciones podría tener en el licenciamiento de contenidos por parte de los operadores de TV de Pago.

145. En línea con lo anterior, y atendida la naturaleza de la Consulta, hacemos presente que el análisis se centrará mayormente en la perspectiva del operador de TV de Pago y en evaluar directamente los efectos del hecho consultado —esto es, el alzamiento de las Condiciones para el mercado de provisión de contenidos— sin entrar en otras distinciones, como la importancia del tipo de contenido comercializado y la posibilidad de subsegmentación<sup>197</sup>, que han sido objeto del análisis de esta Fiscalía en casos anteriores de operaciones de concentración entre Proveedores de Contenido pertenecientes a conglomerados internacionales<sup>198</sup> o en casos contenciosos sustanciados en contra de Proveedores de Contenidos por eventuales prácticas abusivas derivada de su posición negociadora en los contratos con los operadores de TV de Pago<sup>199</sup>.

146. Por su parte, siguiendo pronunciamientos anteriores de esta Fiscalía y la propia Resolución N°1/2004, las señales que transmiten contenidos audiovisuales por medio de la televisión abierta no se consideran dentro del mercado relevante, dado que la televisión abierta y la TV de Pago presentan diferencias con respecto a los patrones de visualización, al rol de la publicidad y la forma de comercialización de los canales<sup>200</sup>

147. Finalmente, en cuanto al alcance geográfico del mercado relevante, considerando los antecedentes recabados durante la Investigación y las anteriores decisiones de esta Fiscalía relativas a este mercado<sup>201</sup>, sin perjuicio de la presencia latinoamericana de algunos Proveedores de Contenido, el alcance del mercado se estimará a nivel nacional,

---

<sup>197</sup> Véase, FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18, pp. 11-15, y FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, pp. 11-13.

<sup>198</sup> Véase, FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18, párrafos 30-33, y FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, párrafos 30-32.

<sup>199</sup> Véase H. TDLC, autos Rol N° C 411-2020, “Requerimiento de la FNE contra Canal del Fútbol SpA”.

<sup>200</sup> Al respecto, véase: FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18, párrafo 34; FNE, Informe de aprobación de Adquisición de control en Warner Media LLC, por parte de Discovery Inc. y otro, Rol FNE F290-2021, párrafo 25; y, FNE, Informe de aprobación de Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C, Rol FNE F222-2019, párrafo 31.

<sup>201</sup> FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, párrafos 39-41; FNE, Informe de aprobación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V. Rol FNE F295-2021, pp. 56 y siguientes; FNE, Informe de aprobación de la Adquisición del control en la asociación entre VTR y Claro, por parte de América Móvil S.A.B. de C.V., Rol FNE F395-2024, párrafo 21.

principalmente atendiendo al hecho de que las negociaciones y las decisiones de licenciamiento consideran las características del país<sup>202</sup>.

## **(ii) Cambios en la estructura y dinámica competitiva del mercado de adquisición de contenidos**

148. En lo que sigue se abordarán dos cambios observados que influyen o podrían influir en las negociaciones que ClaroVTR tiene con los Proveedores de Contenido, principalmente: **(a)** los cambios en las relaciones de propiedad entre la Consultante y los proveedores de contenido; y, **(b)** los cambios en el poder de negociación de la Consultante, a la luz de los cambios en la estructura de mercado de TV de Pago y de adquisición de contenidos.

### **a. Relaciones de propiedad entre la Consultante y proveedores de contenido**

149. Como se señaló anteriormente en el presente Informe, en 2004 la matriz de VTR, Liberty, estaba integrada verticalmente con importantes proveedores de contenidos y contaba con participaciones accionarias relevantes, por ejemplo, en Discovery LA y Discovery LA Kids (50%); MGM Networks Latin y MGM (50%); Casa Club (50%); American Sports (100%); Films & Arts (100%); entre otros<sup>203</sup>.

150. En la actualidad, sin embargo, es posible señalar que ClaroVTR no tendría una integración vertical significativa con empresas que posean canales de TV de Pago que operen en Chile.

151. Consultada al respecto por esta Fiscalía<sup>204</sup>, ClaroVTR señaló que ninguna entidad integrante de su grupo empresarial actual posee algún porcentaje de participación, directa o indirecta, en el capital de una empresa proveedora de contenido. Asimismo, esta Fiscalía examinó las mallas societarias actualizadas de los principales Proveedores de Contenido que operan en Chile en los distintos operadores de TV de Pago, lo que permitió corroborar la afirmación anterior<sup>205</sup>.

152. Por su parte, ClaroVTR señaló en su Consulta que, por el lado de VTR, únicamente ha desarrollado dos canales de alcance nacional: Vive! y Cocina Viva, señales que no tienen exclusividad pero que se distribuyen únicamente por VTR y por Claro; y que VTR también apoya la generación de contenido chileno a nivel regional, a través de una red de canales

---

<sup>202</sup> Véase declaraciones de Zapping, DirecTV, Telefónica y Mundo, de fechas 7, 8, 16 y 20 de enero de 2025, respectivamente, todas tomadas en el marco de la Investigación.

<sup>203</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 43.

<sup>204</sup> Véase respuesta de VTR a Oficio Ord. N°2086-24 de la FNE, en el marco de la Investigación.

<sup>205</sup> Veánse las respuestas de Disney-Fox, Grupo Warner Bros. Discovery, AMC, Ole y TVI al Oficio Circular Ordinario N°113, de fecha 10 de diciembre de 2024, en el marco de la Investigación.

locales denominada Vive Chile. Por el lado de Claro, en cambio, si bien no ha desarrollado canales específicamente para Chile, América Móvil, matriz mexicana de ClaroVTR, sería propietaria de algunas señales bajo la marca “Claro” que se distribuyen en Chile en la grilla de Claro<sup>206</sup>.

#### **b. Cambios en el poder de negociación de la Consultante**

153. Tal como ocurría en la época de la Resolución N°1/2004, en la actualidad, la adquisición de contenido para su retransmisión por parte de los operadores de TV de Pago y la determinación de los precios<sup>207</sup> se da dentro de procesos de negociaciones bilaterales<sup>208</sup>.

154. En dichas negociaciones, cada parte trata de obtener el mejor resultado posible para sus intereses, por lo que el resultado de la negociación —tarifas y otras condiciones económicas<sup>209</sup>—, viene determinado por los costos que tendría cada parte en caso de no llegar a un acuerdo, lo que muchas veces se traduce en amenazas de *Black Out*<sup>210</sup>. Debido a lo anterior, tanto la literatura económica como la jurisprudencia comparada han modelado a estas interacciones bilaterales utilizando como marco conceptual los modelos de negociación<sup>211</sup>.

155. Aplicando la lógica de negociación a las relaciones entre operadores de TV de Pago y Proveedores de Contenido, se entiende que aquellos Proveedores de Contenido con productos más importantes para los consumidores, obtendrían condiciones más favorables que aquellos que son titulares de señales menos valoradas. Ello, por cuanto para un operador de TV de Pago no es baladí no llegar a un acuerdo con los primeros, pues los

---

<sup>206</sup> Consulta, pp. 52-54.

<sup>207</sup> Entre otras condiciones comerciales relevantes.

<sup>208</sup> Véase declaraciones de Zapping, DirecTV, Telefónica, TVI, Mundo y AMC, de fechas 7, 8, 16, 17, 20 y 29 de enero de 2025, respectivamente, todas tomadas en el marco de la Investigación. FNE, Informe Consulta 2019, p. 55.

<sup>209</sup> Si bien la explicación que sigue a continuación se centra en alzas de precios, debe entenderse que la lógica es aplicable a otras condiciones contractuales, como podrían ser mínimos garantizados, plazos, exclusividades u otras.

<sup>210</sup> Véase FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18, párrafo 129, y FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, párrafo 43.

<sup>211</sup> Ver FCC Comcast-NBCU (2011), DG Comp M.8665 Discovery-Scripps (2018). En ese mismo sentido, según señalara Aviv Nevo, Deputy Assistant Attorney General for Economics de la División de Libre Competencia del Departamento de Justicia Norteamericano: “*The application of bargaining theory in antitrust is not new. Five brief case studies of merger assessment guided by bargaining theory are provided by commentary on the Horizontal Merger Guidelines. Both federal enforcement agencies have long employed bargaining theory in analyzing hospital mergers, and the district court opinion in a recent FTC case, ProMedica, relies heavily on bargaining theory*” (Véase, “*Remarks as prepared for the Stanford Institute for Economic Policy Research and Cornerstone Research Conference on Antitrust in Highly Innovative Industries*”, del Stanford Institute for Economic Policy Research, de fecha 22 de enero de 2014, página 6. En la misma línea, Peters, C. T. (2014). *Bargaining Power and the Effects of Joint Negotiation: The “Recapture Effect”* (No. 201403). Department of Justice, Antitrust Division.

dejaría en una posición menos favorable respecto de sus competidores, cuestión que no se replica cuando no logran alcanzar un acuerdo con los segundos<sup>212</sup>.

156. Así, entonces, sería esperable que ClaroVTR tenga un mayor poder de negociación frente a aquellos Proveedores de Contenido con canales de menor valoración por los consumidores, que frente a aquellos que tienen canales muy valorados.

157. Lo anterior es especialmente relevante para el caso en comento, pues en la actualidad ClaroVTR enfrenta un escenario en el que existe una consolidación de grandes conglomerados internacionales de provisión de contenidos como Disney-Fox, Grupo Warner Bros. Discovery, Paramount —entre otras—, que no sólo han reducido el número de participantes en el mercado luego de una serie de operaciones de concentración que se han materializado en los últimos 10 años<sup>213-214</sup>. Además, estos Proveedores de Contenido están integrados verticalmente desde la producción de contenidos hasta su distribución directa a los consumidores finales a través de sus propias plataformas OTT, y son titulares de los contenidos más valorados por los clientes (v.gr. últimos estrenos de cine y series, contenido deportivo en vivo, entre otros), los que son negociados —en su mayoría— de manera agregada como parte de un único portafolio de productos con los operadores de TV de Pago<sup>215</sup>.

158. Volviendo a la lógica de los modelos de negociación, en la medida en que los operadores de TV de Pago sean considerados más valiosos (o esenciales) para los Proveedores de Contenido, por ejemplo, por tener un mayor número de suscriptores, se entiende que deberían ser capaces de obtener mejores precios que operadores de TV de Pago más pequeños<sup>216</sup>. Para los Proveedores de Contenido, por su parte, un menor número

---

<sup>212</sup> Véanse FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18, párrafo 135, y FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018, párrafo 50.

<sup>213</sup> Véanse: (i) FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-18; (ii) FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de 21 CF por parte de Disney, Rol FNE F155-2018; (iii) FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de control en Warner Media LLC, por parte de Discovery Inc. y otros, Rol FNE F290-2021; (iv) FNE, Informe de aprobación de la Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C, Rol FNE F222-2019; (v) FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de control en Red de Televisión Chilevisión S.A. por parte de Viacom Camden Lock Limited. Rol FNE F276-2021.

<sup>214</sup> Al respecto, se debe mencionar el aumento de la concentración en el mercado de provisión de contenido a propósito de las operaciones de concentración de los grupos Disney-Fox y Warner Bros. Discovery, que actualmente concentran contenidos lineales y no lineales —en diversos segmentos de contenido como infantil, deportes, noticias, películas y series, entre otros—, muchos de los cuales son altamente valorados por los suscriptores y difíciles de reemplazar, contando con un elevado poder de negociación con todos los operadores de TV de Pago. En concreto, a propósito de la adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc., esta Fiscalía señaló que “se observa que las Partes contarían con un portafolio de canales muy relevantes y difíciles de reemplazar”. Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de la Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros. Rol FNE F290-2021, p. 11.

<sup>215</sup> Véase **[Anexo 59]**.

<sup>216</sup> Operadores de TV de Pago con presencia latinoamericana -DirecTV, Telefónica y Claro-, suelen negociar con los Proveedores de Contenido por el total de sus suscriptores a nivel latinoamericano.

de clientes no solo repercute en mayores pérdidas de ingresos por las tarifas obtenidas por los canales, sino también en una pérdida de ingresos publicitarios debido a la disminución de la audiencia de los canales (medida en *rating*)<sup>217</sup>.

159. Al respecto, se debe reiterar el cambio sustancial que ha experimentado el mercado de TV de Pago en términos de participación de mercado medida en número de suscriptores desde el 2004 a la fecha, donde VTR pasó desde cerca de un 90% en el año 2004 a cerca de un 30% en la actualidad (ClaroVTR), en un escenario de surgimiento y fortalecimiento de otros operadores de TV de Pago con presencia en todo el territorio nacional.

160. Si bien este hecho por sí solo es relevante y podría ser indicativo de un mermado poder de negociación por parte de ClaroVTR de cara a los Proveedores de Contenido — que, en este sentido, no dista significativamente de aquel que detentan otros operadores de TV de Pago—, debe ser sopesado con otros elementos propios de la dinámica de este mercado y que se han analizado en oportunidades anteriores por esta Fiscalía<sup>218</sup> y por la Excm. Corte Suprema<sup>219</sup>, a saber: la importancia de VTR en los ingresos de Proveedores de Contenido de menor tamaño, que no ofrecen un contenido irremplazable de cara a los consumidores finales, atendida la importancia que tendría la compañía para las mediciones de *rating* de las señales y, consecuentemente, en los ingresos de los Proveedores de Contenido por concepto de publicidad.

161. En efecto, en el Informe Consulta 2019, la FNE observó que *“sin perjuicio que la participación de mercado de VTR ha disminuido en los últimos años, detentaría un importante poder de negociación respecto de Proveedores de Contenido más pequeños, atendiendo no solo a su tamaño respecto del número de suscriptores, si no que tendría una importancia relevante respecto de los ingresos publicitarios de dichos proveedores”*<sup>220</sup>. Lo anterior, por cuanto *“si bien VTR tiene una participación de mercado nacional de un 32%, en las comunas donde se mide el rating su participación de mercado es mayor, alcanzando un 45%”*<sup>221</sup>, lo que permitiría concluir que la importancia relativa de VTR de cara a los Proveedores de Contenido de menor tamaño sería mayor a su participación de mercado nacional.

---

Ello opera sin perjuicio de que cada negociación debe atender a las características particulares de cada país. Véase Informe Consulta 2019, p. 39. Véase declaraciones de DirecTV y Telefónica, de fechas 8 y 16 de enero de 2025, respectivamente, ambas tomadas en el marco de la Investigación.

