

ANT.: Adquisición de control en Warner Bros. Discovery, Inc. por parte de Paramount Skydance Corporation.
Rol FNE F464-2026.

MAT.: Informe de aprobación, sujeta a medidas de mitigación.

Santiago, 6 de agosto de 2026.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad con lo establecido en el Título IV 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 ("**DL 211**"), presento a usted el siguiente informe ("**Informe**")¹ relativo a la operación de concentración del Antecedente, recomendando su aprobación, sujeta a las medidas de mitigación que más adelante se detallan, por las razones que a continuación se explican.

I.	ANTECEDENTES	2
II.	PARTES Y OPERACIÓN	3
III.	INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE	4
III.1	Producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para su exhibición en cines	7
III.2	Producción y licenciamiento de contenido audiovisual	8
III.3	Provisión mayorista de canales de televisión	9
III.4	Provisión minorista de servicios audiovisuales	10
III.5	Otros mercados analizados	11
IV.	ANÁLISIS DE COMPETENCIA	12
IV.1.	Provisión mayorista de canales de televisión de pago	12
IV.2.	Producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para su exhibición en cines	16
IV.3.	Producción y licenciamiento de contenido audiovisual	20
IV.4.	Provisión minorista de servicios audiovisuales mediante plataformas SVOD	21
IV.5.	Otros mercados analizados	22
IV.6.	Análisis vertical	23

¹ El presente Informe contiene información que es confidencial en los términos del artículo 39 letra a) del DL 211. De esta manera, las referencias a "[-]" dicen relación con información censurada y que se encuentra contenida en la versión confidencial del Informe.

V.	MEDIDAS DE MITIGACIÓN	24
V.1.	Otras medidas de mitigación vigentes para las Partes	24
V.2.	Antecedentes para el análisis de las Medidas de Mitigación	25
V.3.	Marco de análisis sobre medidas de mitigación	26
V.4.	Análisis de las Medidas de Mitigación	26
V.4.1.	Descripción de las Medidas de Mitigación	27
V.4.2.	Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación	29
VI.	CONCLUSIONES	31

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 18 de marzo de 2026, mediante presentación ingreso correlativo N°69.805-2026 (**"Notificación"**), Paramount Skydance Corporation (**"PSKY"**) y Prince Sub. Inc. (**"Prince Sub"**), por una parte, y, por la otra, Warner Bros. Discovery, Inc. (**"WBD"**), y conjuntamente con PSKY y Prince Sub, (**"Partes"**) notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (**"Fiscalía"**) una operación de concentración consistente en la eventual adquisición de control en WBD por parte de PSKY (**"Operación"**).
2. La Notificación, junto con sus complementos, fue presentada conforme al mecanismo de notificación ordinario, contemplado en el artículo 3° del Reglamento sobre la Notificación de una Operación de Concentración, aprobado en el Artículo Segundo del Decreto Supremo N°41, de 2021, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
3. Mediante resoluciones de fechas 1° de abril de 2026 y 30 de abril de 2026, la Fiscalía declaró incompleta la Notificación, lo que motivó las presentaciones de fechas 16 de abril de 2026, ingreso correlativo N°71.612-2026 (**"Primer Complemento"**), y 14 de mayo de 2026, ingreso correlativo N°72.153-2026 (**"Segundo Complemento"**), mediante las cuales las Partes complementaron la Notificación, acompañando nuevos antecedentes².
4. Conforme a lo dispuesto en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, con fecha 29 de mayo de 2026, la Fiscalía instruyó el inicio de la investigación caratulada *"Adquisición de control en Warner Bros. Discovery, Inc. por parte de Paramount Skydance Corporation"* con el propósito de analizar los posibles efectos de la Operación en la competencia, bajo el Rol FNE F464-2026 (**"Investigación"**).
5. En virtud de los antecedentes recabados durante el transcurso de la Investigación en Fase I, tanto de diversos actores de la industria como de las Partes, esta División de Fusiones (**"División"**) concluyó que la Operación, de perfeccionarse en forma pura y simple, podría reducir sustancialmente la competencia, en los términos establecidos en la letra c) del artículo 54 del DL 211. Por lo anterior y, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 53 inciso primero del mismo cuerpo legal, en reunión de fecha 2 de julio de 2026, esta División comunicó a las Partes los riesgos que la Operación podría producir en la competencia (**"Presentación de Riesgos"**).

² Junto con la Notificación y cada uno de sus complementos, las Partes solicitaron eximirse de acompañar determinados antecedentes y autorización para acompañar determinados documentos en idioma inglés. Mediante resoluciones de fechas 1° de abril de 2026 y 30 de abril de 2026, la Fiscalía dio lugar parcialmente a las solicitudes de exención y autorizó que se acompañasen los documentos en inglés. Asimismo, mediante resolución de fecha 29 de mayo de 2026 se dio lugar a la última solicitud de exención y se autorizó acompañar documentos en idioma inglés.

6. Una vez realizada la comunicación señalada en el párrafo anterior, y con el propósito de abordar los riesgos identificados, de conformidad con lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 53 del DL 211, las Partes ofrecieron medidas de mitigación, las que dieron lugar a dos suspensiones del plazo de Investigación y a reuniones de retroalimentación respecto de las medidas propuestas³.
7. Con el objeto de determinar si los remedios ofrecidos por las Partes resultaban aptos para mitigar los riesgos que la Operación podría producir en la competencia, esta División realizó un análisis conforme a lo establecido en la Guía de Remedios de la Fiscalía de junio de 2017 ("**Guía de Remedios**"). Para estos efectos, de acuerdo con lo establecido en el artículo 53 inciso final del DL 211, esta División evaluó las propuestas de medidas de mitigación, realizando diligencias de investigación, tales como solicitudes de información a las Partes y tomas de declaración a actores de la industria.
8. En base al análisis realizado, esta División pudo concluir que la propuesta de medidas de mitigación presentada por las Partes con fecha 27 de julio de 2026, ingreso correlativo N°73.802-2026 ("**Medidas**" o "**Medidas de Mitigación**"), adjuntas como Anexo A del presente Informe, contiene medidas efectivas para impedir que la Operación reduzca sustancialmente la competencia, factibles de implementar, ejecutar y monitorear, y proporcionales a los problemas de competencia detectados en la Presentación de Riesgos, de acuerdo con los términos establecidos en la Guía de Remedios⁴.

II. PARTES Y OPERACIÓN

9. PSKY es una sociedad constituida bajo las leyes de Estados Unidos de América, controlada por la familia Ellison⁵, activa a nivel mundial en la industria de medios y entretenimiento. En particular, PSKY opera en los segmentos de entretenimiento cinematográfico, medios de televisión y servicios *direct-to-consumer*, incluyendo dentro de estos últimos a las plataformas de *streaming*⁶. En Chile, mediante distintas sociedades, PSKY desarrolla actividades relativas al licenciamiento de contenidos audiovisuales⁷, distribuye al por mayor distintos canales lineales a los cableoperadores para su inclusión en sus grillas programáticas⁸, y ofrece contenido audiovisual a través de plataformas de *streaming*, también conocidas como servicios *over-the-top* ("**OTT**")⁹⁻¹⁰.
10. Por su parte, WBD es una sociedad constituida bajo las leyes de Estados Unidos de América, con actividades a nivel global en la industria de medios y entretenimiento, operando en particular en los segmentos de entretenimiento cinematográfico, medios de televisión, redes de televisión lineal y servicios *direct-to-consumer*¹¹. En Chile, tienen actividades económicas una serie de sociedades del grupo empresarial de WBD, relativas

³ Véase Sección V. del Informe.

⁴ Cabe destacar que el análisis de las Medidas es sin perjuicio de las medidas de mitigación vigentes aplicables a WBD establecidas en los casos Rol FNE F116-2018, FNE F222-2019 y FNE F290-2021, según se explicará *infra*.

⁵ Adicionalmente, la familia Ellison controla a las empresas Annapurna Pictures, LLC y Harbor Lights Entertainment, Inc., las que también participan de la industria de contenido audiovisual. Véase: Notificación, párrafo 8.

⁶ Notificación, párrafos 6 y 37.

⁷ En Chile, desarrollan actividades económicas sus sociedades relacionadas MTV Networks Latin American Inc., Viacom International Inc., y United International Pictures, según se definirá *infra*. De acuerdo con lo indicado en la Notificación, PSKY cuenta con un 50% de propiedad en United International Pictures. Notificación, Tabla N°1 y párrafo 43.

⁸ En Chile, PSKY ofrece los canales: Nickelodeon, Nick Jr., Comedy Central y MTV. Notificación, párrafos 113 y 118.

⁹ Notificación, párrafo 76. En el caso de PSKY, su participación se materializa a través de Paramount+ y Pluto TV. Notificación, párrafo 119.

¹⁰ A su vez, Prince Sub, sociedad filial de PSKY, fue constituida con el único fin de llevar a cabo la Operación. Notificación, párrafos 11 y 12.

¹¹ Por ejemplo, televisión y *streaming*. Véase: Notificación, párrafos 13 y 41.

a la producción, licenciamiento y distribución de contenidos audiovisuales¹². Al igual que PSKY, distribuye al por mayor distintos canales lineales de televisión de pago a los cableoperadores para su inclusión en sus grillas programáticas¹³, y ofrece contenido audiovisual a través de plataformas OTT¹⁴.

11. La Operación consiste en la eventual adquisición de la totalidad de las acciones en circulación de WBD por parte de PSKY¹⁵. Por lo tanto, la Operación corresponde a la hipótesis descrita en los términos de la letra b) del artículo 47 del DL 211, al adquirir PSKY acciones que le permitirán influir de forma decisiva sobre la administración de WBD.
12. En virtud de información pública, esta División ha tomado conocimiento de que es posible que las Partes no perfeccionen la Operación hasta mediados de 2027¹⁶. En atención a lo anterior, es relevante hacer presente que el contenido del presente Informe resulta aplicable a la estructura de la Operación tal como fue notificada con fecha 18 de marzo de 2026, correlativo ingreso N°69.805-2026, y que el análisis realizado por esta División aplicará en la medida en que en el mercado no se constaten nuevos antecedentes, en los términos del artículo 32 inciso primero del DL 211.

III. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

13. Las principales actividades de las Partes consisten en: (i) la producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para cine; (ii) la producción y licenciamiento de contenidos audiovisuales; (iii) la provisión mayorista de canales de televisión de pago; (iv) la provisión minorista de servicios audiovisuales mediante plataformas de suscripción bajo demanda; (v) la venta de espacios publicitarios en televisión; (vi) el licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para *merchandising*; y, (vii) el desarrollo y publicación de videojuegos¹⁷.
14. En cuanto a la industria de contenido audiovisual, tradicionalmente, esta se habría dividido entre la cadena de valor cinematográfica y la cadena de valor audiovisual¹⁸. La primera, estaría enfocada en la producción de largometrajes y su posterior exhibición en salas de cines, mientras que la segunda tendría su foco en la televisión y el entretenimiento en el hogar. Para ambas cadenas de valor, los contenidos serían distribuidos en tres niveles.

¹² De acuerdo con las Partes, tienen actividades en Chile las siguientes sociedades parte del grupo empresarial de WBD: (i) Canal del Fútbol SpA; (ii) Discovery Communications Chile SpA; (iii) Discovery Networks S.L.; (iv) Eyeworks Chile S.A.; (v) HBO OLE Distribution LLC; (vi) Latin American Golf S.L.U.; (vii) Turner International Chile Holdings, LLC; (viii) Turner International Latin America; (ix) Warner Bros. Consumer Productos Inc.; (x) Warner Bros. Discovery Chile Inversiones Limitada; (xi) Warner Bros. Distributing Inc.; (xii) Warner Bros. Games Inc.; (xiii) Warner Bros. Home Entertainment Inc.; (xiv) WarnerMedia Chile Inversiones Limitada; y, (xv) WarnerMedia Direct Latin American, LLC. Notificación, Tabla N°2 y párrafo 43.