<sup>217</sup> El *rating* es una métrica que mide el porcentaje de individuos u hogares que están viendo un determinado programa en un determinado periodo de tiempo. Sobre la caída en los niveles de rating o visionado, véase estudio Cambios en la Grilla ClaroVTR – Justificación, p. 7, elaborado y acompañado por VTR en respuesta a Oficio Ord. N°2086-24, en el marco de la Investigación.

<sup>218</sup> FNE, Informe Consulta 2019, párrafos 163 y siguientes.

<sup>219</sup> Excm. Corte Suprema, en autos caratulados “TVI contra VTR Comunicaciones SpA”, Rol N°311-2016

<sup>220</sup> FNE, Informe Consulta 2019, p. 58.

<sup>221</sup> Ibid., p. 57.

162. En el mismo sentido, la Excma. Corte Suprema, en su sentencia de mayo de 2019 relativa al recurso de reclamación interpuesto por TVI en contra de VTR, señaló que “*el poder de mercado de VTR en su negociación con los proveedores de contenido se ve determinada por la medición del rating que en su mayor medida es realizado en clientes de VTR*”<sup>222</sup>.

163. Sobre esta materia, los antecedentes recabados durante la presente Investigación dan cuenta de ciertos matices que deben ser tomados en consideración para efectos de examinar el eventual poder de mercado de ClaroVTR<sup>223</sup> en la actualidad respecto a ciertos Proveedores de Contenido.

164. En primer lugar, decisiones anteriores y recientes de la FNE en el marco de operaciones de concentración y los antecedentes de la presente investigación evidencian que, en el caso de los Proveedores de Contenido con operaciones en Chile en el mercado de TV de Pago, la principal fuente de sus ingresos procede del licenciamiento de contenidos audiovisuales<sup>224</sup> y no de la publicidad. La venta de espacios publicitarios es la principal forma de financiamiento para las señales de la televisión abierta que, para estos efectos y como se mencionó *supra*, no forman parte del mercado relevante analizado.

165. La Figura N°16 siguiente presenta la distribución de los ingresos en Chile de los principales Proveedores de Contenido —incluido el proveedor de televisión abierta que se ha hecho parte de esta Consulta, TV+—. Según se puede observar, la principal fuente de ingresos de los Proveedores de Contenido son los pagos directos por contrato de licenciamiento que efectúan los operadores de TV de Pago, los cuales dependen esencialmente de los *fee* o tarifas por suscriptor, los que se suman, en determinados casos, a tarifas fijas pactadas por canal. En este sentido, es posible concluir que los principales ingresos procedentes de los operadores de TV de Pago para los Proveedores de Contenido son independientes de nivel de visualización del contenido por los suscriptores.

---

<sup>222</sup> Excma. Corte Suprema, en autos caratulados “TVI contra VTR Comunicaciones SpA”, Rol N°311-2016, considerando 18°.

<sup>223</sup> Se hace presente que, en lo sucesivo, se realizará un análisis conjunto de Claro y VTR atendido que forman parte de un único agente económico en el mercado. Si bien esta Fiscalía observó que a la fecha la mayoría de los contratos con los Proveedores de Contenido todavía están separados para cada compañía —Claro, por una parte, y VTR, por la otra—, los estudios internos presentados por ClaroVTR durante la Investigación demuestran que, desde el perfeccionamiento de la operación de concentración en adelante, se realiza una proyección conjunta del desempeño de ambas marcas en el mercado de la TV de Pago, lo que incluye su relación con los Proveedores de Contenido. Véanse respuestas de Claro y de VTR a los Oficios ORD. N°2086-24 y Ord. N°255-25, respectivamente, en el marco de la Investigación.

<sup>224</sup> Véase FNE, Informe de Aprobación de la Adquisición de control en Red de Televisión Chilevisión S.A. por parte de Viacom Camden Lock Limited. Rol FNE F276-2021, pp. 4 y 6. En relación a los ingresos de los proveedores de contenido de televisión abierta, véase respuestas a Oficio Circular Ord. N°3-25, en el marco de la Investigación.

**Figura N°16:** Distribución de los ingresos de diversos Proveedores de Contenido en Chile  
(2021-2024)

**[Anexo 60]**

**Fuente:** Elaboración propia en base a respuestas de TVI, AMC, Disney-Fox, y Grupo Warner Bros. Discovery a Oficio Circular Ord. N°113-24; de TV+ a Oficio Ord. Circular N°3-25, y Ole a Oficio Ord. N°190-25.

166. De la mano de lo anterior, la Figura N°16 muestra que los ingresos por publicidad no representarían un factor clave dentro del total de los ingresos para los Proveedores de Contenido en la actualidad, siendo posible desestimar que los mismos influyan decisivamente en las negociaciones con ClaroVTR, o que sean utilizados por este último como instrumento de presión. Esto mismo también fue ratificado por uno de los declarantes en la presente Investigación<sup>225</sup>.

167. En el caso particular de TV+, al tratarse de un proveedor de contenido de televisión abierta, sus ingresos se sustentan principalmente en la publicidad. En términos generales, cuando se trata de señales abiertas, sus proveedores suelen suscribir acuerdos que **[Anexo 61]**<sup>226</sup>. En este sentido, las señales abiertas suelen tener presencia en todos los operadores de TV de Pago por el interés que suscitan en las audiencias —lo que se refleja en las estadísticas de *rating*, encontrándose dentro de las principales señales visionadas<sup>227</sup>—, sin que obren antecedentes que den cuenta de que su inclusión en la parrilla de los operadores de TV de Pago resulte controvertida<sup>228</sup>.

168. En segundo lugar, el surgimiento de las plataformas OTT y de distintos medios de visualización de contenidos audiovisuales, ha provocado una fragmentación de las audiencias que, en la actualidad, dedican un menor tiempo a la visualización de contenidos en televisión, provocando una caída generalizada en los niveles de *rating*<sup>229</sup>. Ello, como consecuencia, ha generado efectos sobre las bases del modelo de negocios basado en la

---

<sup>225</sup> Véase **[Anexo 62]**.

<sup>226</sup> Véase respuestas a Oficio Circular Ord. N°3-25, en el marco de la Investigación. Adicionalmente, la Ley N°20.750 de Televisión Digital, en su artículo N°15 *quáter*, inciso primero, consagra una regulación del tipo '*may-carry*' para este tipo de acuerdos entre señales abiertas y operadores de TV de Pago. Para más información, véase Regulación para la retransmisión de televisión abierta por operadores de TV paga, del Consejo Nacional de Televisión, del año 2016, pp. 10-11, disponible en: [https://www.cntv.cl/wp-content/uploads/2020/04/must\\_carry.pdf](https://www.cntv.cl/wp-content/uploads/2020/04/must_carry.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>227</sup> El *rating* de señales disponibles en la TV de Pago —entre ellas, las señales abiertas— fue acompañado por Telefónica en respuesta a Oficio Ord. N°2100-24. A través de los datos, se puede observar que TV+, y las restantes señales abiertas nacionales, **[Anexo 63]**.

<sup>228</sup> Véase **[Anexo 64]**.

<sup>229</sup> Respecto al peso que tiene ClaroVTR en la muestra actual de hogares para la medición de *rating* de Kantar Ibope Media, los datos recabados durante la Investigación dan cuenta que VTR representaría **[Anexo 65]**. Véase respuesta de Kantar Ibope Media al Oficio Ord. N°2110, en el marco de la Investigación.

comercialización de publicidad, obligando a los Proveedores de Contenido a buscar nuevas fuentes de ingreso más estables<sup>230</sup>.

169. En tercer lugar, resulta importante resaltar que un escenario de mayor desafiabilidad para ClaroVTR y contestabilidad en el mercado de TV de Pago, implica que los incentivos de los distintos operadores de TV de Pago —y no sólo de ClaroVTR— se encuentran orientados a competir por ofrecer los mejores precios y grilla de canales<sup>231</sup>. Así, en el estado actual de las cosas, la competencia debería propender a que se ofrezcan los contenidos más atractivos por parte de los operadores de TV de Pago —de forma de retener a los clientes, en un contexto de menores costos de cambios para los usuarios—, y, por el lado de los Proveedores de Contenido, a producir los contenidos de mejor calidad para ser incorporado en las parrillas de los operadores de TV de Pago<sup>232</sup>.

170. En cuarto lugar, la literatura destaca que cuando el operador de TV de Pago tiene una proporción relevante de clientes, y estos últimos enfrentan importantes costos de cambio, restringiendo su posibilidad de abonarse a un competidor, el operador de TV de Pago tendrá un poder de negociación elevado<sup>233</sup>.

171. En relación a los costos de cambio para los clientes de la TV de Pago, los antecedentes de la Investigación son consistentes en mostrar una reducción de los mismos, atendido: **(i)** el surgimiento del Mercado Mayorista, y la consecuente competencia sobre una misma red de fibra óptica de distintos operadores de TV de Pago —que la elimina la posición monopólica que un operador de TV de Pago pudiera haber contado en la provisión de TV de Pago en modalidad alámbrica—; **(ii)** la posibilidad de que operadores de TV de Pago que previamente no ofrecían *bundles* de TV de Pago con Internet, puedan hacerlo hoy en día sin desplegar redes propias, a partir del Mercado Mayorista; y, **(iii)** el surgimiento de la TV de Pago en modalidad *streaming*, cuya contratación no tiene limitación geográfica —salvo la disponibilidad de internet a altas velocidades— y no exige costos de instalación.

---

<sup>230</sup> Sobre la evolución del mercado y sus efectos en los Proveedores de Contenido, véase Evens, T., & Donders, K. (2013). “Channel conflicts between broadcasters and distributors: developing a framework for assessing regulatory intervention”, en IAMCR 2013: *Crises, ‘Creative Destruction’ and the Global Power and Communication Orders*, pp. 3-4.

<sup>231</sup> Estudios realizados en otras jurisdicciones revelan que la calidad del contenido audiovisual, entre otras variables de calidad, tiene un impacto positivo y significativo en la satisfacción de los consumidores abonados a la TV de Pago, resultando en una variable clave en la competencia entre estos. Al respecto, véase Udeh, C., Ifekanandu, C., Idoko, E., Ugwuanyi, C., & Okeke, C. (2022). “Pay TV Product quality and customer satisfaction: An investigation”. *International Journal of Information Systems and Informatics*, 3(1), pp. 25-35.

<sup>232</sup> Véase **[Anexo 66]**.

<sup>233</sup> Véase Bergman, M, & Stennek, J (2007). “Competition in TV-Distribution – A framework and applications to Sweden”, *Research Institute of Industrial Economics*, p. 40, disponible en: <https://www.ifn.se/media/d1tb0vnk/pp19.pdf> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

En efecto, ante altos costos de cambio, los operadores de TV de Pago que cuentan con un mayor número de clientes deberían ser capaces de obtener mejores precios.

172. En particular, lo anterior se ve reflejado en las tasas de fuga de clientes que enfrentan los operadores de TV de Pago —y en particular de ClaroVTR— según se constató en la Figura N°15 *supra*. Idénticas conclusiones pudo observar esta Fiscalía mediante la revisión de los estudios internos acompañados por diversos agentes económicos durante la Investigación, que también dan cuenta de la mayor disposición de los suscriptores a cambiarse o cancelar el servicio en la actualidad<sup>234</sup>.

173. En último término, la literatura resalta también que, cuando los Proveedores de Contenido cuentan con una *outside option* y flexibilidad para negociar con otros distribuidores, su poder de negociación se incrementa<sup>235</sup>. En este ámbito de cosas, resulta importante resaltar que, por ejemplo, de los Proveedores de Contenido en la Figura N°16, TVI actualmente carece de acuerdos comerciales con DirecTV y Mundo que, en conjunto concentran al 31,6% de los abonados del mercado de TV de Pago<sup>236</sup>—según se desprende de la Figura N°11—, cifra que se aproxima a la participación de mercado de ClaroVTR. De lo anterior se colige que, el crecimiento sustantivo del tamaño de mercado desde la Resolución N°1/2004, y su distribución entre múltiples actores, permitiría a los Proveedores de Contenido contar con alternativas para suplir a un operador de TV de Pago en caso de no llegar a acuerdo; o, eventualmente, usar esa *outside option* como herramienta de negociación.

### iii. Internet Fijo

#### (i) Mercado Relevante

174. En la Resolución N°1/2004, el H. TDLC definió el mercado de Internet Fijo como aquel que asegura una conexión a internet a una velocidad superior o igual 128 Kbps, cuya dimensión geográfica tendría alcance nacional, sin perjuicio de existir ciertas zonas con niveles de competencia disímiles<sup>237</sup>.

175. Respecto al mercado relevante de producto, y desde la dictación de la Resolución N°1/2004, han tenido lugar cuatro discusiones en cuanto a su alcance: **(i)** la sustitución entre el Internet Fijo alámbrico e inalámbrico; **(ii)** la sustitución respecto del Internet Móvil; **(iii)** la sustitución entre las distintas tecnologías para proveer el servicio; y, **(iv)** la segmentación según la naturaleza del cliente.

---

<sup>234</sup> En relación a la mayor disposición de los suscriptores a cambiarse de servicio, véanse estudios: **[Anexo 67]**.

<sup>235</sup> Véase Evens, T., & Donders, K. (2013). "Channel conflicts between broadcasters and distributors: developing a framework for assessing regulatory intervention", en IAMCR 2013: *Crises, 'Creative Destruction' and the Global Power and Communication Orders*, p. 14.

<sup>236</sup> En relación a los acuerdos suscritos por TVI, véase respuesta de TVI a Oficio Circular Ord. N°113-24, en el marco de la Investigación.

<sup>237</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 42.

176. En este sentido, esta Fiscalía ha determinado en el pasado que corresponde excluir de la definición de mercado relevante a los servicios prestados por medio de redes fijas inalámbricas. En efecto, dicho servicio, que utiliza las mismas instalaciones con las que se presta el Internet Móvil, no ha sido considerado como un sustituto cercano al Internet Fijo<sup>238</sup>. Además, cabe también tener presente que este servicio presenta un uso marginal<sup>239</sup>.

177. Asimismo, se estima que el servicio de Internet Fijo prestado mediante redes fijas alámbricas no forma parte de un mismo mercado relevante con el Internet Móvil. En este sentido, desde el punto de vista de la demanda, esta Fiscalía ha señalado que ambas formas de acceso al internet tienen funcionalidades disímiles y se diferencian en aspectos relevantes tales como la velocidad, latencia, ancho de banda, disponibilidad de datos de navegación y seguridad de la conexión<sup>240</sup>.

178. En el marco de la presente Investigación, distintos actores consultados ratificaron que, en la actualidad, el Internet Móvil y el Internet Fijo responderían a distintas necesidades, por lo que no serían mayormente sustituibles<sup>241</sup>.

179. Por otra parte, a la época de la dictación de la Resolución N°1/2004, según ya se señaló, principalmente se podía acceder a Internet mediante las tecnologías ADSL, xDSL y HFC; mientras que el desarrollo fibra óptica al hogar se encontraba en fase experimental<sup>242</sup>.

180. Esta Fiscalía ha observado que el principal atributo de tales redes para los clientes es la velocidad de descarga o bajada que ofrece cada tecnología<sup>243</sup>, siendo ello consistente con lo evidenciado en la experiencia comparada<sup>244</sup>. En este sentido, ha sido señalado que las tecnologías HFC y FTTH pueden ofrecer velocidades de bajada similares, cubriendo las velocidades de bajada más demandadas en el mercado, por lo que ambas tecnologías

---

<sup>238</sup> Según se ha argumentado, el Internet Fijo mediante redes inalámbricas no entrega un nivel de calidad de servicio equivalente al Internet Fijo mediante redes alámbricas, contando con menores velocidades de subida y bajada, mayor latencia, y menor ancho de banda. Por ello, se ha estimado que resulta insuficiente para disciplinar a un proveedor de una red alámbrica de Internet Fijo. Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 46.

<sup>239</sup> De acuerdo a datos de la Subtel, a septiembre de 2024, las conexiones a Internet Fijo mediante redes inalámbricas representaron el 2,6% del total de conexiones en el país. Al respecto, Información Pública sobre Internet Fijo de la Subtel.

<sup>240</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 45.

<sup>241</sup> Según fue señalado en la Investigación, las redes y antenas utilizadas en el Internet Móvil sufrirían estrangulamiento por saturación ante una alta presencia de usuarios en zonas geográficas acotadas, afectando variables claves como la velocidad o la disponibilidad misma del servicio, entre otras; situación que no se verificaría con la Internet Fija. Véanse **[Anexo 68]**.

<sup>242</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 41.

<sup>243</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 44.

<sup>244</sup> Ver decisiones de la CE: Case M.8864 “Vodafone / Certain Liberty Global Assets”, párrafo 56; Case M.7978 “Vodafone / Liberty Global / Dutch JV”, párrafos 36-38; Case M.5532 “Carphone Warehouse/Tiscali UK”, párrafos 7-21; y Case M.6990 “Vodafone/Kabel Deutschland”, párrafos 192-194.

pueden considerarse como pertenecientes al mismo mercado relevante<sup>245</sup>. Ello, sin perjuicio que son productos diferenciados y no necesariamente sustitutos perfectos, atendido a que las velocidades de subida y otros atributos difieren significativamente entre ambas tecnologías<sup>246</sup>.

181. A la fecha, las tecnologías ADSL y la xDSL se considerarían obsoletas, ya que cuentan con velocidades de bajada considerablemente menores a las de las tecnologías HFC y FTTH<sup>247</sup>, y por lo cual se ha verificado una caída en la participación de conexiones a Internet Fijo mediante ellas, según fue presentado en la Sección IV.d.iii.

182. Finalmente, esta Fiscalía ha evidenciado que la comercialización de planes a pequeñas empresas sería similar a aquella para el segmento “personas” o residencial, en atención a que es un servicio estandarizado, de características masivas<sup>248</sup>. En cambio, para la prestación de Internet Fijo a medianas o grandes empresas se verificaría una diferenciación relevante, al necesitar éstas de infraestructura, servicios y requerimientos especiales<sup>249</sup>. Por ello, esta Fiscalía ha establecido que los servicios prestados a medianas y grandes empresas constituirían un mercado relevante distinto a aquel del segmento masivo<sup>250</sup>.

183. En definitiva, el mercado relevante de producto asociado al Internet Fijo se define como el servicio de acceso minorista a internet banda ancha de altas velocidades mediante redes fijas alámbricas —HFC y FTTH— al segmento masivo —compuesto por el segmento “personas” o residencial y las pequeñas empresas—; excluyendo la provisión de servicios de acceso a internet mediante redes móviles —Internet Móvil y Servicios Fijos Inalámbricos—.

184. Respecto de la dimensión geográfica, el presente análisis ha optado por seguir el alcance nacional definido por el H. TDLC, debido a que la mayor parte de los proveedores de Internet Fijo —en términos de número de suscriptores— ofrecen sus servicios en todo o en parte importante del país y con políticas de precios en su mayoría nacionales<sup>251</sup>, aunque reconociendo que las condiciones de competencia —en cuanto al número de empresas

---

<sup>245</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 44.

<sup>246</sup> Ibid.

<sup>247</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, pp. 17 y 45.

<sup>248</sup> Ibid., p. 45.

<sup>249</sup> En la misma línea véase Comisión Europea, caso M.8864 “Vodafone / Certain Liberty Global Assets” párrafo 51.

<sup>250</sup> Ibid.

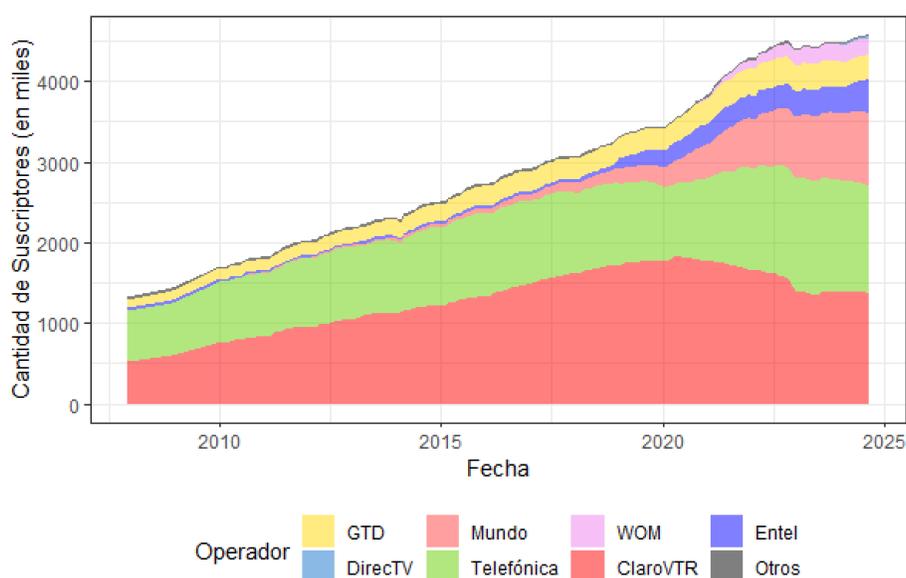
<sup>251</sup> Véase **[Anexo 69]**.

competidoras presentes— en determinadas zonas pudieran ser disímiles, circunstancia que, para efectos del presente Informe, no altera las conclusiones.

## (ii) Cambios en la estructura y dinámica competitiva del mercado de Internet Fijo

185. En cuanto a la evolución del mercado de Internet Fijo según el número de suscriptores, a través de la Figura N°17 se observa que éste multiplicó en más de tres veces su tamaño, comprendiendo 4.622.148 suscriptores a septiembre de 2024, frente al 1.331.919 de suscriptores registrado a diciembre de 2007<sup>252</sup>. Este crecimiento, particularmente en los últimos cinco años, se explicaría por la expansión en el mercado de Mundo —lo que ocurrió de forma coetánea a la expansión de sus redes propias de fibra óptica<sup>253</sup>—; y, en menor medida, por la expansión de Telefónica y Entel, además de la irrupción y expansión de WOM.

**Figura N°17:** Evolución del número de suscriptores a Internet Fijo por empresa, desde diciembre 2007 a septiembre de 2024



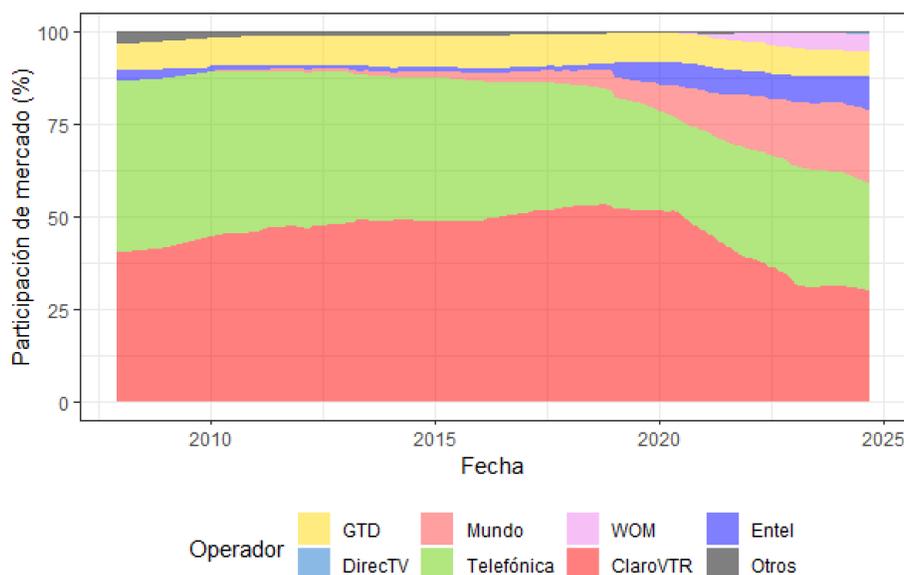
**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre Internet Fijo de Subtel.

186. En consonancia con lo anterior, la Figura N°18 da cuenta de la evolución en las participaciones de mercado de los actores del mercado de Internet Fija, mostrando una contracción en la participación de ClaroVTR en los últimos cinco años, circunstancia que se explicaría principalmente por la notable expansión de Mundo.

<sup>252</sup> Cabe señalar que las cifras presentadas consideran todas las tecnologías de provisión de Internet Fijo. No obstante, para efectos del análisis, aquello no repercute en las conclusiones por cuanto las tecnologías de HFC y de fibra óptica representan el 96,4% de las conexiones a Internet Fijo. Con todo, se excluyó a Starlink, proveedor exclusivo de Internet Satelital que, a septiembre de 2024, aportó con el 1,5% de las conexiones en Chile. Véase Información Pública sobre Internet Fijo de Subtel.

<sup>253</sup> El año 2019 Linzor Capital Partners adquiere el control en Mundo, y desarrolla un plan de expansión basado en el despliegue de redes de fibra óptica con el objetivo de contar con 4 millones de hogares pasados con esta tecnología a 2022. Para más detalle, véase información disponible en: <https://linzorcapital.com/mundo-pacifico-el-negocio-de-telecomunicaciones-de-linzor-capital/> [Última visita: 6 de marzo de 2025].

**Figura N°18:** Evolución de las participaciones de mercado en Internet Fijo entre diciembre de 2007 y septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre Internet Fijo de Subtel.

187. Cabe recordar que, dentro los hallazgos que sustentaron la imposición de determinados compromisos en la Resolución N°1/2004, se encontraba el hecho que la entidad fusionada concentraría una participación de mercado en el acceso a Internet Fijo del 50,62%.

188. En contraste con aquella realidad, según se aprecia en la Figura N°19, actualmente la participación de ClaroVTR alcanza el 29,9%<sup>254</sup> —siendo el principal proveedor del mercado, pero enfrentando ahora tanto a nuevos competidores —como Mundo Pacifico y WOM, con participaciones de mercado del 19,6% y 4,5%, respectivamente—, así como a actores que mantienen una posición relevante en el mercado —entre los que se encuentran Telefónica, Entel, y GTD con participaciones de mercado del 29,2%; 9,0%; y 6,7%, respectivamente—. Por otra parte, cabe destacar la incipiente presencia de DirecTV que sumó a la provisión de TV de Pago la oferta de Internet Fijo a partir de diciembre de 2023, alcanzando a septiembre de 2024 una participación de mercado de 0,6%.

<sup>254</sup> Dada la disponibilidad de datos, y para efectos de comparación entre los dos periodos contemplados en la Figura N°19, las participaciones de mercado calculadas consideran todas las tecnologías para conexión a internet Fijo —con excepción de aquella provista por Starlink—. Con todo, de acuerdo a la información disponible para el mes de septiembre de 2024 en la Subtel, ClaroVTR tendría una participación del 29,8% considerando exclusivamente las tecnologías HFC y de fibra óptica. Adicionalmente, de los 1.185.070 clientes de Internet Fijo suscritos a ClaroVTR, sólo el 11,3% se encontraría conectado a redes de fibra óptica. Para más detalle, véase Información Pública sobre Internet Fijo de Subtel.

**Figura N°19:** Participaciones de mercado y nivel de concentración, de acuerdo con el número de conexiones a Internet Fijo, para los periodos de diciembre de 2007 y septiembre de 2024

<b>Empresa</b>	<b>Diciembre de 2007</b>	<b>Septiembre de 2024</b>
Telefónica	46,4%	29,2%
ClaroVTR	40,2%	29,9%
GTD	7,1%	6,7%
Entel	3,1%	9,0%
Mundo	-	19,6%
DirecTV	-	0,6%
WOM	-	4,5%
Otros	3,2%	0,5%
<b>HHI</b>	<b>3.826</b>	<b>2.276</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre Internet Fijo de la Subtel.

189. De la mano de lo ya descrito, la Figura N°19 también da cuenta que los niveles de concentración —medidos por el HHI— cayeron de forma relevante, pasando de los 3.826 puntos en diciembre de 2007 a los 2.276 en septiembre de 2024. Con ello, conforme a los estándares de la Guía, el mercado de Internet Fijo que, previamente se caracterizaba por estar altamente concentrado, puede calificarse actualmente como uno moderadamente concentrado<sup>255</sup>.

#### iv. Telefonía Fija

##### (i) Mercado Relevante

190. En la Resolución N°1/2004, el H. TDLC consideró que el mercado de Telefonía Fija incluía, en términos de su alcance de producto y geográfico, a las concesionarias autorizadas para operar el servicio de Telefonía Fija en el territorio nacional<sup>256</sup>. Respecto a la Telefonía Móvil, el H. TDLC señaló que ésta era un sustituto imperfecto de la Telefonía Fija y la excluyó del mismo mercado relevante de producto<sup>257</sup>.

191. Esta Fiscalía, en pronunciamientos anteriores, ha considerado a la Telefonía Fija como un mercado en sí mismo<sup>258</sup> y ha identificado que el servicio de telefonía local corresponde a un mercado distinto del servicio telefónico de larga distancia<sup>259</sup>. Al respecto, la jurisprudencia comparada ha considerado que el mercado de Telefonía Fija no contempla

<sup>255</sup> La Guía, p. 16.

<sup>256</sup> H. TDLC, Resolución N°1, p. 41.

<sup>257</sup> H. TDLC, Resolución N°1, p. 42.