¹³ En Chile, y como se verá *infra*, WBD ofrece los canales en tres grandes paquetes, en atención a las medidas acordadas en los casos Rol FNE F116-2018, FNE F222-2019 y FNE F290-2021: (i) el paquete *WarnerMedia*, con los siguientes canales: Cartoonito, Cartoon Network, Tooncast, CNN en español, CNN International, AdultSwim, Cinemax, HBO Premium channels (*HBO, 2, Family, Mundi, Plus, POP, Signature, Xtreme*), Space, TCM (*Turner Classic Movies*), TNT (Movies), TNTNovelas, TNTSeries, Warner Channel y HTV; (ii) el paquete *Discovery*, con los siguientes canales: Discovery Kids, Animal Planet, Discovery channels (*Discovery Channel, Science, Theater, Turbo, World, ID*), Discovery Home & Health, Food Network, HGTV y TLC; y, (iii) el paquete *TNT Sports*, con los canales TNT Sports y TNT Sports Premium. Notificación, párrafo 118.

¹⁴ En este segmento, WBD participa mediante las plataformas HBO Max y TNT Sports. Notificación, párrafo 119.

¹⁵ Según indican las Partes, en virtud del acuerdo suscrito, PSKY pagará USD \$31 dólares por acción, en efectivo, por todas las acciones en circulación de WBD. Notificación, párrafo 1.

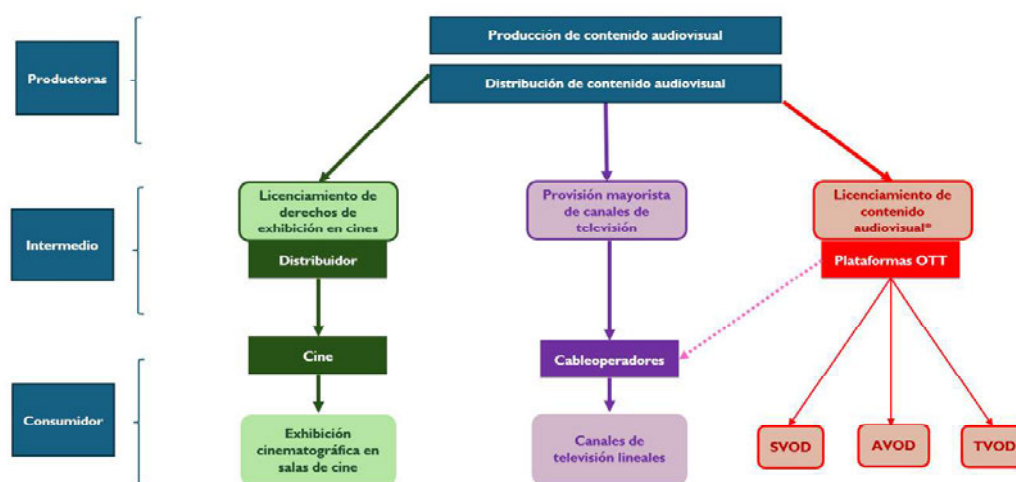
¹⁶ Véase: WBD, 2Q26 Shareholder Letter, de fecha 6 de agosto de 2026, disponible en: https://s201.q4cdn.com/336605034/files/doc_financials/2026/q2/WBD-2Q26-Shareholder-Letter-08-06-26.pdf [última visita: 06.08.2026].

¹⁷ Notificación, Tabla N°3 y párrafo 96.

¹⁸ Notificación, párrafo 45.

15. El primer nivel correspondería a la producción y licenciamiento de derechos para la distribución de dichos contenidos, ya sea a un nivel intermedio o inferior. El segundo nivel, de tipo intermedio, corresponde a la distribución mayorista de contenidos audiovisuales y a las actividades de comercialización asociadas. El tercer nivel, de tipo inferior, correspondería a la distribución minorista o exhibición de contenidos audiovisuales a los consumidores finales. En este nivel se incluyen la exhibición cinematográfica en salas de cine, así como la provisión de contenidos mediante canales de televisión lineales y los servicios de *streaming*¹⁹.
16. La Figura N°1, expuesta a continuación, presenta una estructura de la industria descrita.

Figura N°1: Eslabones y actores en la cadena de producción de la industria audiovisual.



Fuente: Elaboración propia.

17. En cuanto a la cadena de valor cinematográfica, el primer nivel consiste en la producción y licenciamiento de derechos de distribución de películas. Una vez que dichas películas se producen, en el segundo nivel, los productores cinematográficos conceden licencias de derechos de distribución, sea directamente o a través de terceros. Finalmente, el tercer nivel, o de distribución minorista, corresponde a la exhibición de películas en salas de cine²⁰.
18. En el primer segmento de la cadena de la industria cinematográfica participan tanto grandes productores —PSKY, WBD²¹, Walt Disney Studios (“**Disney**”), NBCUniversal, LLC (“**NBCUniversal**”), y Sony Pictures (“**Sony**”) ²²—, como una serie de productores de origen nacional e internacional de menor tamaño, conocidos en la industria como productores independientes.

¹⁹ Notificación, párrafo 45.

²⁰ En pronunciamientos anteriores, la Fiscalía ha distinguido en la industria cinematográfica tres tipos de segmentos: (i) la producción de películas; (ii) la distribución de películas; y (iii) la exhibición cinematográfica. Véase: FNE, Requerimiento en contra de operación de concentración entre Cine Hoyts y Cinemundo, tramitado bajo los autos Rol C N°240-2012, p. 5.

²¹ PSKY participa en el mercado a través de los estudios de producción: (i) Paramount Pictures; (ii) Paramount Animation; y, (iii) Miramax. A su vez, WBD participa mediante los siguientes estudios: (i) Warner Bros. Pictures; (ii) New Line Cinema; (iii) Warner Bros. Pictures Animation; y, (iv) DC Studios. Notificación, párrafos 98-102, y Primer Complemento, párrafos 253 y 254.

²² Véanse: (i) documento denominado “Individualización de principales competidores (Punto 13 Resolución incompletitud)”, acompañado por las Partes junto con el Primer Complemento; (ii) respuesta de Cinemark a Oficio Ord. N°1045-26, de fecha 5 de junio de 2026; (iii) respuesta de Operadora Chilena de Cines Cinépolis SpA a Oficio Ord. N°1046-26, de fecha 10 de junio de 2026; y, (iv) declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

19. Ahora bien, en cuanto a la relación entre la producción y el eslabón intermedio de la cadena cinematográfica, los productores conceden licencias de derechos de distribución para su exhibición en cines, sea directamente, mediante filiales, o a través de terceros independientes. De acuerdo con antecedentes de la Investigación, la regla general en la actualidad consiste en que la distribución en Chile sea realizada por terceros independientes, mediante contratos de licencia en los cuales se otorgan los derechos de distribución en el país. Ello respondería principalmente a razones de eficiencia y escala, dado el costo de mantener una estructura propia de distribución en cada territorio, así como al conocimiento del mercado local²³.
20. Actualmente, los principales distribuidores de películas que operan en el país son: (i) Andes Films SpA ("**Andes Films**"), que opera como distribuidor de las películas de PSKY, NBCUniversal y Sony; (ii) Santa Barbara Films SpA ("**SBF**"), que distribuye las películas de WBD; (iii) Cinecolor, distribuidor de las películas de Disney; (iv) BF, que distribuye películas de Lionsgate y otros contenidos de cine independiente; y, (v) Diamond Films, también enfocada en la distribución de cine independiente. Además, existen otros distribuidores de menor tamaño.
21. Finalmente, los distribuidores comercializan las películas a los exhibidores para su proyección al público en salas de cine, llegando así al tercer nivel de la cadena. En Chile existen tres cadenas de cines – Cinemark Chile S.A. ("**Cinemark**"), Operadora Chilena de Cines Cinépolis SpA ("**Cinépolis**") y Cines e Inversiones Cineplex Limitada ("**Cineplanet**")–, así como salas independientes.
22. En cuanto a las relaciones entre los tres eslabones de la cadena cinematográfica, los contratos de distribución celebrados entre los productores de películas y los distribuidores para las salas de cine en el país regulan una serie de aspectos. Así, los productores establecen las directrices generales para la exhibición de una película, siendo los distribuidores los encargados de ejecutar dichas instrucciones, pudiendo sugerir distintas estrategias en base a su relación con los cines y conocimiento del mercado nacional²⁴.
23. De todas formas, los antecedentes de la Investigación muestran que los distribuidores al implementar estrategias definidas por productores, conservan un ámbito de autonomía en determinadas decisiones relativas a la permanencia y condiciones comerciales de las películas, tales como: (i) los recintos en que se proyectan las películas en el país; (ii) salas, horarios y formatos particulares dentro de cada recinto; (iii) tiempo de permanencia en cartelera; (iv) la negociación del porcentaje de recaudación por venta de entradas (*revenue share*) que corresponde al distribuidor y al exhibidor; y, (v) la ejecución concreta de las estrategias de publicidad y *marketing* de las películas, entre otros aspectos²⁵.
24. La relación entre distribuidores y exhibidores se desarrolla a través de negociaciones bilaterales de carácter semanal, película a película, y está en gran parte determinada por el desempeño de cada una de ellas²⁶. Sin perjuicio de lo anterior, cada distribuidor tiende a ofrecer condiciones comerciales relativamente homogéneas a los distintos exhibidores, y, en general, a ofrecer sus películas a los cines interesados en exhibirlas²⁷. Luego, el distribuidor, y según el modelo aplicable, le remesa los ingresos respectivos al productor,

²³ Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

²⁴ Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

²⁵ Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

²⁶ Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

²⁷ Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

previa deducción de su comisión y, de corresponder, de gastos de marketing o lanzamiento, entre otros²⁸.

25. En cuanto a la cadena de valor audiovisual, el contenido producido puede ser distribuido al cliente final mediante: (i) canales de televisión de pago; (ii) canales de televisión abierta; y, (iii) plataformas que venden los contenidos a los consumidores de forma no lineal.
26. En lo relativo a la programación y suministro mayorista de canales de televisión de pago, participan empresas dedicadas a estructurar señales de televisión y otorgar licencias a operadores de televisión de pago para la transmisión de canales a los consumidores finales, conocidos en la industria como proveedores de contenido. En Chile, entre los proveedores de contenido más relevantes se encuentran PSKY, WBD, Disney, NBCUniversal, AMC Networks International, Ole Communications, Sony, TelevisaUnivision, y proveedores de contenido nacionales²⁹.
27. En lo referente al tercer eslabón de la cadena audiovisual, el contenido puede ser distribuido a nivel minorista a través de televisión de pago, televisión abierta, o plataformas de *streaming*. En cuanto a la televisión de pago, participan actores que se dedican a la distribución de señales de televisión a los consumidores finales, conocidos en la industria como operadores de televisión de pago o cableoperadores. Los más relevantes a nivel nacional son Movistar, ClaroVTR, Entel, DirecTV, GTD y Mundo³⁰.
28. La programación y prestación de servicios minoristas mediante plataformas de *streaming*, consiste en el consumo no lineal de contenidos a través de plataformas, tales como aplicaciones, televisores, dispositivos móviles y computadores, que puede ser demandada en cualquier momento por el consumidor. Los servicios OTT incluyen servicios en línea mediante suscripción bajo demanda ("**SVOD**", por el término en inglés *subscription video on demand*, como Netflix, Disney+, Amazon Prime, HBO Max y Paramount+), servicios transaccionales que se cobran por acceso a corto plazo del contenido ("**TVOD**", por el término en inglés *transaction video on demand*, como aquel disponible en Apple, iTunes y Google Play), y servicios gratuitos con publicidad ("**AVOD**", por el término en inglés *advertising video on demand*, como YouTube, Pluto TV o Peacock).
29. A continuación, se profundizará en los mercados relevantes que serán utilizados a lo largo del Informe como marco de análisis de los efectos de la Operación.

III.1 Producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para su exhibición en cines

30. En la Notificación, las Partes definieron el mercado relevante como la producción y licenciamiento de derechos de distribución de películas para su exhibición en cines³¹, con un alcance geográfico al menos nacional, de conformidad con precedentes comparados³².
31. A nivel comparado se ha indicado que la producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para su exhibición en cines conformaría un mercado de

²⁸ Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

²⁹ Véanse: (i) Notificación, p. 6; y, (ii) documento denominado "Individualización de principales competidores (Punto 13 Resolución Incompletitud)", acompañado por las Partes junto con el Primer Complemento.