<sup>258</sup> FNE, Informe Consulta 2019, párrafo 41.

<sup>259</sup> Véase Aporte de Antecedentes de la FNE al H. TDLC en Consulta sobre fusión entre Telefónica Chile S.A. y Telefónica Larga Distancia S.A., Rol NC 430-15, de fecha 27 de julio de 2015, párrafo 43. En el mismo sentido, véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 52.

mayores segmentaciones y que el mercado relevante de producto incluye el servicio de Telefonía Fija a través de Internet (VOIP)<sup>260</sup>, lo cual también se ha contemplado por la Fiscalía en el marco del análisis de operaciones de concentración recientes en la industria<sup>261</sup>.

192. En cuanto a la inclusión de la Telefonía Móvil dentro del mercado relevante, esta Fiscalía ha señalado que en el contexto de un decrecimiento de la Telefonía Fija debido al dinamismo y convergencia tecnológica<sup>262</sup> –tal como se desarrollará *infra*–, la Telefonía Móvil ha impactado y ejercido presión competitiva sobre la Telefonía Fija, disciplinando la primera a la segunda, pero no así a la inversa.

193. En efecto, se ha observado que existe una relación de sustitución cercana de parte de la Telefonía Móvil, lo que permite a las personas satisfacer íntegramente sus necesidades de comunicación telefónica con su teléfono móvil<sup>263</sup>. No obstante, esto último no ocurre en el sentido inverso, toda vez que la Telefonía Fija no ejerce presión competitiva sobre la Telefonía Móvil<sup>264</sup>.

194. Por lo tanto, y dado que las conclusiones obtenidas resultan invariables a la luz de los antecedentes revisados por esta Fiscalía durante la Investigación, para efectos de la presente Consulta se considerará la Telefonía Fija como un mercado relevante distinto al de Telefonía Móvil, independiente de la tecnología de redes sobre la cual se presta, incluyendo el servicio de telefonía prestada por medio de Internet (VOIP), en la medida que ésta permita la comunicación desde y hasta equipos de Telefonía Fija tradicional. En cuanto a su alcance geográfico, esta FNE coincide con el H. TDLC en que el mercado posee un carácter nacional, cuestión que no ha variado a la fecha.

---

<sup>260</sup> Véase decisiones de la Comisión Europea: M.10475 - United Group / Wind Hellas, de fecha 21 de diciembre de 2021, párrafo 17; M.6990 – *Vodafone/Kabel Deutschland*, de fecha 29 de septiembre de 2019, párrafo 131; M.8864 – *Vodafone/Certain Liberty Global Assets*, fecha 18 de julio de 2019, párrafos 35-40.

<sup>261</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 52.

<sup>262</sup> Como fue señalado por el H. TDLC, el fenómeno de la convergencia de las telecomunicaciones se caracteriza por la existencia de diversas tecnologías que pueden prestar servicios cada vez más similares, incluyendo el hecho de que una misma tecnología permite prestar diversos servicios, lo que hace complejo el análisis de mercado. Véase H. TDLC, Informe N° 2/2009 sobre régimen tarifario de servicios de telefonía fija, considerando 37°, y Aporte de Antecedentes de la FNE al H. TDLC en Consulta sobre fusión entre Telefónica Chile S.A. y Telefónica Larga Distancia S.A., Rol NC 430-15, de fecha 27 de julio de 2015, párrafo 28.

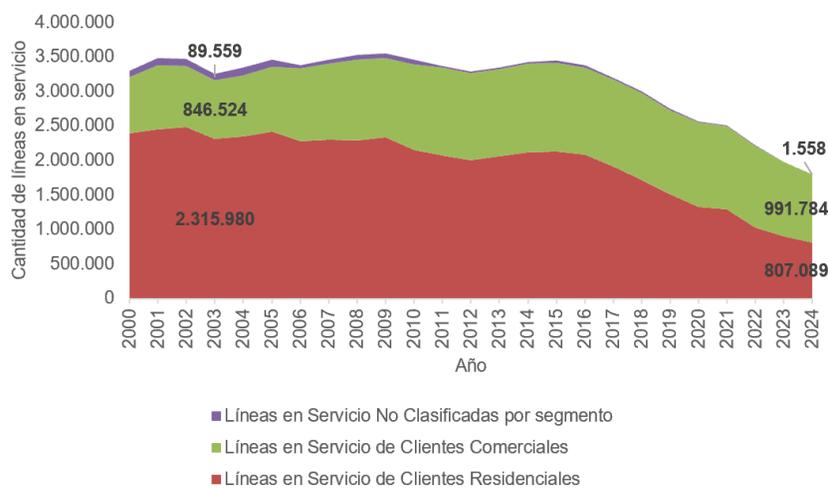
<sup>263</sup> Véase Aporte de Antecedentes de la FNE al H. TDLC en Consulta sobre fusión entre Telefónica Chile S.A. y Telefónica Larga Distancia S.A., Rol NC 430-15, de fecha 27 de julio de 2015, párrafos 44-45; y H. TDLC, Resolución N°48/2016, de fecha 22 de enero de 2016, en causa rol NC 430-15, párrafos 58-59.

<sup>264</sup> Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, p. 53.

**(ii) Cambios en la estructura y dinámica competitiva del mercado de Telefonía Fija**

195. La Figura N°20 muestra, mediante el número de líneas habilitadas, la caída significativa que ha experimentado la Telefonía Fija entre los años 2000 a 2024<sup>265</sup>. En efecto, tras haber alcanzado amplios niveles de penetración en el pasado, el consumo de Telefonía Fija ha ido decreciendo de manera progresiva y sostenida —pasando de las 3,45 millones de líneas habilitadas en 2004, a las 1,8 millones de líneas habilitadas en 2024—, lo cual se explicaría principalmente por la disminución de clientes residenciales<sup>266</sup>.

**Figura N°20:** Evolución del número de líneas en servicio según tipo de cliente, desde diciembre de 2000 a septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a información pública sobre Telefonía Fija de la Subtel<sup>267</sup> (en adelante, “**Información Pública sobre Telefonía Fija de la Subtel**”).

196. Por su parte, la Figura N°21 presenta las participaciones de mercado y los niveles de concentración asociados a la Telefonía Fija, dando cuenta que el mercado ha presentado una importante desconcentración de acuerdo con los estándares de la Guía pasando de una estructura altamente concentrada a una moderadamente concentrada, en virtud de la caída de más de 4.000 puntos en el HHI entre 2004 y 2024. En específico, a septiembre de 2024 la Telefonía Fija registró 2.184 puntos<sup>268</sup>.

<sup>265</sup> Subtel destaca que la Telefonía Fija inició su etapa de declinación en el año 2016. Véase presentación Sector Telecomunicaciones Primer Trimestre 2024 de la Subtel, disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/06/PPT\\_Series\\_MARZO\\_2024\\_V1.pdf](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/06/PPT_Series_MARZO_2024_V1.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>266</sup> En el mismo sentido, el tráfico cursado por líneas de Telefonía Fija a otras Líneas de Telefonía Fija —medido por el tráfico de minutos consumidos—, ha caído 97% entre los años 2004 y 2023. Asimismo, el tráfico entre líneas de Telefonía Fija a Telefonía Móvil ha caído un 61,9%, considerando igual periodo. Véase información pública de la Subtel, disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/2\\_SERIES\\_TRAFICO\\_LOCAL\\_SEP24\\_221124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/2_SERIES_TRAFICO_LOCAL_SEP24_221124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>267</sup> Información disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1\\_SERIES\\_LINEAS\\_TELEFONICAS\\_SEP24\\_221124.xlsx](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/12/1_SERIES_LINEAS_TELEFONICAS_SEP24_221124.xlsx) [Última visita: 6 de marzo de 2025]

<sup>268</sup> La Guía, p. 16.

**Figura N°21:** Participaciones de mercado y niveles de concentración según número de líneas en servicio, diciembre de 2004 y septiembre de 2024

Grupo	Empresa	Diciembre de 2004	Septiembre de 2024
Telefónica	Telefónica	81,8%	31,8%
ClaroVTR	VTR	4,1%	21,6%
	Claro	0,0%	8,6%
GTD	GTD	7,6%	14,7%
Entel	Entel	3,1%	20,4%
Otros		3,5%	3,0%
<b>HHI</b>		<b>6.779</b>	<b>2.184</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre Telefonía Fija de Subtel.

197. Por otra parte, entre 2004 y 2024, se observa que la participación de Telefónica se redujo significativamente en el mercado, pasando de 81,8% a un 31,8%, lo cual fue capitalizado por ClaroVTR, Entel, y GTD, quienes actualmente cuentan con una participación de mercado del 30,2%; 20,4%; y 14,7%, respectivamente.

198. Asimismo, un elemento relevante de este mercado –que se analizará con más detalle en el acápite siguiente– es que actualmente los proveedores de Telefonía Fija no participan únicamente ofreciendo este servicio en formato individual, sino que también lo ofrecen de forma paquetizada con TV de Pago y/o Internet Fijo<sup>269</sup>. En ese sentido, se observa que la comercialización conjunta de la Telefonía Fija con otros Servicios Fijos ha amortiguado el decrecimiento acelerado de dicho servicio a nivel de clientes residenciales<sup>270</sup>.

199. Todo lo anterior permite afirmar que, en la actualidad, la Telefonía Fija representa un producto de comercialización más bien marginal en comparación a los otros servicios minoristas de telecomunicaciones<sup>271</sup>, sin proyecciones de crecimiento futuras.

#### v. Interrelación entre los mercados: paquetización

200. En la Resolución N°1/2004, el H. TDLC sostuvo que existen interrelaciones entre la TV de Pago, el Internet Fijo y la Telefonía Fija, tanto desde la perspectiva de la oferta, como

<sup>269</sup> FNE, Informe Consulta 2019, p. 40.

<sup>270</sup> En efecto, en su informe anual año 2021, Subtel destacó que la venta paquetizada entre Telefonía Fija e Internet Fijo habría amortiguado la caída de la primera, señalando que: “Las líneas sólo han disminuido en un 2,2% en los últimos 12 meses, a diferencia de períodos anteriores y esto se explica porque el servicio de telefonía fija se encuentra empaquetado con el servicio de internet fija en muchos planes, lo que ha amortiguado la fuerte caída observada en trimestres anteriores”. Véase Resumen Ejecutivo Período de Gobierno Diciembre 2017 - Diciembre 2021, pp. 11 y 39. Disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2022/03/PPT\\_Series\\_DICIEMBRE\\_2021\\_V2.pdf](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2022/03/PPT_Series_DICIEMBRE_2021_V2.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>271</sup> En el mismo sentido, véase Minuta de archivo de investigación por “Denuncia contra Pacífico Cable SpA y otros”, Rol N°2491-18 FNE, de fecha 31 de agosto 2018, párrafo 10.

de la demanda<sup>272</sup>. Una de las manifestaciones más directas de dichas interrelaciones viene dada por la comercialización de dichos servicios a través de paquetes o *packs*, respecto de los cuales no se pronunció si constituían o no un mercado relevante en sí mismo.

201. En efecto, la comercialización de Servicios Fijos se puede realizar de manera individual, o bien, de manera conjunta en *Doble Pack* o *Triple Pack*, lo que constituye una práctica comercial habitual en la industria, como ha podido observar esta Fiscalía en casos anteriores<sup>273</sup>.

202. En la presente Sección, se analizará con mayor detalle la oferta conjunta de los servicios a través de *Doble Pack* y *Triple Pack*, al ser estos los paquetes más demandados por los consumidores en la actualidad<sup>274</sup>. Sin embargo, esta Fiscalía estima que no es necesario pronunciarse respecto a si los *packs* de Servicios Fijos constituyen un mercado relevante del producto en sí mismo, atendido a que, con independencia de aquello, las conclusiones vertidas en este Informe no se ven alteradas.

203. De acuerdo con la Figura N°22, en la actualidad la mayoría de los suscriptores de la TV de Pago —equivalentes al 70,7% del total— se encuentran vinculados a este servicio mediante la contratación de un *pack*.

204. No obstante, en el transcurso del tiempo se observa que las preferencias de los consumidores han apuntado a la contratación del *Doble Pack* de TV de Pago e Internet Fijo, en detrimento del *Triple Pack* y el *Doble Pack* de TV de Pago y Telefonía Fija, que han experimentado un decrecimiento constante en los últimos cinco años. Asimismo, también se observa una reducción sostenida en el tiempo en la contratación de TV de Pago de forma individual; siendo, por tanto, la paquetización TV de Pago e Internet Fijo el principal factor de crecimiento de la TV de Pago.

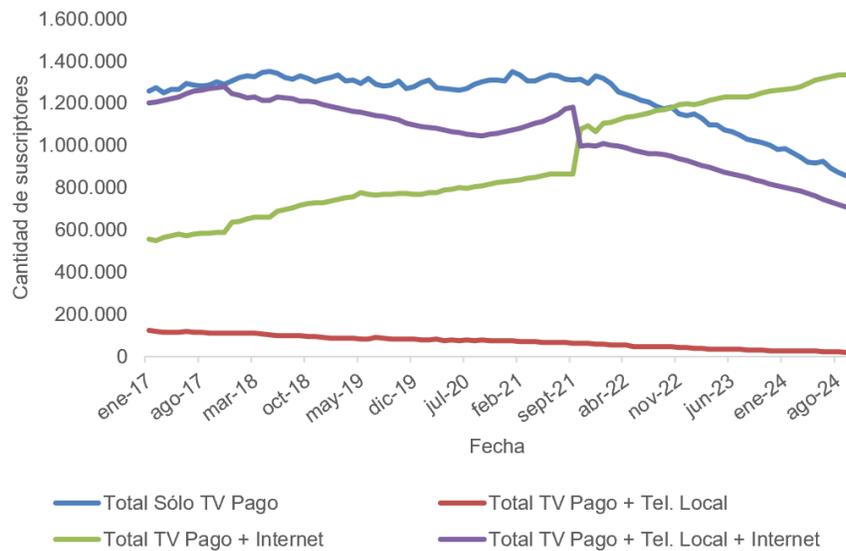
---

<sup>272</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 42.

<sup>273</sup> FNE, Informe Consulta 2019, p. 63 y siguientes.

<sup>274</sup> Según se detalla *infra*, estos se evaluarán de manera conjunta atendido el alto nivel de sustitución por parte de la oferta —particularmente la opción de un pasar de *Triple Pack* a *Doble Pack*—, y la menor importancia de la Telefonía Fija, lo que genera que las dinámicas competitivas de estos dos *packs* sean altamente similares.