³⁰ Aporte de antecedentes de la FNE en autos caratulados "Solicitud de VTR Comunicaciones SpA de alzar las medidas impuestas por la Resolución N° 1/2004", Rol NC N°541-2024, Figura N°11, p. 44.

³¹ Notificación, párrafos 47-50.

³² Notificación, párrafos 49-50.

producto conjunto³³, y distinto de la distribución de películas a exhibidores³⁴. Lo anterior se debe a una diferencia en las actividades comerciales desarrolladas y los agentes económicos que participan en cada nivel³⁵. En cuanto al mercado geográfico, en distintos casos se ha delimitado con un carácter nacional, atendido a que las licencias de derechos de distribución se comercializan a distribuidores en cada país separadamente³⁶.

32. Para efectos del presente Informe, se considerará el segmento de producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para su exhibición en cines, con un alcance nacional, en atención a que los derechos se conceden para distribuir películas a lo largo del país.

III.2 Producción y licenciamiento de contenido audiovisual

33. Los contenidos audiovisuales comprenden distintos productos de entretenimiento, tales como películas, eventos deportivos, programas y guiones, que pueden ser emitidos en televisión o en otro tipo de plataformas³⁷. Así, los titulares de derechos de propiedad intelectual sobre contenido audiovisual licencian estos derechos a diversos agentes económicos, dentro de los que se incluyen los agentes que operan canales de televisión abierta, de pago y los proveedores de plataformas que ofrecen la transmisión de contenido audiovisual en formato no lineal³⁸.
34. En cuanto a la definición de mercado relevante, las Partes señalan que este segmento debería analizarse en términos generales, sin segmentaciones adicionales³⁹. Desde una perspectiva geográfica, las Partes indicaron que sería posible delimitar el mercado relevante con un alcance nacional, debido a que las consideraciones de competencia en el suministro y licenciamiento de contenido audiovisual presentarían una marcada dimensión territorial⁴⁰⁻⁴¹.
35. En precedentes anteriores, la Fiscalía no ha realizado segmentaciones según tipo de contenido al definir el mercado relevante del producto, al no haber sido necesario definirlo de forma precisa y al no modificar las conclusiones de dichas investigaciones⁴². Sin perjuicio de lo anterior, dado el segmento en el que las operaciones de concentración habrían

³³ Conforme indica la Comisión Europea ("CE"), la mera producción de películas no constituye un mercado en sí mismo al no existir un intercambio económico propiamente tal. Véase: CE, Caso M.8785 – *The Walt Disney Company / Twenty-First Century Fox*, párrafo 22.

³⁴ Véanse: (i) CE, Caso M. 10349 – *Amazon / MGM*, párrafos 87 y 88; y, (ii) CE, Caso M.8785 – *The Walt Disney Company / Twenty-First Century Fox*, párrafo 22.

³⁵ Véase: CE, Caso M.8785 – *The Walt Disney Company / Twenty-First Century Fox*, párrafo 22.

³⁶ Véanse: (i) CE, Caso M.8785 – *The Walt Disney Company / Twenty-First Century Fox*, párrafo 22; y, (ii) CE, Caso M. 10349 – *Amazon / MGM*, párrafos 92 y 93.

³⁷ Informe de aprobación, "Adquisición de control en WarnerMedia LLC, por parte de Discovery Inc. y otros", Rol FNE F290-2021 ("Informe F290-2021"), párrafo 45.

³⁸ Informe F290-2021, párrafo 45.

³⁹ Véanse: (i) Notificación, párrafo 52; y, (ii) Primer Complemento, párrafos 145-168.

⁴⁰ Véanse: (i) Primer Complemento, párrafo 167; y, (ii) Segundo Complemento, párrafos 2-4.

⁴¹ A su vez, las Partes explican que, si bien la CE ha planteado mercados diferenciados para el licenciamiento de contenido audiovisual preexistente y la producción y suministro de contenido por encargo, en realidad ambos segmentos conformarían un mismo mercado. Lo anterior, pues desde la perspectiva de la oferta, la producción de contenido por encargo y el licenciamiento de contenido preexistente son realizados por los mismos agentes, con similares recursos e infraestructura, y desde la demanda, las audiencias valoran dicho contenido con independencia de si fue encargado o producido previamente. Primer Complemento, párrafos 150-152.

Adicionalmente, las Partes descartan segmentaciones adicionales, tales como películas y contenido televisivo, según el origen nacional del contenido, contenido premium y no premium, y contenido guionado y no guionado. Primer Complemento, párrafos 154-166.

⁴² Véanse: (i) Informe F290-2021, párrafo 46; y, (ii) Informe de aprobación, "Adquisición de control en Red de Televisión Chilevisión S.A. por parte de Viacom Camden Lock Limited", Rol FNE F276-2021 ("Informe F276-2021"), párrafo 33.

concentrado sus efectos, en casos previos el análisis se centró en contenido destinado a televisión⁴³.

36. Para efectos de la Operación, se analizará tanto el presente segmento abarcando en general la producción y licenciamiento de contenido audiovisual, sin realizar segmentaciones adicionales, así como considerando exclusivamente la producción y licenciamiento de contenido audiovisual a proveedores de plataformas SVOD. Lo anterior, debido a que representa la postura más conservadora de acuerdo con los lineamientos de la Guía de Análisis Horizontal, dada la particular relevancia de WBD y PSKY en dicho segmento. Adicionalmente, al igual que en casos anteriores, los efectos de la Operación se analizarán con un alcance nacional, al no existir antecedentes en la Investigación que ameriten adoptar un enfoque diferente.

III.3 Provisión mayorista de canales de televisión

37. Las Partes afirmaron que la provisión mayorista de canales de televisión conformaría un mercado único, no correspondiendo segmentarlo entre canales de televisión abierta y canales de televisión de pago, ni según el género del canal⁴⁴.
38. Con respecto a la primera posible segmentación, las Partes sostienen que los canales de televisión abierta y de pago son sustituibles desde el punto de vista de la demanda, dado que, en la práctica, son negociados conjuntamente por los cableoperadores y satisfacen necesidades de audiencia similares, lo que reduce la relevancia de la distinción en las negociaciones mayoristas con los cableoperadores⁴⁵⁻⁴⁶.
39. En pronunciamientos previos, la Fiscalía ha señalado que la provisión de canales de televisión abierta correspondería a un mercado relevante distinto al de canales de televisión de pago⁴⁷, atendidas las diferencias en los patrones de visualización, el rol de la publicidad y la forma de comercialización de los canales. Antecedentes de la Investigación muestran que, si bien los dos primeros elementos se mantienen vigentes, es relevante considerar los efectos de la retransmisión consentida, introducida con la Ley N°20.750 de 2014 de Televisión Digital⁴⁸, en virtud de la cual los operadores de televisión de pago negocian con

⁴³ Véanse: (i) Informe F290-2021, párrafo 46; y, (ii) Informe F276-2021, párrafo 33.

⁴⁴ Notificación, párrafo 59.

⁴⁵ Notificación, párrafos 60-61.

⁴⁶ Añaden que existiría una amplia posibilidad de sustitución entre canales de distintos géneros en las ofertas de programación de los distribuidores de televisión de pago, quienes usualmente ajustan sus carteras en forma dinámica atendiendo a las preferencias de la audiencia y a consideraciones comerciales. Notificación, párrafos 64-67.

Sin perjuicio de lo anterior, cabe indicar que, en virtud de lo establecido en el artículo 60 del Decreto Supremo N°18, de 2014, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, que aprueba el Reglamento de Servicios de Telecomunicaciones, "(l)os proveedores de servicio de televisión de pago no podrán cambiar, sustituir o eliminar, los canales que componen el suministro del servicio sin previo aviso al suscriptor, con al menos 20 días hábiles, caso en el cual deberán reemplazarlos por canales de similar calidad y contenido o realizar las compensaciones según lo establecido en el artículo 58°, literal b)" (destacado añadido). Ello ha sido entendido por actores de la industria como una obligación normativa de reemplazar canales de un determinado género por otro del mismo tipo, como ocurriría en una sustitución entre canales infantiles. Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

⁴⁷ Véanse: (i) Informe de aprobación, "Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc.", Rol FNE F116-2018 ("Informe F116-2018"), párrafo 31; (ii) Informe de aprobación, "Adquisición de 21CF por parte de Disney", Rol FNE F155-2018 ("Informe F155-2018"), párrafo 31; (iii) Informe de aprobación, "Adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C.", Rol FNE F222-2019 ("Informe F222-2019"), párrafo 28; y, (iv) Informe F290-2021, párrafo 25.

⁴⁸ El Artículo Segundo de la Ley N°20.750 estableció un plazo determinado a los concesionarios televisivos para traspasar la totalidad de sus transmisiones a frecuencias digitales, dando paso al denominado "apagón analógico" o cese de las emisiones analógicas por parte de los operadores de televisión. Mediante Decreto Supremo N°50, de 2021, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, se fijó el 15 de abril de 2024 como fecha máxima en que debía cumplirse la totalidad de las transmisiones digitales en el territorio nacional. Por lo tanto, a partir de dicha fecha, los cableoperadores ya no pueden simplemente retransmitir las señales abiertas en formato analógico, sino que deben contratar los canales de televisión abierta de manera similar a los de televisión paga.

los canales de televisión abierta de manera semejante a como lo hacen los proveedores de contenido para exhibir dicho contenido en su grilla.

40. Por lo tanto, para el análisis de la Operación, y exclusivamente desde la perspectiva de los operadores de televisión de pago⁴⁹, se considerará la provisión de canales de televisión abierta y de televisión de pago como parte de un mismo segmento, sin que constituya una definición estricta de mercado relevante, puesto que las conclusiones del presente Informe no se modifican en caso de adoptar una u otra definición⁵⁰.
41. En cuanto a la segunda posible segmentación, las Partes sostienen que no correspondería segmentar el mercado por género –infantil, películas, noticias, deportes y otros–, pues las categorías de programación suelen ser difusas y no uniformes, y los distribuidores negocian y adquieren portafolios de canales y no segmentos aislados por género⁵¹. Al respecto, en casos anteriores la Fiscalía ha analizado los efectos de una concentración en una categoría en particular, atendido el predominio de las partes en algún género en específico, y a la ausencia de sustitutos, en virtud del tipo de contenido y audiencia de dichos canales⁵².
42. En el presente Informe, se analizarán los efectos de la Operación desde una perspectiva amplia, considerando todos los canales sin segmentar, y segmentando los canales por género, al ser la perspectiva que maximiza los efectos de la Operación, en los términos de la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de la Fiscalía, de mayo de 2022 (“**Guía de Análisis Horizontal**”)⁵³. Sin perjuicio de lo anterior, para el presente análisis no es necesario adoptar una definición precisa de mercado relevante, ya que los efectos de la Operación no se ven alterados de utilizar ambas segmentaciones.
43. En cuanto a su alcance geográfico, con anterioridad la Fiscalía ha indicado que sería de carácter nacional, debido a que, aun considerando instancias de negociación más amplias, la gran mayoría de los contratos y negociaciones entre los proveedores de contenido y los cableoperadores se efectúan a nivel nacional, considerando las características de cada país⁵⁴. Lo anterior resulta coherente con los antecedentes recopilados durante la Investigación. Por lo tanto, se analizará el mercado de provisión mayorista de canales de televisión desde una perspectiva nacional.

III.4 Provisión minorista de servicios audiovisuales

44. En la Notificación, las Partes identificaron como mercado la provisión minorista de servicios audiovisuales, reconociendo una superposición únicamente en la provisión minorista de contenidos no lineales mediante plataformas OTT⁵⁵. Asimismo, declararon un traslape en sus actividades solo en la prestación minorista de servicios SVOD⁵⁶. Por último, dejaron abierta la definición de mercado relevante geográfico⁵⁷.

⁴⁹ Así, de cara al consumidor final, no procedería analizar los canales de televisión abierta y la televisión de pago como parte de un mismo mercado relevante.

⁵⁰ Al respecto, véase nota al pie N°73 del presente Informe.

⁵¹ Notificación, párrafo 63.