**Figura N°22:** Evolución del número de suscriptores de TV de Pago según modalidad de contratación, desde diciembre de enero 2017 a septiembre de 2024



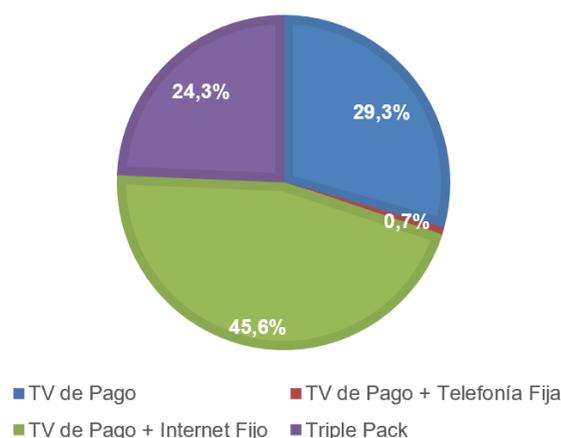
**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel.

205. La Figura N°22 también da cuenta de que la Telefonía Fija ha experimentado una pérdida de relevancia como Servicio Fijo asociado a la TV de Pago<sup>275</sup>. En efecto, si bien hasta octubre de 2021, el *Triple Pack* —a pesar de una tendencia claramente decreciente— seguía siendo la principal fuente de los suscriptores a la TV de Pago; a partir de dicha fecha, el *Doble Pack* de TV de Pago e Internet Fijo comenzó a superar al *Triple Pack* en términos de suscriptores.

206. Así, a septiembre de 2024, la Figura N°23 da cuenta que el *Doble Pack* de TV de Pago e Internet Fijo representa el 45,6% de las suscripciones a TV de Pago, mientras que las paquetizaciones de TV de Pago asociadas a Telefonía Fija abarcaron, en conjunto, sólo un cuarto del total de suscriptores.

<sup>275</sup> En cuanto al Doble Pack de Internet Fijo y Telefonía Fija, según destaca la propia Subtel, “la internet fija junto con telefonía local desciende en forma permanente, al igual que el pack de trío junto con televisión de pago y telefonía local”. Véase presentación Sector Telecomunicaciones Primer Trimestre 2024 de la Subtel, disponible en: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/06/PPT\\_Series\\_MARZO\\_2024\\_V1.pdf](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2024/06/PPT_Series_MARZO_2024_V1.pdf) [Última visita: 6 de marzo de 2025].

**Figura N°23:** Distribución de la comercialización de TV de Pago según modalidad de contratación, a septiembre de 2024



**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel.

207. En último término, a Figura N°24 siguiente resume la distribución porcentual, por Operador, de las suscripciones a TV de Pago según tipo de *pack* contratado a septiembre de 2024.

**Figura N°24:** Distribución porcentual por empresa en la comercialización de TV de Pago paquetizada, por número de suscriptores, a septiembre de 2024

Empresa	TV de Pago y Telefonía Fija	TV de Pago e Internet Fijo	Triple Pack
ClaroVTR	60,3%	38,8%	52,8%
Entel	34,7%	4,6%	1,8%
Telefónica	0,3%	29,2%	24,8%
GTD	2,5%	5,5%	6,1%
Mundo	2,2%	19,5%	14,6%
DirecTV		1,4%	
Otros		1,0%	
Total suscriptores	20.850	1.333.158	710.150

**Fuente:** Elaboración propia en base a Información Pública sobre TV de Pago de Subtel.

208. Según se desprende de la tabla anterior, en el caso del Doble *Pack* de TV de Pago e Internet Fijo, que representa el principal producto demandado por los clientes en materia de Servicios Fijos paquetizados, ClaroVTR provee el 38,8% de las suscripciones, seguida por Telefónica con un 29,2%, y Mundo con el 19,5%. Además, se advierte el surgimiento de rivales como DirecTV, que han logrado entrar y expandirse en el mercado a través de acuerdos comerciales con Operadores Mayoristas de fibra óptica.

## V. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES IMPUESTAS POR EL H. TDLC Y DE LA PROCEDENCIA DE LO SOLICITADO EN LA CONSULTA

209. La presente Sección contiene las recomendaciones de la FNE en relación con cada una de las Condiciones impuestas por la Resolución N°1/2004, a la luz del análisis de los

mercados revisados y de conformidad con el estándar aplicable para la respectiva la revisión y/o alzamiento de medidas, según se expuso en las secciones anteriores. Para estos efectos, los respectivos análisis presentarán el objetivo perseguido por cada Condición y las razones que permiten estimar o desestimar la procedencia de su alzamiento, según corresponda.

**a. Condición Primera**

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

210. A juicio de esta FNE, el objetivo de esta condición en el contexto de la Resolución N°1/2004, dice relación con evitar comportamientos estratégicos por parte de la entidad fusionada en contra de sus competidores en el mercado de la TV de Pago, al proyectarse la TV de Pago en modalidad satelital como un competidor cercano a la TV de Pago en modalidad alámbrica, en la medida que sus costos para los consumidores disminuyeran y se asimilaran a los de ésta última<sup>276</sup>.

211. Así lo entendió también el H. Tribunal, que tuvo la oportunidad de pronunciarse sobre la Condición Primera a propósito del Requerimiento de la Fiscalía contra el Sr. John C. Malone, en la Sentencia N°117/2011, “[...] *la Condición Primera tuvo y tiene por propósito prevenir que quien controle a la empresa fusionada (VTR) pueda participar en la propiedad de alguna de sus competidoras en Chile y, por lo tanto, que por esa vía adquiera la facultad de controlarla, influir en su gestión, nombrar un director o, a lo menos, conocer internamente sus planes y decisiones competitivas*”<sup>277</sup>.

212. Como se desarrolló en la Sección IV.d.i., en el año 2004 la TV de Pago mediante tecnología satelital era todavía marginal en términos de número de suscriptores, pero se proyectaba como un sustituto efectivo de la tecnología alámbrica HFC, con capacidad para desafiar su hegemonía.

213. En los hechos, el transcurso del tiempo y el dinamismo tecnológico propio de esta industria permitió que la tecnología satelital efectivamente se posicionara como una tecnología relevante en el mercado de TV de Pago, pasando de representar el 20% de los

---

<sup>276</sup> H. TDLC, Resolución N°1, p. 39: “*En conclusión, este Tribunal considera que la TV satelital es hoy el sustituto más cercano de la TV por cable. Esta sustituibilidad se incrementará en el futuro en la medida de que las diferencias de precios entre ambas plataformas disminuyan y los costos para el consumidor de acceder a la TV satelital se asimilen a los de la TV por cable*”.

<sup>277</sup> H. TDLC, Sentencia N°117, en autos caratulados “Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra el Sr. John C. Malone.”, Rol N° C-156-2008, considerando 39°.

suscriptores a diciembre de 2006 al 51,8% durante su apogeo en enero de 2015<sup>278</sup>, circunstancia que se explicó por el ingreso de nuevos competidores al mercado —como TuVes— y el crecimiento de aquellos —como DirecTV— que tenían una participación muy pequeña en el 2004.

214. No obstante, y según quedó demostrado en este Informe, el mercado de TV de Pago ha experimentado cambios adicionales a los señalados en el párrafo anterior, de carácter significativo y permanente, entre los que se cuentan: **(i)** la proliferación y expansión de competidores de ClaroVTR que propiciaron un crecimiento notable en el tamaño de mercado, una reducción significativa en la participación de mercado de ClaroVTR y, en definitiva, la desconcentración del mercado; **(ii)** la reducción sustancial en las barreras de entrada para competir en el mercado, atendido el surgimiento del Mercado Mayorista de fibra óptica —que no sólo permite ingresar a la TV de Pago sin el despliegue de redes propias, sino que a ofrecer Internet Fijo y rivalizar en la comercialización de packs de Servicios Fijos—; y, **(iii)** el surgimiento de la TV de Pago en modalidad *streaming* que requiere inversiones relativamente menores, carece de limitaciones geográficas, y posee la capacidad de ofrecer tanto precios como un grilla de canales igualmente competitiva.

215. Además de lo anterior, y, en particular respecto a la posibilidad de que ClaroVTR decidiera crecer inorgánicamente mediante la adquisición de una participación accionaria en una empresa competidora en el Mercado de la TV de Pago, durante el período de vigencia de la Resolución N°1/2004 también se han verificado cambios regulatorios relevantes, que permiten la revisión en sede de libre competencia, de las operaciones que fueren contempladas por la Condición Primera.

216. En efecto, si actualmente VTR pretendiese adquirir el control de alguna sociedad que opere en el mercado de la televisión satelital, la reforma legal al DL 211 del año 2016, por medio de la dictación de la Ley 20.945 que Perfecciona el Sistema de Defensa de la Libre Competencia (en adelante, “**Reforma al DL 211**”), estableció dos mecanismos para que la FNE pueda conocer y revisar vínculos estructurales entre competidores.

217. En primer lugar, un sistema de control preventivo de operaciones de concentración establecido en el Título IV. Dicho régimen es obligatorio para aquellos casos en que se igualen o superen determinados umbrales de ventas establecidos por la FNE en Chile, y

---

<sup>278</sup> A partir del surgimiento de la fibra óptica dentro de la modalidad de acceso alámbrico —con actores como Mundo que se han expandido fuertemente a partir de ella—, y la irrupción de la TV de Pago en modalidad *streaming*, la TV de Pago en modalidad satelital ha experimentado un declive sostenido, representando a septiembre de 2024 el 24,7% de los suscriptores. Véase Información Pública sobre TV de Pago de Subtel e información aportada en el marco de la Investigación por DirecTV, Entel, Zapping, y GTD en respuesta a los Oficios Ord. N°82-25, Ord. N°71-25, Ord. N°2118-24 Ord. N°86-25, respectivamente, en el marco de la Investigación, para suscriptores abonados a TV de Pago en modalidad streaming.

voluntario en aquellos casos en que no se alcancen<sup>279</sup>. Asimismo, la FNE tiene la facultad de investigar las operaciones de concentración que no hayan sido notificadas de manera obligatoria ni voluntaria, dentro del plazo de un año contado desde el perfeccionamiento de la operación<sup>280-281</sup>.

218. Por consiguiente, la normativa de competencia hoy contempla mecanismos legales para que la FNE pueda conocer y revisar operaciones de concentración que puedan generar, *prima facie*, algún riesgo para la competencia, en forma independiente a si las partes de la misma superan o no los umbrales de ventas definidos por la FNE y, por ende, no gatillaren una obligación legal de notificar.

219. En segundo lugar, existe un deber de información y registro establecido en el artículo 4 bis del DL 211, el cual exige informar a esta Fiscalía –en forma *ex post*– la adquisición de participación directa o indirecta, en más del 10% del capital de una empresa competidora, cumplidos ciertos umbrales de ingresos. A partir de dicha información la FNE puede evaluar si un determinado vínculo entre competidores puede o no generar un riesgo para la libre competencia.

220. De esta manera, esta Fiscalía concluye que se ha verificado un cambio sustancial en los supuestos fácticos y económicos que motivaron el establecimiento de la Condición Primera, que disipa los riesgos que ésta buscaba precaver en cuanto a los efectos en el mercado derivados de un potencial crecimiento orgánico e inorgánico de ClaroVTR en la tecnología satelital, haciendo que su permanencia resulte innecesaria.

221. Lo anterior se ve reforzado por el cambio regulatorio ya mencionado, que modifica los supuestos jurídicos en virtud de los cuales la Condición Primera se impuso.

---

<sup>279</sup> El Artículo 48 inciso 8° del DL 211 indica: “Las operaciones de concentración que no igualen o superen los umbrales referidos en las letras a) y b) de este artículo podrán ser notificadas en forma voluntaria por los agentes económicos que proyectan concentrarse”.

<sup>280</sup> El Artículo 48 inciso 9° del DL 211 indica: “Cuando las operaciones de concentración a que se refiere el inciso anterior no le sean notificadas voluntariamente al Fiscal Nacional Económico, éste podrá, dentro del plazo de un año, contado desde el perfeccionamiento de la operación, instruir las investigaciones que estime procedentes de conformidad con la letra a) del artículo 39”.

<sup>281</sup> Artículo 54 del DL 211. En cualquiera de estos casos se podrían analizar los posibles riesgos que una operación de concentración como la prevenida en la presente condición pudiese acarrear, pudiendo aprobarla pura y simplemente, aprobarla sujeta a medidas de mitigación o derechamente prohibirla si es que redujese sustancialmente la competencia.

## b. Condición Segunda

Se prohíbe a la empresa fusionada participar, directamente o a través de personas relacionadas, en la propiedad de aquellas empresas calificadas como dominantes por la Resolución N°686, de 20 de mayo de 2003 de la H. Comisión Resolutiva, en el mercado de la telefonía fija. Del mismo modo, deberá ponerse término al pacto vigente entre CTC y MI dentro del plazo de seis meses a contar de la fecha de la presente Resolución.

Asimismo, todo acto o convención entre la empresa fusionada o sus relacionadas con aquellas compañías dominantes antes definidas, que impliquen actuaciones comerciales conjuntas o algún nivel de coordinación en la operación de ellas, en cualquier mercado de telecomunicaciones, deberá ser sometido a la aprobación previa de este Tribunal.

222. El objetivo de esta Condición conforme entiende esta Fiscalía, era promover la independencia de los competidores del mercado y potenciar una alternativa competitiva dentro del mercado de Telefonía Fija. De ahí que esta condición establezca tres obligaciones, a saber: **(i)** la prohibición de la entidad fusionada de participar en empresas dominantes de telefonía fija; **(ii)** el término del contrato entre MI y CTC (Telefónica)<sup>282</sup>; y, **(iii)** la obligación de consultar ante el H. TDLC aquellas actuaciones comerciales conjuntas, en cualquier mercado de telecomunicaciones, que se negociaren con las empresas dominantes de telefonía fija.

223. Considerando la finalidad de esta condición, cabe analizar entonces si corresponde mantener o modificar la medida, o bien alzarla total o parcialmente, ya sea porque se ha vuelto inapropiada para cautelar el fin perseguido, o se han modificado las condiciones del mercado de tal forma que el riesgo que pretendía mitigar es inexistente.

224. Respecto a la prohibición de participar en la propiedad de determinadas empresas, resulta aplicable lo mencionado al respecto en el análisis de la condición anterior, ya que, al existir un cambio regulatorio sustancial, se alteran los supuestos de hecho y jurídicos que sustentaron la imposición de la condición, por lo que no resultaría necesario mantenerla<sup>283</sup>. En cuanto al contrato específico existente entre MI y Telefónica, éste fue terminado, de modo que a dicho respecto la condición se encuentra ya cumplida.