⁵² Informe F290-2021, párrafos 37-44.

⁵³ Véase: Guía de Análisis Horizontal. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2025/06/FNE_Guia_Analisis_Horizontal_2022.pdf> [última visita: 06.08.2026].

⁵⁴ Véanse: (i) Informe F290-2021, párrafo 30; (ii) Informe F116-2018, párrafo 110; y, (iii) Informe F155-2018, párrafos 39-41.

⁵⁵ Notificación, párrafos 74-79.

⁵⁶ Véanse: (i) Notificación, párrafo 79; y, (ii) Primer Complemento, párrafos 169-180.

⁵⁷ Lo anterior, pues a juicio de las Partes, la Operación no generaría riesgos relevantes para la competencia bajo ninguna definición relevante de mercado geográfico. Primer Complemento, párrafos 179 y 180.

45. Tal como ha señalado la Fiscalía en pronunciamientos previos, la provisión de servicios audiovisuales mediante televisión lineal y a través de plataformas OTT constituirían mercados relevantes diversos, atendido el carácter complementario que dichos servicios presentarían desde la perspectiva de la demanda⁵⁸. Asimismo, se ha reconocido la existencia de diversos tipos de plataformas OTT, entre las que se encuentran los servicios SVOD, los servicios AVOD, y los servicios TVOD.
46. En atención a que Paramount+ y HBO Max corresponden a plataformas de tipo SVOD, mientras que Pluto TV corresponde a una plataforma de tipo AVOD, las Partes traslaparían sus actividades únicamente en el primer segmento, esto es el correspondiente a la provisión minorista de contenido audiovisual mediante plataformas SVOD. Por tanto, esta División optó por evaluar los efectos de la Operación bajo un enfoque conservador, que maximiza sus eventuales riesgos para la competencia, considerando las segmentaciones previamente descritas, de conformidad con los lineamientos de la Guía de Análisis Horizontal⁵⁹.
47. Desde un punto de vista geográfico, en pronunciamientos previos la Fiscalía ha definido el mercado relevante bajo análisis con un alcance nacional, en atención a que las alternativas de consumo disponibles para los usuarios finales se encuentran acotadas a aquellas que las plataformas OTT ofrecen dentro del país⁶⁰. En atención a que en la Investigación no constan antecedentes que justifiquen apartarse de dicho alcance, para el análisis de la Operación se analizará el mercado de provisión minorista de contenido audiovisual mediante plataformas SVOD con un alcance nacional.

III.5 Otros mercados analizados

48. En forma adicional a los segmentos enunciados en párrafos anteriores, como se mencionó previamente, las actividades de las Partes también se superponen horizontalmente en: (i) la venta de espacios publicitarios en televisión; (ii) el licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para *merchandising*; y, (iii) el desarrollo y publicación de videojuegos.
49. En primer lugar, respecto de la venta de espacios publicitarios en televisión, las Partes señalaron que este debiese analizarse como el mercado de suministro de publicidad televisiva, incluyendo canales de televisión abierta y de pago, así como servicios SVOD y AVOD, con un alcance nacional⁶¹. Al respecto, la Fiscalía en precedentes anteriores ha analizado consistentemente el avisaje en televisión de forma separada respecto de la publicidad en otros medios de comunicación, atendiendo a diferencias en precios y la complementariedad entre los diversos tipos de publicidad⁶², en un ámbito nacional. Asimismo, ha distinguido entre publicidad en televisión abierta y en televisión de pago⁶³.
50. En consecuencia, y de conformidad con dichos precedentes, para efectos del presente Informe, y considerando que ello representa el escenario más conservador en los términos de la Guía de Análisis Horizontal —al maximizar las participaciones de mercado de las Partes—, el análisis se centrará en el segmento de venta de espacios publicitarios en televisión de pago, con un alcance nacional.

⁵⁸ Véanse: (i) Informe F290-2021, párrafo 19; (ii) Informe F222-2019, párrafo 23; y, (iii) Informe F155-2018, párrafo 26.

⁵⁹ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 13.

⁶⁰ Véase: Informe F290-2021, párrafo 53.

⁶¹ Notificación, párrafos 83 y 84.

⁶² Véase, a modo de referencia: Informe F290-2021, párrafo 72.

⁶³ Véase: Informe F276-2021, párrafo 26.

51. Por su parte, en relación con el licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para *merchandising*, las Partes indicaron que el mercado relevante de producto podría definirse como la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual para productos de consumo o *merchandising*, incluyendo la concesión de derechos para utilizar contenidos protegidos en una amplia gama de productos⁶⁴. Al respecto, precedentes nacionales han analizado esta actividad tanto a nivel de licencias de propiedad intelectual en general, como también analizando la plausibilidad de segmentar por tipo de contenido⁶⁵, sin perjuicio de haberse dejado abierta la definición en última instancia⁶⁶. Por último, precedentes comparados han ido en una línea similar⁶⁷.
52. Por lo anterior, y para efectos del presente Informe, se analizará el mercado de licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para *merchandising* tanto en términos generales como considerando exclusivamente personajes y entretenimiento, en ambos casos con un alcance nacional. Lo anterior, por cuanto esta última segmentación corresponde al escenario que maximiza las participaciones de mercado de las Partes, de conformidad con los criterios establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, al tratarse del único segmento en el que sus actividades se traslapan.
53. Por último, respecto del desarrollo y publicación de videojuegos, las Partes indicaron que el mercado relevante de producto debería analizarse de manera amplia como el desarrollo y publicación de videojuegos a nivel nacional, sin segmentaciones adicionales⁶⁸.
54. Si bien en precedentes anteriores la Fiscalía ha considerado plausible la distinción según plataforma o dispositivo, género y tipo de videojuego⁶⁹, atendidas las participaciones de mercado de las Partes y a que no constituiría una actividad relevante dentro de sus actividades en Chile⁷⁰, esta División optó, solo para efectos del presente Informe, por analizar el mercado de desarrollo y publicación de videojuegos sin segmentaciones adicionales, con un alcance nacional. Lo anterior, al considerar la baja magnitud de las ventas de las Partes en Chile en actividades de desarrollo y publicación de videojuegos, lo que permite concluir que los resultados del análisis no se verían alterados bajo ninguna segmentación plausible, y que ningún actor del mercado manifestó preocupaciones en relación con estas actividades.

IV. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

IV.1. Provisión mayorista de canales de televisión de pago

Análisis estructural

55. Como primer elemento del análisis del mercado de provisión mayorista de canales de televisión de pago, cabe señalar que, dada la vigencia de medidas de mitigación adoptadas en relación con concentraciones anteriores verificadas en la industria -según se explicará

⁶⁴ Justifican aquello en que el objeto de la comercialización no sería el producto final, sino el derecho a utilizar la propiedad intelectual. Véase: Notificación, párrafo 86.

⁶⁵ El tipo de contenido corresponde, por ejemplo, a si se trata de personajes ficticios, equipos deportivos, logotipos corporativos, obras de arte, imágenes, entre otros.

⁶⁶ Véanse: (i) Informe F155-2018, párrafos 108 y 109; (ii) Informe F290-2021, párrafos 74-78; y, (iii) Informe de aprobación, "Adquisición de control en Activision Blizzard, Inc. por parte de Microsoft Corporation", RoI FNE F320-2022 ("Informe F320-2022"), párrafos 44-47.

⁶⁷ Véanse: (i) CE, Caso M.6791 – *The Walt Disney Company / Lucasfilm*, párrafo 33; (ii) CE, Caso M.10343 – *Discovery / Warner Media*, nota a pie de página N°7; y, (iii) Caso M.10349 – *Amazon / MGM*, párrafo 16.

⁶⁸ Primer Complemento, párrafo 74.

⁶⁹ Véase: Informe F320-2022, párrafos 21-33.

⁷⁰ En particular, para PSKY la actividad de desarrollo y publicación de videojuegos representó menos de un [0-5]% de su facturación en Chile en 2025, mientras que para WBD representó un [0-5]% de su facturación en Chile en 2024. Véase: Primer Complemento, párrafo 77.

en detalle *infra*-, actualmente en el país WBD negocia su contenido de cara a los cableoperadores en tres paquetes distintos. Por un lado, se encuentran los canales de TNT Sports, dadas las medidas vigentes hasta diciembre de 2033, comprometidas en el contexto de los casos roles FNE F116-2018 y FNE F222-2019. Por otro lado, los canales de WarnerMedia y Discovery deben ser negociados separados entre sí, en atención a las medidas comprometidas en el contexto del caso Rol FNE F290-2021, las cuales mantienen su vigencia original hasta el 8 de abril de 2029⁷¹.

56. Por lo tanto, un análisis estructural del mercado, para efectos de la evaluación de su escenario competitivo y los eventuales efectos de la Operación, será realizado teniendo en consideración dichas medidas actualmente vigentes. En ese contexto, en lo que sigue se presentan las participaciones de WBD, distinguiendo entre WarnerMedia, Discovery y TNT Sports.
57. Así, se estimaron las participaciones de mercado para Chile tanto en base al costo de programación de los cableoperadores, como también en función del *rating*. Las Tablas N°1 y N°2, a continuación, muestran estas participaciones, así como las proyecciones del índice de concentración post-Operación y su variación, en base al Índice de Herfindahl–Hirschman (“IHH”).

Tabla N°1: Participaciones como porcentaje del costo para los cableoperadores de adquisición de contenido (2023-2025).

Actor	2023	2024	2025
WarnerMedia	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
Disney	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
TNT Sports	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%
NBCUniversal	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Discovery	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
TVN	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Mega	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Canal 13	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
TVI	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
PSKY	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
AMC	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
CNN Chile	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
CHV	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Conjunto Partes	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%
Delta IHH	165	163	116
IHH posterior	3.919	3.982	3.595

Fuente: Elaboración propia con información de terceros⁷².

58. De la Tabla N°1 anterior, es posible observar que las Partes alcanzarían una participación conjunta del [50-60]%, en un contexto de un mercado altamente concentrado en el cual en virtud de la Operación se superarían los umbrales establecidos en la Guía de Análisis

⁷¹ Al respecto, véanse los párrafos 95-97 de la sección V.1. del presente Informe.

⁷² Véanse: (i) respuesta de GTD a Oficio Ord. N°1057-26, de fecha 2 de julio de 2026; (ii) respuesta de DirecTV a Oficio Ord. N°1055-26, de fechas 11 de junio de 2026 y 6 de julio de 2026; (iii) respuesta de Zapping a Oficio Ord. N°1063-26, de fecha 11 de junio de 2026; (iv) respuesta de Telefónica a Oficio Ord. N°1060-26, de fecha 11 de junio de 2026; (v) respuesta de Tuves a Oficio Ord. N°1061-26, de fecha 8 de junio de 2026; (vi) respuesta de ClaroVTR a Oficio Ord. N°1054-26, de fecha 11 de junio de 2026; (vii) respuestas de Entel a Oficio Ord. N°1056-26, de fechas 11 de junio de 2026 y 3 de julio de 2026; y, (viii) respuesta de Mundo a Oficio Ord. N°1059-26, de fecha 8 de junio de 2026.

Horizontal⁷³. En particular, se observa que WBD es el principal actor, representando en 2025 el [50-60]% de los costos de programación de los cableoperadores, seguido por Disney con un [30-40]% y NBCUniversal con un [5-10]%. Por su parte, PSKY con sus cuatro canales representa el [0-5]% de dichos costos.

59. En la Tabla N°2 a continuación se presentan las participaciones medidas en *rating*, las cuales también son presentadas segmentando por género, atendidos los diversos patrones de visualización que tienen los canales de distintos tipos de contenido⁷⁴.

Tabla N°2: Participaciones medidas según *rating* (enero – mayo 2026).

Actor	Infantil	Películas	General	Noticias	Deportes	Sin segmentación por género
AMC	-	[5-10]%	[0-5]%	-	-	[0-5]%
Atresmedia	-	[5-10]%	-	[10-20]%	-	[0-5]%
Carey Media	-	-	-	[20-30]%	-	[0-5]%
Disney	[30-40]%	[10-20]%	[5-10]%	-	[40-50]%	[10-20]%
Sony	-	[10-20]%	-	-	-	[0-5]%
TVI	-	-	[5-10]%	-	-	[0-5]%
TVN	-	-	[0-5]%	[60-70]%	-	[0-5]%
WarnerMedia	[40-50]%	[20-30]%	[40-50]%	-	-	[20-30]%
Canal 13	-	-	[5-10]%	-	-	[0-5]%
NBCUniversal	-	[20-30]%	[5-10]%	-	-	[5-10]%
Otros	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%	-	-	[5-10]%
Discovery	[10-20]%	-	[10-20]%	-	-	[5-10]%
TNT Sports	-	-	-	-	[50-60]%	[10-20]%
WBD	[60-70]%	[20-30]%	[60-70]%	-	[50-60]%	[40-50]%

Fuente: Elaboración propia con información de Kantar Ibope⁷⁵.

60. Como se aprecia en la Tabla N°2, en Chile, WBD es titular de canales en los géneros infantil, películas, general y deportes, mientras que PSKY únicamente es titular de canales en las categorías infantil –Nickelodeon y Nick Jr.– y general –Comedy Central y MTV–. En ambos segmentos en que las Partes traslapan en el género de sus canales, se observa una presencia relevante de WBD⁷⁶. Cabe destacar que desde el año 2025 la medición utilizada no ha reportado la audiencia de los canales de PSKY⁷⁷, lo que impide el cálculo de participaciones de mercado de las Partes y la variación de índices de concentración bajo la métrica *rating*.

Efectos horizontales unilaterales

⁷³ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 35. Igualmente se realizó la estimación de las participaciones sin considerar el costo que implican los canales de televisión abierta para los cableoperadores. En estos cálculos la participación de las Partes aumenta levemente, alcanzando el 2025 un [50-60]% de participación conjunta, superándose también los umbrales de concentración en los tres años evaluados.

⁷⁴ Véanse: (i) Informe F290-2021; (ii) CE, Caso M.6369 – HBO / Ziggo; (iii) CE, Caso M.7282 – Liberty / Discovery / All3Media; y, (iv) CE, Caso M.8665 – Discovery / Scripps.

⁷⁵ Véanse: (i) respecto del ranking: respuesta de Entel a Oficio Ord. N°1056-26, de fecha 11 de junio de 2026; y, (ii) respecto de la clasificación según género: Primer Complemento, documento denominado: "2026.04.16 Project Warrior - Chile updated".

⁷⁶ Igualmente se realizó la estimación de las participaciones sin considerar el *rating* de los canales de televisión abierta medidos según sus vistas mediante cableoperadores. En estos cálculos la participación de WBD aumenta en particular respecto del género "general", alcanzando en el periodo comprendido entre enero y mayo de 2026 un [60-70]%. Esto implica también un aumento de la participación en el escenario en el que no se segmenta por género a un [50-60]% en el mismo periodo.

⁷⁷ Durante la Investigación, actores de la industria señalaron que lo anterior podría deberse a que ni PSKY ni ningún cableoperador habría contratado a Kantar Ibope para tener la medición de audiencia de dichos canales. Al respecto, véase declaración de agente económico activo en la industria.

61. En definitiva, y en relación a los posibles efectos horizontales de la Operación en el mercado de provisión mayorista de canales de televisión de pago a nivel nacional, a pesar de superarse los umbrales de concentración, y de la relevancia de WBD en este segmento, esta División considera que la Operación no daría lugar a efectos horizontales unilaterales en el mercado bajo análisis. Lo anterior, al considerar especialmente la menor relevancia relativa de los canales PSKY, cuya participación es cercana al [0-5]% y su evolución a la baja durante el periodo analizado. Adicionalmente, se tuvo en consideración el alcance de los efectos de las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes, conforme se analizará más adelante.

Efectos de conglomerado

62. No obstante lo anterior, en línea con el análisis realizado en decisiones anteriores, y conforme a las características de la industria y la naturaleza complementaria de los canales ofertados por las Partes, a continuación se realizará un análisis de los posibles efectos de conglomerado de la Operación. Estos riesgos se podrían materializar en un escenario en el que WBD tenga la habilidad de apalancar su posición negociadora e imponer la adquisición de los canales de PSKY a los cableoperadores. En ese sentido, la posición negociadora de cada parte en la industria va a depender de la situación en la que se vería cada una de ellas –proveedores de contenido y cableoperadores– en caso de no llegar a acuerdo, también conocida como “*outside option*”⁷⁸.
63. Al respecto, WBD representa en el mercado un total de [50-60]% de los costos de programación de los cableoperadores, alcanzando un [30-40]% respecto de los canales de WarnerMedia, reflejando con ello su importancia relativa para el contenido de estos⁷⁹. Dicha relevancia también se observa en virtud del *rating* de los canales de WBD, que alcanza un [40-50]%, y en particular en el caso de los canales WarnerMedia un [20-30]%. Dichas participaciones se ven acrecentadas en los segmentos infantil y general, en los cuales las Partes traslapan su oferta.
64. Adicionalmente, esta División tuvo a la vista antecedentes de la Investigación que proyectaban, por actores de la industria, cómo afectaría a los cableoperadores la pérdida de ciertos proveedores de contenido. Como se muestra en la Tabla N°3 a continuación, según sus estimaciones la pérdida de los canales de WBD conllevaría una pérdida de [-] de los clientes proyectados al año 2027. Se observó, además, que otros paquetes de canales no proyectarían un efecto de dicha magnitud.

Tabla N°3: Pérdida de clientes proyectada respecto del número de clientes estimado ante la pérdida de canales de un proveedor de contenido (2025-2027).

[-]

Fuente: Elaboración propia con información de cableoperador⁸⁰.

65. A mayor abundamiento, los distintos cableoperadores consultados en el marco de la Investigación manifestaron su preocupación en este sentido, señalando que la Operación permitiría apalancar la ya relevante posición negociadora de WBD respecto de la provisión de canales de televisión de pago de PSKY⁸¹.

⁷⁸ Al respecto, véase: Peters, C. T. (2014). *Bargaining Power and the Effects of Joint Negotiation: The “Recapture Effect”* (No. 201403). *Department of Justice, Antitrust Division*.

Así también ha sido analizado en casos anteriores de esta FNE. Véanse: (i) Informe F155-2018, párrafos 45, 65, 67 y 68; (ii) Informe F222-2019, párrafo 40; y, (iii) Informe F290-2021, párrafo 33.

⁷⁹ Al respecto, véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

Véanse, en la misma línea, respuestas a oficios enviados a agentes económicos activos en la industria.

⁸⁰ [-].

⁸¹ Al respecto, véanse respuestas a oficios enviados a agentes económicos activos en la industria.

66. Considerando lo anterior, esta División estima que, en la ausencia de Medidas de Mitigación, no resulta posible descartar que la entidad resultante de la Operación tenga la habilidad de empeorar las condiciones comerciales de los cableoperadores mediante el empaquetamiento de los canales PSKY a los de WBD, lo cual podría reducir sustancialmente de la competencia en el mercado de provisión mayorista de canales de pago⁸²⁻⁸³.

IV.2. Producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para su exhibición en cines

67. En cuanto al traslape horizontal existente entre las actividades de las Partes en la producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para cine, en primer lugar, se realizó un análisis estructural que considera las participaciones de mercado calculadas tanto en función de los costos que representa el acceso a dichas películas para los cines, como en función de las ventas de taquilla. Asimismo, se calcularon los índices de concentración en base al IHH.
68. En ese sentido, como se observa en la Tabla N°4 a continuación, en términos de relevancia en los costos de los cines, en el año 2025 WBD habría sido el segundo actor, con un [20-30]%, mientras que PSKY se habría ubicado en el quinto lugar con un [0-5]%. Asimismo, se observa que tanto para el año 2023 como para el 2025, en virtud de la Operación se superan los umbrales de concentración de la Guía de Análisis Horizontal⁸⁴.

Tabla N°4: Participaciones como porcentaje del costo de adquisición de películas para su exhibición en cines (2023-2025).

Actor	2023	2024	2025
Disney	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%
WBD	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
NBCUniversal	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%
Sony	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
PSKY	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%
Partes	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
Delta IHH	203	79	149
IHH Posterior	2230	2390	2609

⁸² En este mismo sentido, véase: Informe F290-2021, párrafo 34.

⁸³ Adicionalmente se evaluó la posibilidad de que la entidad fusionada apalancara su relevancia en la provisión mayorista de canales de televisión de pago para empaquetar o atar, a la venta de dichos canales, la venta de las plataformas SVOD. Sin embargo, fue posible descartar que la Operación tuviese efectos en ese sentido, dado que: (i) las Partes [-], y, (ii) en la práctica, WBD ya estaría proveyendo HBO Max en conjunto a sus canales de televisión de pago, por lo que la Operación no modificaría su contrafactual. Al respecto, véanse: (i) Notificación, p. 19; (ii) documento denominado "M.12278 - PSKY-WBD - Attachment 33 – D-33 55 - Combo Case BOD Review 2025_11_26 - strictly confidential", acompañado por PSKY junto con el Primer Complemento, p. 4; (iii) página web de GTD, disponible en <<https://ofertas.movistar.cl/hogar/multioferta-fija/?tab=duo>> [última visita: 06.08.2026]; (v) página web de Tuves, disponible en <<https://www.tuves.cl/>> [última visita: 06.08.2026]; (vi) página web de ClaroVTR, disponible en <[https://www.entel.cl/hogar/doble-pack?qclsrc=aw.ds&qad_source=1&qad_campaignid=23292134781&qbraid=0AAAAACWmssDqZJFQsRAIixVqlEV70_in49&qclid=Cj0KCQjwivfSBhDpARIsAEiOpSuEGCUoQBid3FCY4QHHUaKDxOhSqZWXXZC_zOzquio7AB_ntBt5bL4aAtUYEALw_wcB](https://vtr.com/productos/hogar-packs/doble-pack-internet-television/?_gl=1*1qnpwcs*_up*MQ..*_gs*MQ..&qclid=Cj0KCQjwivfSBhDpARIsAEiOpStRDq1iJrq9_kij1rFlekMqMUZt0_u8e6a_Q35u57ph0wK6eVYJwlQaAtJpEALw_wcB&qclsrc=aw.ds&qbraid=0AAAAApr02Fsvi5h86xdkQhtb589q029u9_> [última visita: 06.08.2026]; (vii) página web de Entel, disponible en < [última visita: 06.08.2026]; y, (vii) declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

⁸⁴ Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafo 35.

Fuente: Elaboración propia en base a información de terceros⁸⁵.

69. En cuanto a las participaciones medidas según el número de entradas vendidas, comprendiendo tanto los principales estrenos según Comscore (Escenario 1) como el total de estrenos que no pudo ser asignado a ningún actor en particular (Escenario 2)⁸⁶⁻⁸⁷, estas son presentadas en la Tabla N°5 a continuación, superándose en virtud de la Operación los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal para los años 2024 y 2025, en el Escenario 1.

Tabla N°5: Participaciones medidas según el número de entradas vendidas (2023-2025).

Actor	Escenario 1 Entradas vendidas para 40 principales estrenos			Escenario 2 Total de entradas vendidas		
	2023	2024	2025	2023	2024	2025
Disney	[20-30]%	[40-50]%	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%
WBD	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
NBCUniversal	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[10-20]%	[10-20]%
Sony	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
PSKY	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%
No identificados				[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Conjunto Partes	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
Delta IHH	158	135	200	122	102	143
IHH Posterior	2.466	2.876	2.921	2.054	2.343	2.336

Fuente: Elaboración propia con información de Comscore⁸⁸.