---

<sup>282</sup> Lo anterior, atendido a que, con ocasión del acuerdo, ambas partes habrían tenido menos incentivos para competir agresivamente en los mercados en que cada una era más fuerte –TV de Pago y Telefonía Fija, respectivamente–.

<sup>283</sup> Título IV y artículo 4 bis del DL 211.

225. En lo relativo a la obligación de consulta de acuerdos entre VTR y competidores calificados como dominantes en Telefonía Fija<sup>284</sup>, corresponde hacer algunas precisiones adicionales<sup>285</sup>.

226. Al respecto, esta Fiscalía estima que la evolución que han experimentado los mercados de TV de Pago y de Telefonía Fija en los últimos 20 años, expuestas en las Secciones IV.d.i y IV.d.iv constituyen un cambio sustantivo y permanente de las circunstancias de naturaleza económica que justificaron su otorgamiento y, por tanto, estos cambios han tornado en innecesaria la existencia de una obligación específica para ClaroVTR en el contexto actual.

227. De acuerdo al análisis de competencia presentado *supra*, si bien ClaroVTR sigue manteniendo una participación relevante en los mercados de TV de Pago e Internet Fija, así como en la oferta de ciertos paquetes; y Telefónica sigue detentando una participación relevante en el mercado de Telefonía Fija; lo cierto es que enfrentan una fuerte competencia de actores como Mundo, GTD, y Entel, entre otros, en un contexto de reducción de las barreras para competir en la provisión de Servicios Fijos a partir del surgimiento del Mercado Mayorista. Por otra parte, la Telefonía Fija ha perdido relevancia como un Servicio Fijo asociado a la venta de la TV Pago; siendo la Internet Fija el Servicio Fijo más relevante para estos efectos y donde se constata una fuerte rivalidad de diversos actores.

228. En síntesis, es posible concluir que han existido cambios en las condiciones de competencia en el mercado que hacen improbable la ocurrencia de los riesgos identificados en la Resolución N°1/2004, razón suficiente para alzar la Condición Segunda.

229. Esta Fiscalía tampoco advierte la necesidad de modificar la Condición Segunda, en el sentido de reemplazar la obligación de consultar al H. TDLC con un deber menos intrusivo, como el deber de información ex post a la FNE, como recomendó en su momento en el Informe Consulta 2019<sup>286</sup>. Lo anterior, a la luz de lo resuelto recientemente por el H. Tribunal en casos recientes sobre alzamiento de condiciones, en los que ha sostenido que

---

<sup>284</sup> La Resolución N° 686/2003 de la Comisión Resolutiva (actualmente reemplazada por el Informe N°2 del H. TDLC) resolvió que las empresas dominantes eran: a) Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A., en todo el país, con excepción de la X y XI Regiones e Isla de Pascua (hoy Telefónica); b) Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A., en la X Región (Telsur); c) Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. (Telcoy) en la XI Región; y, d) Entel Telefonía Local S.A., en Isla de Pascua.

<sup>285</sup> Cabe tener presente que el cambio regulatorio que se ha esgrimido como uno de los fundamentos para el alzamiento de la medida en lo que respecta a las obligaciones que hoy caen subsumidas bajo el Título IV del DL 211, no se verifica para el caso de los acuerdos suscritos entre competidores, toda vez que no existe –a la fecha– un régimen de notificación o consulta previa que pueda prevenir el perfeccionamiento de un acuerdo entre competidores que, a pesar de tener un propósito legítimo y eficiencias, podría generar o facilitar riesgos para la competencia.

<sup>286</sup> FNE, Informe Consulta 2019, pp. 71-73.

cuando logra acreditarse un cambio en las circunstancias económicas y/o jurídicas en el o los mercados involucrados, ello se configura como una obligación desproporcionada<sup>287</sup>.

230. Por lo tanto, atendida la evolución del mercado, es razonable sostener que la condición se ha vuelto inoficiosa en lo que respecta a: **(i)** la prohibición de participar en empresas dominantes de telefonía fija; **(ii)** el término del contrato entre MI y CTC, toda vez que el riesgo que se pretendía prevenir ha desaparecido; y, **(iii)** a la obligación de consultar ante el H. TDLC aquellas actuaciones comerciales conjuntas, que se negociaren entre VTR y empresas dominantes de telefonía fija en cualquier mercado de telecomunicaciones.

### c. Condición Tercera

En concordancia con el Decreto N°742 del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, en el caso de que la empresa fusionada realice ofertas conjuntas de distintos servicios de telecomunicaciones, deberá señalar en éstas, separadamente y en forma clara, el valor o precio y las condiciones de cada uno de los servicios ofertados.

Se prohíbe asimismo a la empresa fusionada comercializar en forma atada, esto es, “imponiendo a una venta la de otro producto” en los términos del Art. 3, letra b), del DL 211, la oferta de televisión por cable con la de acceso a Internet de banda ancha y/o con la de telefonía fija. Tampoco podrá realizar ventas atadas de cualquier combinación entre estos servicios. Sí podrá ofertarlos en forma conjunta siempre que la aceptación de la oferta por parte de los consumidores sea totalmente libre y voluntaria. Tampoco podrá discriminar en la calidad de la parrilla programática de la TV por cable ni en la de cualquiera de los servicios de telecomunicaciones, atendiendo al número de ellos que el consumidor contrate.

231. El objetivo de esta Condición, en razón de lo dispuesto en la Resolución N°1/2004, era prevenir que la entidad fusionada pudiera efectuar subsidios cruzados entre los mercados en los que tenía poder de mercado (TV de Pago) a otros relacionados (Telefonía Fija e Internet Fijo), pudiendo así generar efectos exclusorios respecto de potenciales o actuales competidores<sup>288</sup>.

232. Lo primero que corresponde señalar al respecto es que estas preocupaciones de competencia han sido objeto de una profusa regulación en materia de telecomunicaciones durante la vigencia de la Condición Tercera<sup>289</sup>. En lo que sigue, pasaremos a enumerar brevemente algunas de ellas, sin ánimo de desarrollarlas exhaustivamente, sino sólo para efectos de exponer si ellas constituyen –o no– un cambio sustantivo y permanente en las condiciones jurídicas de los mercados relevantes involucrados.

<sup>287</sup> H. TDLC, Resolución N°64/2021, considerando 84° y 95°.

<sup>288</sup> H. TDLC, Resolución N°1, p. 41

<sup>289</sup> Se hace presente que, como se mencionó anteriormente, el Decreto N°742 fue derogado mediante la dictación del RST.

233. En primer lugar, corresponde recordar que el H. TDLC, con la Condición Tercera, hizo extensible a VTR una obligación que a esa época estaba reservada a aquellas empresas de telecomunicaciones consideradas dominantes en la Resolución N°686/2003 sobre fijación de tarifas, entre las que se encontraba CTC (Telefónica)<sup>290</sup>.

234. Dicha resolución, posteriormente, fue modificada por el Informe N°2/2009 que se refería expresamente a las ofertas conjuntas de las empresas de telecomunicaciones<sup>291</sup>, y, luego, por la ICG N°2/2012, que reguló la diferenciación de precios en los servicios públicos de telefonía "tarifas *on-net /off-net*" y de las ofertas conjuntas de servicios de telecomunicaciones<sup>292</sup>. Este documento confirió una serie de instrucciones a las empresas que ofrecían conjuntamente servicios de telecomunicaciones, lo que tiene directa incidencia en la Condición Tercera.

235. Precisamente, la ICG N°2/2012 estableció que los servicios de telecomunicaciones que utilicen una misma plataforma o tipo de red, o aquellos que incluyan servicios que utilicen una red fija y servicios de televisión de pago, podrán comercializarse conjuntamente. En caso de que ello ocurra, el precio de los servicios de telecomunicaciones vendidos de manera conjunta deberá ser mayor, a lo menos, que el precio de venta por separado del producto o servicio integrante de mayor valor. Por su parte, cuando sean tres o más los servicios vendidos de manera conjunta, se indicó que el precio deberá ser mayor que la suma de los precios de venta por separado de cada uno de los bienes que integra el paquete, excluyendo aquél de menor valor. Asimismo, se instruyó a que las empresas de telecomunicaciones comercializaran separadamente cada uno de los productos o servicios de telecomunicaciones que integren una oferta conjunta, no pudiendo condicionar ni explícita ni implícitamente la contratación de un servicio a la de otro.

236. Cabe mencionar también que, a partir de la ICG N°2/2012, se modificó la regulación sectorial que afecta a los mercados analizados, introduciéndose cambios al RST<sup>293</sup>, que

---

<sup>290</sup> De acuerdo a la Resolución N° 686/2003 de la Comisión Resolutiva resolvió que las empresas dominantes eran: a) Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A., en todo el país, con excepción de la X y XI Regiones e Isla de Pascua; b) Compañía Nacional de Teléfonos, Telefónica del Sur S.A., en la X Región; c) Compañía de Teléfonos de Coyhaique S.A. (Telcoy) en la XI Región; y, d) Entel Telefonía Local S.A., en Isla de Pascua.

<sup>291</sup> El Informe N°2 del año 2009 –que modificó la Resolución N°686/2003 de la Comisión Resolutiva– indicó que la regulación a la que se encontraban sujetas las ofertas conjuntas de telefonía fija era insuficiente para lograr los objetivos de protección de la libre competencia atendidas las asimetrías de información de los clientes, que afectaban sus costos de cambio. H. TDLC, Informe N°2/2009, p. 27.

<sup>292</sup> H. TDLC, ICG N°2/2012 sobre los efectos en la libre competencia de la diferenciación de precios en los servicios públicos de telefonía "*tarifas on-net / off-net*" y de las ofertas conjuntas de servicios de telecomunicaciones.

<sup>293</sup> Esto se verifica en el considerando j) de dicho decreto que señala que *adicionalmente, y sin que ello implique desatender el examen o seguimiento de conductas que pudieran afectar la libre competencia en cualquiera de sus formas, no se puede desconocer que es una realidad hoy en día que gran parte de los servicios socialmente relevantes están siendo provistos en base a ofertas conjuntas, así como también en base a planes o rentas fijas, a cuyo respecto se hace necesario incorporar en la normativa vigente, herramientas que permitan a los usuarios acceder a tales servicios y a los beneficios que usualmente conlleva dicha paquetización, de manera libre, informada*

establecieron una serie de normas, todas vigentes, que dicen relación con las ofertas conjuntas, las ventas atadas y el principio de no discriminación.

237. En primer término, en el RST se modificó la definición original de oferta conjunta<sup>294</sup>. Asimismo, el artículo 12 del RST<sup>295</sup> ordena que los proveedores de servicios de telecomunicaciones deberán mantener disponible la información actualizada relativa a las condiciones y tarifas de cada uno de los servicios que ofrecen, garantizando una oferta transparente y no discriminatoria. El mismo artículo regula además cómo deben hacerse las ofertas conjuntas, estableciendo mecanismos de comparación tanto respecto de otras ofertas conjuntas como de los servicios ofrecidos de manera individual. Además, en la letra e) del artículo 15 del RST se establece expresamente que los proveedores de servicios de telecomunicaciones que realicen ofertas conjuntas, deberán ofrecer individualmente cada uno de los servicios y planes que componen las mismas. De esta forma, no podrán atar, ligar o supeditar, bajo ningún modo o condición, la contratación de un servicio cualquiera a la contratación de otro.

---

*y sin mayores barreras de salida, pero al mismo tiempo, siempre de forma separada. Así, usualmente la telefonía local se suministra en el contexto de una oferta conjunta, que contempla también el servicio de acceso a Internet y el servicio limitado de televisión o televisión de pago, resultando inoficioso abordar separadamente cada uno de los elementos asociados y derivados de la contratación y suministro de tales servicios que son comunes a todos, así como concentrar la regulación de derechos y obligaciones sobre aquellos que económica, social y culturalmente van perdiendo relevancia, en desmedro de aquellos otros servicios que han alcanzado un alto grado de importancia.*

<sup>294</sup> La que actualmente se entiende como aquellas ofertas comerciales que incluyen la provisión de dos o más servicios de telecomunicaciones, tales como telefonía local, telefonía móvil, acceso a Internet y televisión de pago u otros. Esta definición difiere de la establecida en el Decreto N°742 que señalaba que eran ofertas comerciales que, conforme lo permita la normativa, incluyen la provisión de un plan diverso y la provisión de servicios de telecomunicaciones distintos del servicio público telefónico local, u otro tipo de servicios o prestaciones. Como se puede ver, la nueva definición ya no tiene por eje la telefonía fija, sino que recoge las características actuales de la industria de las telecomunicaciones.

<sup>295</sup> Dicha disposición establece que: “Los proveedores de servicios de telecomunicaciones deberán mantener disponible en todos sus canales de atención, incluido su sitio web, información actualizada, relativa a las condiciones, características técnicas y comerciales, servicios de postventa y precios y tarifas de cada uno de los servicios que ofrecen y sus prestaciones asociadas, así como el contrato asociado a la provisión de cada servicio, garantizando una oferta transparente y no discriminatoria. La información requerida en el sitio web deberá encontrarse disponible en un vínculo visible y de fácil acceso desde su sitio web principal.

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

*Los proveedores de servicios de telecomunicaciones deberán difundir el vínculo del sitio web señalado en el primer inciso de este artículo, a través de los diferentes canales de atención y comunicación de que dispongan, incluyendo los catálogos de venta y publicidad relacionada”.*

238. A mayor abundamiento, las mismas obligaciones establecidas en el RST mencionadas anteriormente para los proveedores de telecomunicaciones, se establecieron, además en la Ley de Protección al Consumidor<sup>296</sup>.

239. En suma, es posible apreciar que aquellos riesgos que el H. TDLC trató de precaver con la Condición Tercera, actualmente son parte de la normativa aplicable a la industria de telecomunicaciones, que contempla obligaciones que rigen de manera general para cualquier proveedor de servicios de telecomunicaciones<sup>297</sup>.

240. Por lo anteriormente expuesto, atendido que la finalidad en virtud de la cual la medida se impuso se cumple actualmente a través de los cambios regulatorios sobrevinientes que se encuentran vigentes, es posible sostener que ha existido un cambio de circunstancias que tornaría la presente condición innecesaria.

#### **d. Condición Cuarta**

La empresa fusionada deberá realizar una oferta mayorista, de carácter público, no discriminatoria y de acuerdo a los precios competitivos del mercado de acceso a Internet banda ancha, para cualquier ISP.