70. Del análisis fue posible identificar la existencia de actores relevantes, tales como Disney, NBCUniversal y Sony, capaces de ejercer presión competitiva a las Partes. En efecto, en 2025, dichos competidores contaron con trece, siete y cinco películas, respectivamente, entre los cuarenta principales estrenos, mientras que WBD ocho y PSKY dos, siendo consistente con las participaciones de mercado señaladas. En este escenario, tras la Operación, Disney se mantendría como el principal actor, mientras que las Partes en conjunto alcanzarían el segundo lugar, seguidos por NBCUniversal y Sony, quien igualmente se posiciona como un actor relevante⁸⁹. Por tanto, esta División estima que la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de producción y concesión de licencias de derechos de distribución de películas para cine a nivel nacional.
71. Sin embargo, esta División consideró necesario analizar si la Operación podría afectar la situación competitiva a nivel de la distribución de películas para cines en el país. Lo anterior ya que, si bien PSKY y WBD no participan directamente aguas abajo en la distribución de películas para su exhibición en cines nacionales, sus decisiones comerciales inciden en la

⁸⁵ Véanse: (i) respuesta de Cinemark a Oficio Ord. N°1045-26, de fecha 5 de junio de 2026; (ii) respuesta de Cinépolis a Oficio Ord. N°1046-26, de fecha 10 de junio de 2026; y (iii) respuesta de Cineplanet a Oficio Ord. N°1391-26, de fecha 9 de julio de 2026.

⁸⁶ Lo anterior, utilizando el ranking de Comscore, el cual recopila información de entradas vendidas por película y por país, así como la entrega a sus suscriptores con la información detallada de los 40 principales estrenos. Adicionalmente, entrega el total de entradas vendidas por año para el total de estrenos sin identificar la asignación respecto del resto de las películas menos vistas.

⁸⁷ Atendido que las Partes habrían estrenado películas que no alcanzaron dicho ranking, se cruzó información proveniente de la base de datos de Comscore con antecedentes públicos sobre los estrenos de WBD y PSKY realizados durante 2025, corroborando que películas de WBD, tales como *Companion*, *Mickey 17* y *Sinners*, no alcanzaron a integrar dicho ranking. Del mismo modo, películas de PSKY como *Novocaine*, *Smurfs*, *The Naked Gun*, entre otras, tampoco lograron formar parte de este ranking, las que estarían incluidas en el porcentaje de "No identificados" del segundo cálculo.

⁸⁸ Véase respuesta a oficio enviado a agente económico activo en la industria.

⁸⁹ Durante la Investigación, distintos actores de la industria aludieron a la relevancia de estos cinco actores. Véanse declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

forma en que se desarrolla dicha comercialización, en especial al determinar el actor que distribuye dichas películas en Chile. Así, la decisión de las Partes de realizar la distribución nacional de PSKY y WBD en forma conjunta o separada, podría afectar la competencia *aguas abajo*, impactando la relación entre distribuidores y cines.

72. En ese sentido, como se indicó *supra*, las decisiones comerciales de los productores respecto de su distribuidor nacional de películas para exhibir en cine afectan la estructura competitiva en el país, al considerar que los distribuidores determinan ciertas variables competitivas respecto de las películas distribuidas en el país. Así, esta División constató que contractualmente⁹⁰ y en la práctica de la industria⁹¹, los distribuidores participan activamente en la definición de la estrategia de lanzamiento, el número de cines y salas en que se exhibirá, el tipo de sala, la estrategia de marketing local, el *revenue share*, el horario de exhibición, entre otros. En particular, los respectivos acuerdos de distribución de las Partes contemplan que, sin perjuicio de las facultades de supervisión y aprobación reservadas por los productores, Andes Films y SBF gozan de espacios de autonomía para

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]⁹².

73. Al respecto, a continuación, se detallará la situación actual respecto de la distribución –la cual será considerada en el análisis como el escenario contrafactual–. Por una parte, PSKY efectúa la distribución de películas para su exhibición en cines en Chile a través de un *joint venture* denominado *United International Pictures* (“UIP”), controlado conjuntamente entre PSKY y NBCUniversal. UIP, a su vez, mantiene vigente un contrato en Chile con Andes Films, quien es titular de los derechos de distribución para la exhibición en salas en Chile⁹³. Por su parte, WBD mantiene un acuerdo con SBF, otorgándole derechos de distribución para la exhibición en salas de cine en Chile⁹⁴. Andes Films representa también a Sony, mientras que Disney distribuye sus películas mediante la empresa Cinecolor. Adicionalmente, en la industria participan otros distribuidores, tales como BF, Diamond Films y Arcadia, los que distribuyen películas de estudios de menor tamaño, así como producciones independientes y nacionales.
74. Atendida la situación actual, la Tabla N°6 presenta las participaciones de mercado de los distribuidores, estimadas en base al costo que representa para los cines del país la adquisición de las películas para su exhibición para los años 2023, 2024 y 2025. En esta, se observa que el año 2025 Cinecolor representa [30-40]% del mercado, seguido por Andes Films con un [30-40]% y SBF con un [20-30]%.

⁹⁰ Véanse: (i) documento denominado “CHILE - Santa Barbara Films Chile SPA- WBPI - MPLA (FullEx) [REDACTED]”, (“Acuerdo WBD-SBF”), acompañado por WBD en respuesta a Oficio Ord. N°1279-26, de fecha 29 de junio de 2026; (ii) documento denominado “Chile - Andes Films - Licence Agreement - [REDACTED]” (“Acuerdo UIP-Andes Films”), acompañado por PSKY en respuesta a Oficio N°1278-26, de fecha 29 de junio de 2026; y, (iii) declaración de agente económico activo en la industria.

⁹¹ Véanse: (i) respuesta a oficio enviado a agente económico activo en la industria; y, (ii) declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

⁹² Véanse: (i) Acuerdo WBD-SBF; (ii) Acuerdo UIP-Andes Films; y, (iii) declaración de agente económico activo en la industria.

⁹³ Dicho contrato está vigente [-]. Véase: Acuerdo UIP-Andes Films.

⁹⁴ Dicho contrato es de fecha [-]. Véase: Acuerdo WBD-SBF.

Anteriormente, el distribuidor en Chile de películas de WBD era NC Films SpA (“NC Films”), [REDACTED] [REDACTED] [-]. Véase: respuesta de WBD a Oficio Ord. N°1279-26, de fecha 29 de junio de 2026.

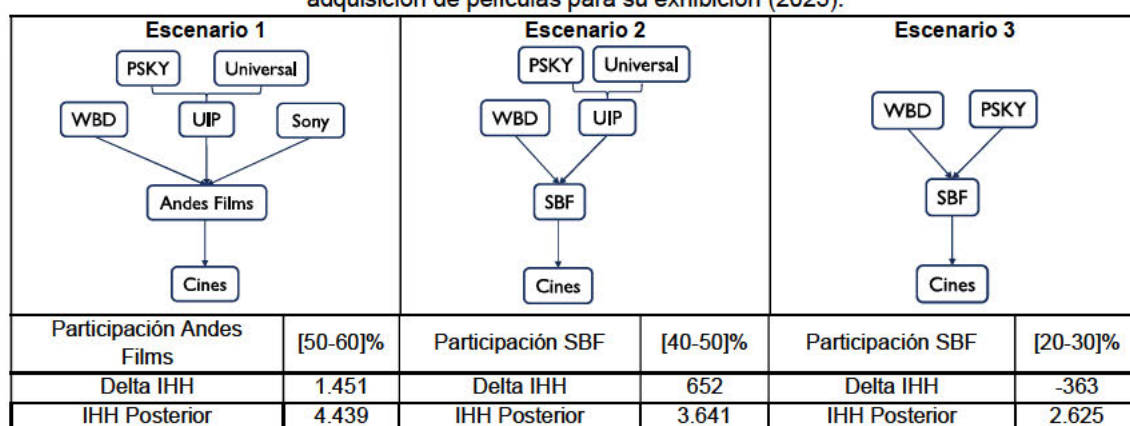
Tabla N°6: Participaciones en distribución como porcentaje del costo para los cines de adquisición de películas para su exhibición (2023-2025).

Actor	Productor que representa	2023	2024	2025
Cinecolor Films	Disney	[20-30]%	[40-50]%	[30-40]%
Andes Films	NBCUniversal, Sony, PSKY	[40-50]%	[30-40]%	[30-40]%
SBF ⁹⁵	WBD	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%
BF	Lionsgate y otros	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
Diamond Films	Otros	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
	Otros	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
	IHH	2.894	3.332	2.988

Fuente: Elaboración propia con información de terceros⁹⁶.

75. En dicha configuración del mercado, de materializarse la Operación, las Partes podrían mantener la situación actual, u optar por distribuir sus películas en Chile de forma conjunta, lo cual podría resumirse en tres escenarios⁹⁷. El primer escenario consistiría en que la entidad resultante de la Operación traspase la distribución de WBD a Andes Films. El segundo, que traspase la distribución de UIP a SBF. Finalmente, un tercer escenario donde la distribución se concentre en SBF, dejando PSKY su distribución mediante el *joint venture* UIP. Dichos escenarios se grafican a continuación:

Figura N°2: Escenarios posibles post Operación según participaciones del costo para los cines de adquisición de películas para su exhibición (2025).



Fuente: Elaboración propia con información de terceros⁹⁸.

76. Como es posible observar en la Figura N°2, tanto el primer como el segundo escenario, en los cuales se mantiene la distribución conjunta de PSKY con NBCUniversal mediante UIP, conllevarían un aumento relevante en la concentración en la distribución de películas para su exhibición en cines en el país, y se superarían en virtud de la Operación los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal. Bajo dichos escenarios el distribuidor conjunto adquiriría un poder de negociación relevante de cara a los cines, pudiendo afectar las variables competitivas en el contexto de dichas negociaciones.

⁹⁵ Se atribuye a SBF, actual distribuidor de WBD, la participación correspondiente a NC Films proveniente de la distribución de películas de WBD de manera previa al cambio de distribuidor por parte de este último.

⁹⁶ Véanse: (i) respuesta de Cinemark a Oficio Ord. N°1045-26, de fecha 5 de junio de 2026; (ii) respuesta de Cinépolis a Oficio Ord. N°1046-26, de fecha 10 de junio de 2026; y, (iii) respuesta de Cineplanet a Oficio Ord. N°1391-26, de fecha 9 de julio de 2026.

⁹⁷ Se presentan los tres escenarios más relevantes para el análisis, sin perjuicio de que existen otras posibles alternativas.

⁹⁸ Véanse: (i) respuesta de Cinemark a Oficio Ord. N°1045-26, de fecha 5 de junio de 2026; (ii) respuesta de Cinépolis a Oficio Ord. N°1046-26, de fecha 10 de junio de 2026; y, (iii) respuesta de Cineplanet a Oficio Ord. N°1391-26, de fecha 9 de julio de 2026.

77. En consecuencia, la Operación aumenta la capacidad y el incentivo del distribuidor para imponer condiciones más gravosas a los cines, así como para condicionar, expresa o tácitamente, las condiciones de acceso a títulos imprescindibles a la aceptación de otros de menor rendimiento comercial⁹⁹. Lo anterior, podría implicar para el exhibidor que, ante el riesgo de perder un título del cual no puede prescindir, acepte condiciones que no habría aceptado en una negociación contrafactual competitiva. Esta conducta podría tener como consecuencia el alza de los costos para los cines —mayores *revenue shares*, exigencias de permanencia mínima desalineadas del desempeño efectivo del título, compromisos de pantallas, salas específicas, horarios o formatos prémium, y restricciones a la reasignación de funciones por parte del cine—. Todas estas pueden ser traspasadas a los consumidores por la vía de mayores precios de entradas, menor diversidad de la cartelera, desincentivos a la inversión en calidad y capacidad, y eventual reducción o cierre de salas¹⁰⁰. Lo anterior sería concordante con los reparos manifestados por actores de la industria¹⁰¹.
78. En definitiva, de materializarse la Operación, la entidad fusionada podría distribuir las películas de ambas Partes mediante un único distribuidor, en conjunto con NBCUniversal, socio actual de PSKY de cara a la distribución internacional mediante UIP, empeorando la competencia *aguas abajo*. Por lo tanto, la Operación —en caso de aprobarse de manera pura y simple— sería apta para reducir sustancialmente la competencia en el segmento de distribución de películas en Chile.

IV.3. Producción y licenciamiento de contenido audiovisual

79. En la presente sección se presenta un análisis estructural respecto de la producción y licenciamiento de contenido audiovisual. En particular, se consideran las participaciones calculadas según la estimación de ingresos percibidos por los distintos proveedores de contenido audiovisual en el año 2024 en Chile.