241. En opinión de esta Fiscalía, el objetivo de la Condición Cuarta dice relación con la reducción de las barreras a la entrada y/o expansión para competir en el mercado de TV de Pago, habida consideración de la importancia que observó el H. Tribunal en el ofrecimiento de servicios de telecomunicaciones paquetizados como herramienta competitiva en la industria. En efecto, se entendió que una empresa que sólo ofreciera la TV de Pago enfrentaría dificultades para competir en igualdad de armas con VTR, en comparación a una que podía ofrecer múltiples servicios de telecomunicaciones mediante *packs*.

242. Según se desarrolló en la Sección IV.d.v., cuando se trata de planes de TV de Pago paquetizados, éstos en la actualidad son ofrecidos por los principales competidores de ClaroVTR sin haber requerido para ello la oferta mayorista ordenada en la presente Condición.

---

<sup>296</sup> En el artículo 12B incorporado por la Ley N° 21.081 del año 2018 se establece que los proveedores de servicios de telecomunicaciones que realicen ofertas conjuntas deberán ofrecer individualmente cada uno de los servicios y planes que componen las mismas. De esta forma, no podrán atar, ligar o supeditar, bajo ningún modo o condición, la contratación de un servicio cualquiera a la contratación de otro.

<sup>297</sup> Existen jurisdicciones extranjeras cuyos criterios sobre la procedencia de alzamiento o modificación de remedios se fundamenta, precisamente, en la existencia de un cambio regulatorio que afecte a las condiciones impuestas en el contexto de una operación de concentración, ya sea porque implica una duplicación de las mismas o porque sea diferente de aquellos establecido en la medida en particular. Al respecto, en CMA, Remedies: Guidance, p. 4. En particular, CMA, Review of 2008 Northern Ireland Personal Current Account banking order, as amended in 2011) Final decision, p. 7, se indica: "*Hemos decidido que la evolución del mercado y de la regulación tras la emisión de la orden, así como el paquete de medidas correctivas de la investigación de mercado minorista bancario, representan cambios de circunstancias que permiten la revocación de la orden*" (traducción libre).

243. En efecto, según consta en la Investigación, la oferta pública mayorista de ClaroVTR sólo habría sido requerida y aceptada en una oportunidad<sup>298</sup>. Lo anterior, sería indicativo de que la eventual barrera prevista por este H. TDLC no impidió que otros actores hayan podido entrar y expandirse en el mercado de Internet Fija, ni entrar a competir con fuerza en el mercado de TV de Pago por medio de *packs*. Precisamente, a pesar de que ClaroVTR mantiene una participación de mercado considerable en Internet Fija, la posición que detentaba al momento de la operación de concentración fue desafiada mediante la provisión directa de los servicios a nivel minorista, sin que fuera necesario para ello contar con los servicios mayoristas de ClaroVTR.

244. Por otra parte, se pudo constatar que la Telefonía Fija perdió relevancia como Servicio Fijo asociado a la TV de Pago, mientras que el Internet Fijo —a través del Doble Pack— es el principal impulsor de los nuevos suscriptores a la TV de Pago.

245. A ello se suma el surgimiento del Mercado Mayorista, que permite que los operadores de TV de Pago puedan prescindir del despliegue de redes propias de fibra óptica y, mediante acuerdos con Operadores Mayoristas, acceder a la infraestructura de fibra óptica para la provisión de los diversos Servicios Fijos. Prueba de ello es el ingreso de DirecTV en la provisión de Internet Fijo, tanto de forma individual como paquetizada, durante el año 2023; así como la mayor competencia que se ha dado entre los incumbentes operando sobre una misma red de fibra óptica.

246. Así las cosas, esta Fiscalía observa que el desarrollo de la industria durante los últimos 20 años generó que las aprehensiones del H. TDLC para imponer la medida ya no puedan considerarse vigentes, siendo un cambio de carácter significativo y permanente que autoriza el alzamiento de la Condición Cuarta.

#### e. Condición Quinta

Se prohíbe a la empresa fusionada usar su poder de mercado sobre terceros programadores que vendan señales o producciones de TV pagada, para negar injustificadamente la compra, u ofrecer por ellas un precio que no tenga relación con las condiciones de competencia del mercado.

247. Según ha entendido esta Fiscalía, el objetivo de la Condición Quinta era doble en la Resolución N°1/2004: **(i)** evitar un ejercicio indebido de poder de mercado por la vía de ejercer poder de negociación respecto de Proveedores de Contenido, manifestado en el ofrecimiento de precios no acordes a las condiciones de mercado, o derechamente su exclusión, por la vía de una negativa injustificada de compra de su contenido; y, **(ii)** evitar un empeoramiento de la calidad de la grilla ofrecida por ClaroVTR debido a la negativa de compra a terceros Proveedores de Contenido.

---

<sup>298</sup> Respuesta de VTR a Oficio Ord. N°2086-24, de fecha 8 de enero de 2025 y respuesta de Claro a Oficio Ord. N°2085-24, de fecha 7 de enero de 2025, ambas en el marco de la Investigación. **[Anexo 70]**.

248. Tal como en los casos anteriores, corresponde determinar si la evolución en las condiciones del mercado de TV de Pago y de adquisición de contenidos desarrollada en las Secciones IV.d.i. y IV.d.ii. ha tenido la entidad suficiente para morigerar los riesgos descritos en el párrafo anterior, de modo de hacer procedente el alzamiento o modificación de la Condición Quinta en atención al fin perseguido por la misma.

249. En primer lugar, el análisis de las actuales relaciones de propiedad entre ClaroVTR y los Proveedores de Contenido que operan en Chile, permite descartar la existencia de una integración vertical relevante, lo que supone un cambio sustantivo en las circunstancias tenidas a la vista por este H.Tribunal al dictar la Resolución N°1/2004. Lo anterior, por cuanto uno de los principales elementos tenidos a la vista en relación con los riesgos de competencia que dieron origen a la Condición Quinta ya no forman parte de la estructura actual de los mercados.

250. En segundo lugar, los antecedentes recabados durante el curso de la Investigación sobre el número de actores en el mercado de TV de Pago, sus participaciones de mercado, niveles de concentración, barreras a la entrada y costos de cambio de los suscriptores, entre otros, permiten concluir que en la actualidad ClaroVTR ya no cuenta un poder de mercado que lo habilite a incurrir en las conductas anticompetitivas previstas en la Condición Quinta, lo que también reviste un cambio sustantivo y permanente en los supuestos económicos que motivaron su imposición.

251. En efecto, tal como se desarrolló latamente en la Sección IV.d.i., ClaroVTR ya no cuenta con una participación de mercado cuasi monopolística en el mercado de TV de Pago; se constató el ingreso y fortalecimiento de otros Operadores con presencia en todo el territorio nacional durante los últimos 20 años; existen nuevas tecnologías de acceso a la TV de Pago como el *streaming* que forman parte del mismo mercado relevante y le imprimen competencia; la presencia del Mercado Mayorista reduce todavía más las barreras a la entrada y expansión en este mercado; y las tasas de fuga actuales de clientes de los operadores de TV de Pago –y en particular de Claro VTR– demuestran una mayor disposición de los suscriptores a cambiarse o cancelar el servicio. Todo ello, en opinión de esta Fiscalía, permite excluir que ClaroVTR pueda “usar su poder de mercado” para negar injustificadamente la compra, u ofrecer por ellas un precio que no tenga relación con las condiciones de competencia del mercado.

252. Por su parte, en cuanto al poder de negociación que ClaroVTR podría tener en relación a los Proveedores de Contenido, cabe recordar que en el Informe Consulta 2019, esta FNE concluyó que, pese al cambio en la estructura del mercado de TV de Pago, los riesgos detectados por el H. TDLC al imponer la Condición Quinta persistían, en particular,

en lo relativo a los Proveedores de Contenido de menor tamaño, razón por la cual recomendó que la Condición Quinta no fuera alzada<sup>299</sup>.

253. Sin embargo, tal como se desarrolló en la Sección IV.d.ii., los antecedentes de la presente Investigación permiten arribar a una conclusión distinta, pues el escenario analizado en el 2019 difiere del actual por diversas consideraciones que se resumen a continuación:

- (i) El análisis de la evolución del mercado de la TV de Pago a nivel comunal demostró que el 89,3% de las comunas del país cuenta con 5 o más operadores de TV de Pago; y que incluso en aquellas comunas donde ClaroVTR es el principal operador de TV de Pago, se verifica la presencia de otros actores con alcance nacional como Telefónica, DirecTV, Mundo, GTD, Entel, entre otros.
- (ii) Los ingresos por publicidad de los Proveedores de Contenido de TV de Pago que operan en Chile no representarían actualmente un papel crucial, siendo posible desestimar que la publicidad y el rating influyan decisivamente en las negociaciones con ClaroVTR o con cualquier operador de TV de Pago.
- (iii) El surgimiento de las plataformas OTT y de distintos medios de visualización de contenidos audiovisuales, ha provocado una fragmentación de las audiencias que, en la actualidad, dedican un menor tiempo a la visualización de contenidos en televisión, provocando una caída generalizada en los niveles de *rating*, generando efectos sobre las bases del modelo de negocios basado en la comercialización de publicidad.
- (iv) En un escenario de mayor desafiabilidad para ClaroVTR y contestabilidad en el mercado de TV de Pago, los incentivos de los distintos operadores de TV de Pago —y no sólo de ClaroVTR— se encuentran orientados a competir por ofrecer los mejores precios y grilla de canales, pues la competencia debería propender a que se ofrezcan los contenidos más atractivos por parte de los operadores de TV de Pago —de forma de retener a los clientes, en un contexto de menores costos de cambios para los usuarios—. Por el lado de los Proveedores de Contenido, a su vez, un escenario de mayor competencia en el mercado de TV de Pago debiera incentivarlos a producir contenidos de mejor calidad, para ser incorporados en las parrillas de los operadores de TV de Pago.
- (v) Se observa una reducción en los costos lo cambio para los clientes de TV de Pago en general, que se refuerza con los datos sobre las tasas de fuga de los clientes de ClaroVTR.

---

<sup>299</sup> FNE, Informe Consulta 2019, p. 79-82.

- (vi) El crecimiento sustantivo del tamaño de mercado desde la Resolución N°1/2004, y su distribución entre múltiples actores, permitiría a los Proveedores de Contenido de menor tamaño contar con alternativas para suplir a un operador de TV de Pago como ClaroVTR en caso de no llegar a acuerdo, o bien, podría eventualmente usar esta *outside option* como herramienta de negociación.

254. Por otro lado, en relación con la posibilidad de ClaroVTR de degradar la calidad de la grilla programática en perjuicio de los consumidores, se debe mencionar que la normativa sectorial de telecomunicaciones y las normas de protección de los derechos del consumidor dictadas en fecha posterior a la imposición de las Condiciones, recogen esta preocupación que se desprende de la Condición Quinta de la Resolución N°1/2004. En específico, el artículo 60 del RST regula el cambio, sustitución o la eliminación de canales que componen la grilla, obligaciones que son aplicables para todos los operadores de TV de Pago, no sólo para ClaroVTR, y que exigen reemplazar los canales que salgan de la grilla programática con otros de igual calidad y contenido o realizar las compensaciones correspondientes.

255. Así las cosas, en ausencia de condiciones que den origen a riesgos de libre competencia derivados del “*uso de poder de mercado*” de ClaroVTR en su relación con los Proveedores de Contenido —sobre todo los de menor tamaño—, se entiende que los potenciales conflictos que se pudieren originar entre ellos dentro de sus relaciones comerciales adoptan un cariz distinto al contemplado originalmente por el H.TDLC en la Resolución N°1/2004, y deben regirse por las reglas generales del Derecho de la Competencia vigente en Chile y, de manera más amplia, por las normas aplicables a la relaciones entre privados.

256. En suma, atendido que la estructura del mercado de la TV de Pago ha evolucionado, reflejando cambios económicos y normativos de carácter significativos y permanentes que hacen poco probable la verificación de los riesgos a la competencia que la Condición Quinta pretendía evitar, en opinión de esta Fiscalía ya no existen razones que justifiquen la eficacia actual de la medida, tornándola en inoficiosa o inconducente para el resguardo de la competencia tanto en el mercado de TV de Pago como, *aguas arriba*, en la relación de ClaroVTR con los Proveedores de Contenido.

## f. Condición Sexta

La empresa fusionada deberá renunciar y no aceptar en el futuro actuar como agente o distribuidor para nuestro país de los canales temáticos producidos o distribuidos nacional o internacionalmente.

Asimismo, la empresa fusionada renunciará y no aceptará en el futuro exclusividad alguna respecto de derechos de retransmisión televisiva de largometrajes cinematográficos, canales temáticos u otros producidos por cualquier empresa nacional o internacional de contenidos, estén o no relacionados con la controladora Liberty Media, condición que no se hace extensiva a los acuerdos o contratos de transmisión exclusiva de eventos específicos.

257. A juicio de esta Fiscalía, el objetivo con la imposición de esta condición era principalmente hacer el mercado de TV de Pago más contestable, a la luz de la integración vertical *aguas arriba* verificada por el H. Tribunal en la Resolución N°1/2004 y el riesgo de cierre vertical de insumos (*input foreclosure*), o que se produjeran efectos similares mediante restricciones verticales como acuerdos de exclusividad con Proveedores de Contenido, lo que podía ocasionar que la competencia en el mercado de la TV de Pago fuera menos intensa y aumentaren las barreras a la entrada.

258. Según fue verificado en la Investigación, ClaroVTR actualmente no se encuentra relacionado o integrado verticalmente con Proveedores de Contenido, lo que elimina la posibilidad de una estrategia de bloqueo de insumos. Adicionalmente, es preciso considerar que, dada la institucionalidad vigente a partir de la introducción el Título IV al DL 211, es posible analizar operaciones de concentración de naturaleza vertical o, incluso, acuerdos de distribución que otorgaren control sobre los activos distribuidos. Así las cosas, en el evento que existan acuerdos que revistan riesgos a la competencia, éstos podrían ser analizados por esta Fiscalía y, de ser procedente según el análisis de riesgos, ser objeto de medidas de mitigación apropiadas al caso en específico.

259. Por su parte, el acceso a cierto contenido exclusivo en un escenario como el anteriormente descrito para el año 2004, sí resultaba relevante para un operador de TV de Pago, por lo que la imposición de esta medida, restrictiva de la libertad contractual de ClaroVTR, apuntaba precisamente a promover la competencia en el mercado de la TV de Pago.

260. Ahora bien, dada la evolución del mercado —y la reducción significativa del poder de mercado de ClaroVTR según se ha razonado en este Informe—, una prohibición *per se* de restricciones verticales parece poco adecuado y poco proporcional, sobre todo

considerando que el análisis de dichos acuerdos requiere ponderar sus riesgos y sus beneficios, ya que eventualmente podrían generar eficiencias<sup>300</sup>.

261. Asimismo, dado que los ingresos por contratos de licenciamiento a operadores de TV de Pago son la principal fuente de ingreso de los Proveedores de Contenido, los incentivos de éstos a establecer acuerdos de exclusividad con ClaroVTR serían de una menor entidad, pues implicarían una reducción significativa de sus ingresos considerando que dicha compañía representa menos de un tercio del mercado actualmente. A ello se suma que, según se pudo verificar en la Investigación, los Proveedores de Contenido no suelen establecer este tipo de acuerdo con operadores de TV de Pago<sup>301</sup>.

262. Con respecto a la generación de contenido propio de ClaroVTR, las diligencias de investigación efectuadas al respecto en la Investigación permiten concluir que ello no generaría riesgos anticompetitivos relevantes, toda vez que ClaroVTR no contaría con ningún recurso no replicable que no posean sus competidores<sup>302</sup>.

263. Por lo tanto, atendidas las circunstancias actuales descritas y la ausencia de riesgos relevantes para la competencia, parece razonable dar lugar al alzamiento de la Condición Sexta.

#### g. Condición Séptima

Se establece como condición de la operación la oferta de los consultantes contenida a fs.188, en orden a que la empresa resultante no realizará alzas de los precios ni disminuciones en la calidad programática en las zonas actualmente abastecidas durante los próximos tres años posteriores a la fecha de la materialización de la fusión, fuera de la variación de sus costos.
--

264. Esta condición fue concebida como una limitación transitoria, a la espera de que se generara una entrada suficiente en el mercado de TV de Pago<sup>303</sup>. Atendido a que una de

---

<sup>300</sup> Conforme se consagra en FNE, Guía para el Análisis de Restricciones Verticales, 2014. Disponible en sitio web:<<https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/Gu%C3%ADa-Restricciones-Verticales.pdf>> [última visita: 6 de marzo 2025].

<sup>301</sup> Véase **[Anexo 71]**.

<sup>302</sup> A diferencia del año 2004 donde, por ejemplo, la base de clientes de VTR no era replicable por ningún competidor.

<sup>303</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 49: *Este Tribunal tiene el convencimiento de que, en el mediano plazo, el dinamismo tecnológico del sector eliminará esa posición dominante en la TV pagada, aumentando la competencia en todo el sector de telecomunicaciones. [...] Precisamente porque en el corto plazo la fusión representa una concentración muy importante en el segmento de la TV pagada, el Tribunal ha decidido imponer condiciones para la fusión, las más determinantes de carácter transitorio [...]* (énfasis agregado).

Esta Fiscalía también ha seguido dicha interpretación, véase por ejemplo: FNE, Informe relativo a la Consulta de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G. sobre operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras, NC-434-2016: “[...] los remedios conductuales se adoptan como una medida excepcional, fundamentalmente en complemento de una medida estructural o, más excepcionalmente, como fórmulas transitorias, siempre y cuando se considere probable la entrada oportuna y suficiente de un nuevo actor”. Disponible en el sitio web:

las vías en que una condición deje de surtir efectos es que el propio Tribunal les fije un plazo a momento de su dictación, el cual ya se ha cumplido<sup>304</sup>, la medida no se encuentra vigente, por lo que no corresponde analizar su vigencia.

#### h. Condición Octava

La empresa fusionada deberá mantener una única política de precios uniforme para todo el territorio nacional sin discriminar entre zonas con o sin presencia de otros operadores que brinden servicios de Televisión pagada, mediante cualquier plataforma.

265. A la luz de lo dispuesto en la Resolución N°1/2004, esta FNE entiende que la Condición Octava busca prevenir dos posibles riesgos. En primer lugar, uno de naturaleza explotativa, consistente en que producto de la discriminación de precios que podría implementar ClaroVTR en orden a maximizar sus utilidades, éste incrementara sus tarifas en aquellas zonas donde la competencia fuese menos intensa<sup>305</sup>. En segundo lugar, un riesgo de naturaleza exclusoria, consistente en que producto de la posibilidad de discriminar precios, ClaroVTR pudiese realizar prácticas anticompetitivas con el fin de desplazar a sus competidores o prevenir su entrada. Así, por ejemplo, podría cobrar precios predatorios en ciertas zonas a fin de eliminar a sus rivales<sup>306</sup>.

266. Tal como se revisó en el presente Informe, la Resolución N°1/2004 si bien definió con alcance nacional el mercado relevante geográfico de la TV de Pago, consideró que los aspectos locales adquirirían relevancia en tanto, desde el punto de vista de la demanda, la factibilidad técnica impediría la libre sustitución de los operadores oferentes en algunas comunas del país<sup>307</sup>.

267. Revisados los antecedentes por esta Fiscalía durante el curso de la Investigación, estos revelaron que si bien el promedio de la participación de ClaroVTR a nivel de las comunas en que opera sigue siendo levemente superior a su participación de mercado a nivel nacional —[Anexo 72]— a nivel comunal versus 32,1% a nivel nacional según las cifras disponibles que fueron expuestas en la Sección IV.d.i.—, existiendo algunas zonas excepcionales con participaciones de mercado superiores al 60%, el análisis de la estructura del Mercado de la TV de Pago en la actualidad permite excluir la existencia de un poder de mercado por parte de ClaroVTR a nivel comunal, que es el presupuesto base

---

<https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/11/Reclamaci%C3%B3n-Res.-N%C2%B054.pdf>.  
[última visita: 6 de marzo de 2025].

<sup>304</sup> H. TDLC, Sentencia N°117, en autos caratulados “Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra el Sr. John C. Malone.”, Rol N° C-156-2008, considerando 23°.

<sup>305</sup> En el caso más extremo, la lógica de la medida consiste en que si una empresa es la única proveedora de servicio de televisión pagada en una localidad determinada, el precio óptimo sería el precio monopólico.

<sup>306</sup> Esto podría ser factible en la medida que existan operadores con cobertura geográfica limitada, los cuales se verían más afectados de estrategias focalizadas en ciertas zonas específicas.

<sup>307</sup> H. TDLC, Resolución N°1/2004, p. 11.

para que se puedan materializar los riesgos previstos por el H.TDLC en la Condición Octava.

268. En efecto, según se expuso *supra*, a octubre de 2024 el 89,3% de las comunas del país cuenta con 5 o más operadores de TV de Pago. Asimismo, en las comunas en las que tiene presencia ClaroVTR, incluso en aquellas donde la compañía es el principal operador de TV de Pago, se verifica la presencia de otros actores con alcance nacional, como Telefónica, DirecTV, Mundo, GTD, TuVes, y Entel<sup>308</sup>.

269. A lo anterior se suma el hecho de que ClaroVTR ha enfrentado una rotación importante de clientes en las comunas en las que exhibe una mayor participación de mercado, con un balance negativo que, desde el año 2022 en adelante, ha implicado una pérdida neta de clientes, lo que es indicativo de que los costos de cambios se han morigerado en el tiempo en el mercado de la TV de Pago.

270. Asimismo, se debe recordar que la competencia en este mercado se da en contexto de progresiva disminución de las barreras a la entrada, toda vez que: **(i)** el **[Anexo 73]**% del *stock* de clientes de ClaroVTR se encuentra en comunas que cuentan con despliegue de redes por parte de los Operadores Mayoristas, reduciendo las barreras de entrada para proveer TV de Pago en modalidad alámbrica; y que, **(ii)** la TV de Pago en modalidad *streaming* está ejerciendo una creciente presión competitiva sobre las modalidades de acceso alámbrica y satelital<sup>309</sup>.

271. Finalmente, otro factor relevante a considerar en relación con la Condición Octava es la política de precios de los competidores de VTR. Según la información recabada en la Investigación, los operadores de TV de Pago –por lo general– presentan tarifas uniformes a nivel nacional para sus planes de TV de Pago y *packs*<sup>310</sup>, sin perjuicio de que en ciertas ocasiones excepcionales se realizan promociones especiales en zonas geográficas específicas<sup>311</sup>, lo que constriñe la posibilidad de que ClaroVTR pueda eventualmente flexibilizar ciertas variables competitivas bajo una consideración geográfica.

---

<sup>308</sup> Véase Figura N°14 del Informe.

<sup>309</sup> Esta Fiscalía también tuvo a la vista estas consideraciones para efectos de la aprobación con medidas de mitigación del *joint venture* entre Claro y VTR, donde se señaló: “De esta manera, a la luz de los antecedentes expuestos es posible concluir que la competencia en el mercado de TV de Pago se ha incrementado. Así, considerando la creciente evolución de la tecnología FTTH, junto a la dinámica expansión de los competidores, resulta razonable esperar que esta competencia actúe como contrapeso al JV, de perfeccionarse la Operación.”, y “En conclusión, respecto a los servicios de televisión mediante Internet o *streaming*, si bien no se observa que éstos actualmente compitan de manera directa con la TV de Pago tradicional, la evidencia muestra que sí son crecientes sustitutos a la TV de Pago tradicional y, por tanto, es esperable que ejerzan un mayor grado de presión competitiva a la TV de Pago en el futuro cercano”. Véase FNE, Informe de aprobación con medidas de mitigación de la Asociación entre filiales de Liberty Latin America Ltd. y América Móvil, S.A.B. de C.V., Rol FNE F295-2021, pp. 124 y 127.

<sup>310</sup> Véanse **[Anexo 74]**.

<sup>311</sup> Véanse **[Anexo 75]**.

272. En conclusión, esta Fiscalía entiende que el mercado ha evolucionado respecto al escenario observado en el año 2004, existiendo a la fecha una serie de factores que mitigan de manera suficiente los riesgos detectados por el H. TDLC y que justificaron –en su momento– la imposición de la Condición Octava.

273. Por lo tanto, en opinión de esta FNE, dichos cambios en la estructura del mercado de TV de Pago revisten el carácter de sustanciales y permanentes, y tornan la Condición en innecesaria para efectos de resguardar la competencia.

## **VI. CONCLUSIONES**

274. En virtud de lo expuesto, y considerando el estándar apropiado para la revisión de la vigencia de las Condiciones, esta Fiscalía estima que el análisis de la evolución de todos los mercados involucrados en la Operación demuestra que existieron cambios significativos y permanentes de las circunstancias –tanto económicas como jurídicas– que se tuvieron en consideración por el H. Tribunal a la época de la Resolución N°1/2004 y, por tanto, que éstos cumplen con el carácter de “*nuevos antecedentes*” exigido en razón del artículo 32 del DL11.

275. En consecuencia, respecto a la totalidad de las Condiciones, es posible concluir que los riesgos de competencia detectados por este H. Tribunal en virtud de la Operación ya no persisten o su ocurrencia se ha vuelto improbable a la luz de los nuevos antecedentes económicos y jurídicos antes mencionados, razón por la cual esta Fiscalía recomienda dar lugar al completo alzamiento de las mismas.

**POR TANTO,**

### **AL H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA RESPETUOSAMENTE**

**PIDO:** Tener presente los antecedentes aportados por la Fiscalía Nacional Económica y, en su mérito, por aportados antecedentes a la solicitud de autos.

**PRIMER OTROSÍ:** Por este acto, la Fiscalía Nacional Económica solicita al H. Tribunal tener por acompañados los siguientes documentos públicos:

1. Documento PDF denominado “Listado Archivos Confidenciales”.
2. Documento PDF denominado “Listado Archivos Públicos”.

**Sírvase H. Tribunal:** Tener por acompañado los documentos indicados.

**SEGUNDO OTROSÍ:** Por este acto, la Fiscalía Nacional Económica solicita al H. Tribunal tener por acompañado un dispositivo electrónico que contiene los documentos que forman parte del expediente de investigación Rol N°2784-24 FNE individualizados en el documento denominado “Listado Archivos Confidenciales”, acompañado en el primer otrosí de esta presentación.

En relación con dichas piezas, en virtud de lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211 y en los acuerdos tercero inciso final y decimosexto del Auto Acordado N°16/2017 del H. Tribunal, la Fiscalía Nacional Económica solicita al H. Tribunal mantener la confidencialidad decretada mediante Resolución N°146, de fecha 6 de marzo de 2025, la que se acompaña como documento público en el cuarto otrosí de esta presentación.

**Sírvase H. Tribunal:** Tenerlos por acompañados y mantener la confidencialidad de las piezas.

**TERCER OTROSÍ:** A efectos de dar cumplimiento a lo dispuesto en el acuerdo décimo sexto del Auto Acordado N°16/2017 del H. Tribunal, la Fiscalía Nacional Económica solicita al H. Tribunal se sirva tener por acompañado un dispositivo electrónico que contiene las versiones públicas de aquellos documentos acompañados en carácter de confidencial en el segundo otrosí de esta presentación<sup>312</sup>.

**Sírvase H. Tribunal:** Tenerlas por acompañadas.

**CUARTO OTROSÍ:** La Fiscalía Nacional Económica solicita al H. Tribunal se sirva tener por acompañado un dispositivo electrónico que contiene los documentos públicos que forman parte del expediente de investigación Rol N°2784-24 FNE individualizados en el documento denominado “Listado Archivos Públicos”, acompañado en el primer otrosí de esta presentación.

**Sírvase H. Tribunal:** Tenerlos por acompañados.

**QUINTO OTROSÍ:** Al H. Tribunal solicito tener presente que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica opera conforme lo dispuesto en los artículos 79 y siguientes del Decreto con Fuerza de Ley N°29, de 2004, del Ministerio de Hacienda, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado de la ley N°18.834, sobre Estatuto Administrativo; además de lo dispuesto en la Resolución Exenta N°8 de esta Fiscalía Nacional Económica, de fecha 7 de enero de 2025, que establece orden de subrogancia en la Fiscalía Nacional Económica, nombrándome en el cargo de Segundo Subrogante en

---

<sup>312</sup> Se hace presente que no se acompañan versiones públicas de los archivos de audio acompañados en el segundo otrosí de esta presentación, atendido que dicho formato no lo permite.

caso de ausencia o impedimento del cargo de Fiscal Nacional Económico. Dicha situación consta en el certificado de la Jefa de la División de Administración y Gestión de la Fiscalía Nacional Económica, de fecha 6 de marzo de 2025, que acredita el uso del feriado legal desde el día 24 de febrero y hasta el 10 de marzo de 2025, inclusive, del Sr. Felipe Cerda Becker. Se acompañan por este acto copia de los documentos señalados.

De esta forma, solicito se tenga presente que, en mi calidad de abogada habilitada para el ejercicio de la profesión, asumiré personalmente el patrocinio en estos autos, sin perjuicio de ratificar los poderes ya conferidos.

**Sírvase H. Tribunal:** Tenerlo presente.