Tabla N°7: Participaciones de mercado en la producción y licenciamiento de contenido audiovisual medido en la estimación de ingresos en Chile (2024).

Actor	2024
PSKY	[0-5]%
WBD	[0-5]%
Conjunta	[0-5]%
Delta IHH	1

Fuente: Elaboración propia en base a información del Complemento¹⁰².

80. Asimismo, y considerando las actividades en que participan las Partes, también se presenta el análisis estructural respecto de la producción y licenciamiento de contenido audiovisual a proveedores de SVOD. Para este efecto, y según es posible observar en la Tabla N°8 a continuación, se estimaron las participaciones de mercado en base al costo de adquisición para las plataformas SVOD del contenido que puede ser visualizado en Chile, durante los años 2023, 2024 y 2025.

⁹⁹ Este deterioro del poder de negociación resulta particularmente relevante en la industria de exhibición cinematográfica, en la cual, si bien la negociación se realiza título a título, esta se produce entre los mismos distribuidores y los exhibidores, con revisiones y renegociaciones de permanencia en cartelera de frecuencia semanal, lo que genera de manera permanente las instancias en que dicha asimetría puede ser ejercida.

¹⁰⁰ Véanse: (i) respuesta a oficio enviado a agente económico activo en la industria; y, (ii) declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

¹⁰¹ Véanse: (i) respuestas a oficios enviados a agentes económicos activos en la industria; y, (ii) declaraciones de agentes económicos activos en la industria.

¹⁰² Solo se presentan participaciones para el año 2024, ya que únicamente se contó con estimaciones del tamaño del mercado para dicho año. Al respecto, véanse: Primer Complemento, documentos denominados: "Chile – Ventas y participaciones de mercado" y "Project Warrior - OO Methodology Note – Chile".

Tabla N°8: Participaciones de mercado en la producción y licenciamiento de contenido audiovisual a proveedores de SVOD, medido en costo de adquisición (2023-2025).

Actor	Costos (%)		
	2023	2024	2025
PSKY	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
WBD	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%
Conjunta	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Sony	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%
Apple Studios	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
NBCUniversal	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
Lionsgate	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Tyler Perry Studios	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
Delta IHH	277	202	230
IHH Posterior	1.875	1.800	1.528

Fuente: Elaboración propia en base a información de respuestas a oficio de plataformas¹⁰³.

81. Así, es posible observar que, al año 2025, la materialización de la Operación implicaría la superación de los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal¹⁰⁴ respecto de la producción y licenciamiento de contenido audiovisual a proveedores de SVOD. Sin perjuicio de lo anterior, se observa la presencia de otros competidores relevantes en el mercado, tales como Sony, Apple y NBCUniversal, además de múltiples actores más pequeños. En atención a estos antecedentes, esta División concluyó que la Operación no tendría la aptitud de reducir sustancialmente la competencia en el mercado de producción y licenciamiento de contenido audiovisual en Chile.

IV.4. Provisión minorista de servicios audiovisuales mediante plataformas SVOD

82. A continuación, se presenta un análisis estructural respecto de la provisión minorista de servicios audiovisuales mediante plataformas SVOD, dada la superposición horizontal existente entre WBD y PSKY en dicho segmento, mediante HBO Max y Paramount+. Al efecto, se estimaron las participaciones de mercado en base a número de suscriptores e ingresos generados por suscripciones en plataformas SVOD durante los años 2023, 2024 y 2025¹⁰⁵, los índices de concentración y su variación proyectada, utilizando el IHH. La Tabla N°9 siguiente expone los resultados del análisis.

Tabla N°9: Participaciones de mercado en la provisión minorista de servicios audiovisuales mediante plataformas SVOD, medido en número de suscriptores e ingresos por suscripciones (2023-2025).

Actor	Suscriptores (%)			Ingresos (%)		
	2023	2024	2025	2023	2024	2025
HBO Max (WBD)	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Paramount+ (PSKY)	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Conjunta	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Netflix	[50-60]%	[50-60]%	[40-50]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%
Amazon Prime	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%
Disney+	[5-10]%	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Apple	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Crunchyroll	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Delta IHH	64	42	33	25	34	26
IHH Posterior	3.425	3.302	3.045	4.752	4.423	4.077

¹⁰³ Véanse: (i) respuesta de Amazon a Oficio Ord. N°1064-26, de fecha 11 de junio de 2026; (ii) respuesta de Apple a Oficio Ord. N°1065-26, de fecha 22 de junio de 2026; (iii) respuesta de Disney a Oficio Ord. N°1068-26, de fecha 11 de junio de 2026; (iv) respuesta de Netflix a Oficio Ord. N°1230-26, de fecha 24 de junio de 2026; (v) respuesta de Sony a Oficio Ord. N°1067-26, de fecha 11 de junio de 2026; (vi) respuesta de PSKY a Oficio Ord. N°1213-26, de fecha 22 de junio de 2026; y, (vii) respuesta de WBD a Oficio Ord. N°1212-26, de fecha 24 de junio de 2026.

¹⁰⁴ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 35.

¹⁰⁵ Esta División estimó las participaciones de mercado a partir del número de suscriptores e ingresos generados por suscripciones de las empresas que proveen servicios audiovisuales mediante plataformas SVOD en Chile, conforme a los criterios adoptados anteriormente por la jurisprudencia comparada. A modo ejemplar, véanse: (i) CE, Caso M.10343 – *Discovery / Warner Media*; y, (ii) CE, Caso M.10349 – *Amazon / MGM*, párrafo 132.

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes en el Primer Complemento y a respuestas a oficio de plataformas¹⁰⁶.

83. Como se observa de la información presentada en la Tabla N°9, si bien se trataría de un mercado altamente concentrado, la materialización de la Operación no implicaría la superación de los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal¹⁰⁷, bajo ninguna de las métricas utilizadas. Asimismo, esta División constató la presencia de otros competidores relevantes en el mercado —en particular, Netflix, Amazon Prime y Disney+—, destacando el primero de ellos por concentrar más de la mitad de los ingresos asociados a la contratación de plataformas SVOD.
84. Adicionalmente, se verificó que tres competidores distintos de las Partes incrementaron su participación de mercado —medida en número de suscriptores— durante los últimos tres años. Por su parte, tanto WBD como PSKY exhibieron [REDACTED] durante el periodo analizado, alcanzando esta última [REDACTED].
85. En atención a estos antecedentes, esta División concluyó que la Operación no tendría la aptitud de reducir sustancialmente la competencia en el mercado de provisión minorista de servicios audiovisuales a través de plataformas SVOD.

IV.5. Otros mercados analizados

86. Tal como se señaló *supra*, las Partes también desarrollan actividades que se traslapan horizontalmente en los segmentos de: (i) venta de espacios publicitarios en televisión; (ii) licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para *merchandising*; y, (iii) desarrollo y publicación de videojuegos. En consecuencia, corresponde evaluar los efectos que la Operación podría generar en cada uno de estos segmentos.
87. A continuación, la Tabla N°10 siguiente presenta las participaciones de mercado de las Partes en los segmentos señalados para el año 2025, así como la variación proyectada del IHH que resultaría de la materialización de la Operación.

Tabla N°10: Participaciones de mercado de las Partes en los otros mercados (2025).

Actor	Venta de espacios publicitarios en televisión de pago	Licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para <i>merchandising</i>		Desarrollo y publicación de videojuegos
		Total	Personajes y entretenimiento	
WBD	[60-70]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
PSKY	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Conjunta	[60-70]%	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%
Otros	[30-40]%	[90-100]%	[90-100]%	[90-100]%
Delta IHH	26	13	29	0,1

Fuente: Elaboración propia en base a información acompañada por las Partes y terceros¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Véanse: (i) respuesta de Amazon a Oficio Ord. N°1064-26, de fecha 11 de junio de 2026; (ii) respuesta de Apple a Oficio Ord. N°1065-26, de fecha 22 de junio de 2026; (iii) respuesta de Disney a Oficio Ord. N°1068-26, de fecha 11 de junio de 2026; (iv) respuesta de Google a Oficio Ord. N°1231-26, de fecha 26 de junio de 2026; (v) respuesta de Netflix a Oficio Ord. N°1072-26, de fecha 11 de junio de 2026; y, (vi) respuesta de Sony a Oficio Ord. N°1067-26, de fecha 11 de junio de 2026.

¹⁰⁷ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 35.

¹⁰⁸ Para estimar las participaciones de mercado en la comercialización de espacios publicitarios en televisión de pago, el desarrollo y publicación de videojuegos, y el licenciamiento de derechos de propiedad intelectual para *merchandising*, se consideraron las ventas reportadas por WBD y PSKY, complementadas con información del "Informe de Inversión Publicitaria" de la Asociación de Agencias de Medios (AAM), de la base de datos "Newzoo" y del estudio "2024 Global Licensing Industry Study", respectivamente, para determinar el tamaño de dichos mercados. El Informe de inversión publicitaria de AAM se encuentra disponible en <<https://aam.cl/informe-de-inversion-publicitaria-diciembre-2025>> [última visita: 06.08.2026], mientras que la base de datos "Newzoo" y el estudio de Global Licensing fueron acompañados por las Partes como anexo al Primer Complemento.

88. En la tabla anterior, se constata que en virtud de la Operación no se superarían los umbrales de concentración de la Guía de Análisis Horizontal en los segmentos analizados. De forma adicional, fue posible constatar que no concurren circunstancias especiales que ameriten un análisis en mayor profundidad en ninguno de los mercados mencionados¹⁰⁹. Por lo tanto, es posible concluir que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los segmentos analizados en la presente sección.

IV.6. Análisis vertical

89. Esta División constató que las actividades de las Partes darían lugar a las siguientes superposiciones verticales: (i) aguas arriba, la producción y licenciamiento de contenido audiovisual y, aguas abajo, la provisión minorista de servicios SVOD; y, (ii) aguas arriba, la producción y licenciamiento de contenidos audiovisuales y, aguas abajo, la provisión minorista de servicios AVOD¹¹⁰. En relación con lo anterior, esta División evaluó la factibilidad de posibles estrategias de bloqueo de insumos o de clientes en un escenario post Operación.
90. En cuanto a una eventual estrategia de bloqueo de insumos, esta podría consistir en el detrimento de las condiciones competitivas en las cuales los competidores de Paramount+, Pluto TV y/o HBO Max, aguas abajo, podrían acceder al contenido audiovisual. A efectos de evaluar lo anterior, esta División ponderó la relevancia que tendrían las Partes como proveedores de contenido, y que según fuese observado en las Tabla N°7 y Tabla N°8 de la sección IV.3. del presente Informe, estas representarían el [0-5]% del mercado de producción y licenciamiento de contenido audiovisual y un [20-30]% de las compras de contenido de los distintos proveedores minoristas de servicios SVOD en Chile. Por lo tanto, considerando estas participaciones, es posible concluir que las Partes carecerían de habilidad para bloquear insumos a sus competidores en servicios SVOD.
91. En cuanto a un eventual bloqueo de clientes, este consistiría en el empeoramiento de las condiciones competitivas mediante las cuales Paramount+, Pluto TV y/o HBO Max adquieren el contenido audiovisual provisto por los competidores de WBD y PSKY en la producción de dicho contenido. Al respecto, cabe tener presente que los clientes de los proveedores de contenido pueden ser diversos, incluyendo a proveedores minoristas de servicios SVOD y proveedores de servicios AVOD, así como también a canales de televisión abierta y otros¹¹¹. En ese sentido, una eventual estrategia de bloqueo de clientes debiese considerar la relevancia de las plataformas de las Partes respecto del total de clientes disponibles.
92. Al respecto, el contenido adquirido por Paramount+, PlutoTV y HBO Max de forma conjunta no supera el [0-5]% del contenido adquirido para ser visualizado en Chile por plataformas SVOD, al considerar que las tres plataformas tienen una marcada tendencia por proveer contenido de su propio grupo empresarial¹¹². En atención a lo anterior, no se estima que las

¹⁰⁹ En efecto, la Guía de Análisis Horizontal detalla ciertos supuestos en que, pese a no superarse los umbrales de concentración, se requiere un análisis en mayor profundidad. Estos son, entre otros: la existencia de competencia potencial o de un entrante reciente, que una de las partes sea un competidor especialmente innovador, cercanía competitiva o vínculos estructurales o contractuales, cuya concurrencia no se verifica en el presente caso. Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36.

¹¹⁰ Primer Complemento, párrafos 139 a 141.

¹¹¹ Por ejemplo, venta o arriendo de medios digitales (*transactional video on demand, pay-per-view o electronic sell-through*). Al respecto, véase: Notificación, párrafo 45.

¹¹² Al respecto véanse: (i) Primer Complemento, párrafo 200; y, (ii) declaración de representante de Pluto TV, de fecha 9 de junio de 2026.

Partes cuenten con la habilidad necesaria para implementar una estrategia de bloqueo de clientes.

93. En conclusión, esta División estima que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia mediante el bloqueo de insumos ni de clientes respecto a los segmentos analizados, por cuanto las Partes no contarían con la habilidad necesaria para ejecutar estrategias de esa naturaleza.

V. MEDIDAS DE MITIGACIÓN

V.1. Otras medidas de mitigación vigentes para las Partes

94. La Fiscalía ha aprobado anteriormente diversas operaciones de concentración en la industria audiovisual sujetas a medidas de mitigación actualmente vigentes. Como se indicó previamente, algunas de ellas involucraron a entidades relacionadas con las Partes, y las vinculan en la actualidad, por lo que la descripción de su alcance y vigencia resulta relevante para efectos del análisis de las Medidas de Mitigación ofrecidas en el presente caso.
95. En primer lugar, en la operación consistente en la adquisición de control de Canal del Fútbol (“CDF”, actualmente comercializado bajo la marca TNT Sports) por parte de Turner International Latin America, Inc., Rol FNE F116-2018, la Fiscalía aprobó dicha transacción sujeta, entre otras medidas, a la prohibición de venta atada y empaquetamiento entre los canales de CDF y los canales de Turner, por un periodo de quince años – es decir, hasta el 20 de diciembre de 2033–, correspondiente al periodo de licenciamiento de los derechos de transmisión de CDF¹¹³. Adicionalmente, se contempló un mecanismo arbitral eventualmente aplicable a controversias surgidas en las negociaciones con operadores de televisión de pago¹¹⁴.
96. Posteriormente, en la operación consistente en la adquisición de control en HBO Ole Partners por parte de HBO Latin America Holdings, L.L.C., Rol FNE F222-2019, las partes se comprometieron, entre otras medidas, a ofrecer los canales HBO de manera independiente y no atada con los canales CDF –ambos pertenecientes en la actualidad a WBD–, hasta el 20 de diciembre de 2033¹¹⁵.
97. En tercer lugar, en la operación consistente en la adquisición de control sobre WarnerMedia LLC por parte de Discovery Inc., Rol FNE F290-2021 las partes se comprometieron a ofrecer los canales lineales de WarnerMedia para su distribución de forma que no estén individual o colectivamente atados o empaquetados con los canales lineales de Discovery, y viceversa¹¹⁶. Asimismo, se estableció una prohibición de empaquetamiento técnico respecto de los canales infantiles¹¹⁷, una restricción relativa a cláusulas de terminación cruzada entre contratos de ambos grupos de canales¹¹⁸, y un mecanismo arbitral para resolver controversias comerciales con operadores de televisión de pago¹¹⁹. Dichos compromisos se asumieron por un periodo de siete años a partir del cierre de la operación, y tienen vigencia hasta el 8 de abril de 2029.

¹¹³ Informe F116-2018, párrafos 222-224.

¹¹⁴ Informe F116-2018, párrafos 233-234.

¹¹⁵ Dicho plazo coincide también con el fin del periodo de licenciamiento de los derechos de transmisión de CDF. Informe F222-2019, párrafo 100.

¹¹⁶ Informe F290-2021, párrafo 87.

¹¹⁷ Informe F290-2021, nota al pie N°72.

¹¹⁸ Informe F290-2021, nota al pie N°72.

¹¹⁹ Informe F290-2021, párrafos 88 y 89.

V.2. Antecedentes para el análisis de las Medidas de Mitigación

98. Conforme a lo dispuesto en el artículo 53 inciso tercero del DL 211 y la Guía de Remedios, las partes de una operación de concentración tienen el derecho de ofrecer al Fiscal Nacional Económico las medidas que estimen aptas para mitigar los riesgos que el perfeccionamiento de la operación notificada pudiere producir para la libre competencia. De esta forma, el objetivo de las medidas de mitigación es impedir que una operación de concentración tenga la aptitud para reducir sustancialmente la competencia, preservando las condiciones de competencia previas a la misma¹²⁰. Así, si la Fiscalía arriba a la convicción de que, sujeta a dichas medidas, dicha operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia, debe aprobarla a condición de que se dé cumplimiento a las mismas¹²¹.
99. En virtud del análisis presentado a lo largo del presente Informe, esta División informó a las Partes¹²² que la materialización de la Operación, en los términos en que fue notificada, podría generar riesgos para la competencia, comunicándoles que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 54 letra c) del DL 211, correspondía extender la Investigación a Fase II para llevar a cabo un análisis en profundidad de los segmentos involucrados en la Operación y los riesgos identificados.
100. En particular, se les informó que el perfeccionamiento de la Operación podría reducir sustancialmente la competencia en el segmento de distribución de películas para su exhibición en cines en Chile, en virtud de la eventual concentración aguas abajo del mercado en que participan las Partes. Adicionalmente, se les informó que, en la etapa actual de investigación, no resulta posible descartar que la Operación pueda reducir sustancialmente la competencia en el mercado de provisión mayorista de canales de televisión.
101. En respuesta a los riesgos identificados, de conformidad con lo establecido en el artículo 53 inciso tercero del DL 211, las Partes ofrecieron medidas de mitigación, de acuerdo con lo establecido en la Guía de Remedios. Con ocasión de dicha presentación, en el marco de un proceso colaborativo, esta División dialogó y le otorgó retroalimentación a las Partes, para efectos de brindar orientación y colaborar en la búsqueda del mejor remedio posible¹²³.
102. De forma paralela, esta División realizó una serie de diligencias de investigación con el objeto de recabar antecedentes suficientes para evaluar la efectividad, idoneidad, factibilidad de implementación y proporcionalidad de las propuestas, y si estas cumplían el estándar aplicable a medidas de mitigación propuestas en Fase I, esto es, que sean suficientemente comprensivas y claras para asegurar que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia identificados, según se explicará *infra*. Por tanto, se llevaron a cabo diversas diligencias de investigación, dirigidas a las Partes y terceros que forman parte de la industria. En este contexto, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 inciso final del DL 211, se puso en conocimiento de terceros interesados las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes, a través del denominado *market test*.
103. Con fecha 27 de julio de 2026, las Partes presentaron un último ofrecimiento de remedios, consistentes en las Medidas de Mitigación¹²⁴, las que, a juicio de esta División, dan cumplimiento a los criterios de la Guía de Remedios para ser consideradas efectivas,

¹²⁰ Guía de Remedios, párrafo 7.

¹²¹ Guía de Remedios, párrafo 7.

¹²² Reunión sostenida con los apoderados de las Partes con fecha 2 de julio de 2026.

¹²³ Guía de Remedios, párrafo 23.

¹²⁴ Correlativo ingreso N°73.802-2026.

idóneas, factibles de implementar y proporcionales, siendo asimismo suficientemente comprensivas y claras para abordar adecuadamente todos los riesgos de la Operación.

V.3. Marco de análisis sobre medidas de mitigación

104. Conforme a lo dispuesto en los artículos 53 inciso tercero y 54 letra b) del DL 211, y en línea con las directrices contempladas en la Guía de Remedios y decisiones anteriores de esta Fiscalía, las medidas de mitigación deben cumplir las siguientes condiciones básicas: (i) ser efectivas e idóneas para impedir que la operación notificada pueda producir una reducción sustancial de la competencia; (ii) ser factibles de implementar, ejecutar y monitorear; y, (iii) ser proporcionales a los problemas de competencia identificados¹²⁵.
105. La Guía de Remedios indica que las medidas de mitigación ofrecidas por las partes de una operación de concentración deben resultar idóneas, con un grado suficiente de certeza, para impedir que ésta pueda reducir sustancialmente la competencia durante todo el periodo esperado de duración de dichos efectos anticompetitivos¹²⁶. Respecto a su factibilidad de implementación, ejecución y monitoreo, su diseño debe permitir que éstas sean ejecutables en la práctica de manera adecuada, evitando referir a conceptos indeterminados y de difícil aplicación¹²⁷. Por último, las medidas de mitigación deben ser proporcionales al problema de competencia detectado. Así, en caso de existir propuestas alternativas de medidas de mitigación que la Fiscalía evalúe como igualmente efectivas para mitigar los efectos anticompetitivos de la operación, se preferirá aquella menos gravosa para las partes¹²⁸.
106. Finalmente, tanto la Fiscalía como otras autoridades de competencia consideran que las medidas de mitigación ofrecidas durante la primera fase de la investigación, esto es Fase I, solo pueden ser aceptadas cuando sean suficientemente comprensivas y claras para asegurar que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia planteados por la operación. Ello, por cuanto la investigación en profundidad, tanto del mercado como de los efectos de la operación en la competencia, solo se realiza en Fase II¹²⁹.

V.4. Análisis de las Medidas de Mitigación

107. De acuerdo con lo expuesto *supra*, con fecha 27 de julio de 2026, las Partes ofrecieron las Medidas de Mitigación. A continuación, se detalla su contenido y el análisis realizado por esta División, que permitió concluir que éstas resultan efectivas, idóneas, factibles de implementar y proporcionales, de manera que, sujetándose a ellas, la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados.

¹²⁵ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafos 8-13; (ii) CE (2008), *Commission notice on remedies acceptable under Council Regulation (EC) No 139/2004 and under Commission Regulation (EC) No 802/2004*, disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52008XC1022%2801%29>, párrafos 9-14; (iii) Competition & Markets Authority de Reino Unido (2025), *Merger Remedies*, disponible en: <https://www.gov.uk/government/publications/merger-remedies>, párrafo 3.5. [últimas visitas: 06.08.2026]; (iv) Informe de aprobación, "Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A", Rol FNE F233-2020, párrafos 385 y siguientes; (v) Informe de aprobación con medidas de mitigación, "Asociación entre Codelco y SQM S.A.", Rol FNE F399-2024, párrafos 239 y siguientes; y, (vi) Informe de aprobación, "Fusión entre Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Hino Motors Ltd", Rol FNE F431-2025 ("Informe F431-2025"), párrafo 114.

¹²⁵ Guía de Remedios, párrafo 12.

¹²⁶ Guía de Remedios, párrafo 9.

¹²⁷ Guía de Remedios, párrafo 11.

¹²⁸ Guía de Remedios, párrafo 13.

¹²⁹ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafo 20; y, (ii) Informe F431-2025, párrafo 115.

V.4.1. Descripción de las Medidas de Mitigación

108. A través de las Medidas de Mitigación, las Partes asumen una serie de compromisos destinados a abordar los riesgos identificados en la Investigación, en relación con la distribución de películas para su exhibición en cines y la distribución mayorista de canales de televisión de pago. Para ello, las Medidas contemplan compromisos relacionados a la estructura de distribución actualmente utilizada por las Partes en Chile, así como restricciones aplicables a la modalidad de comercialización de canales en la televisión de pago, además del establecimiento de mecanismos de resolución de controversias, publicidad y monitoreo de cumplimiento.
109. Con respecto a la distribución de películas para su exhibición en cines, las Partes se comprometen a poner término a la utilización por parte de Paramount Pictures International Limited (“**PPIL**”)¹³⁰ del licenciatario compartido de UIP en Chile¹³¹⁻¹³², en la fecha más temprana permitida en los acuerdos contractuales vigentes de UIP. Para dichos efectos, la propuesta contempla como mecanismo principal la suscripción de un acuerdo modificatorio entre PPIL y NBCUniversal que permita excluir a Chile de las restricciones actualmente previstas en el pacto de accionistas de UIP (“**Pacto de Accionistas**”) respecto de las salidas simultáneas de territorios¹³³⁻¹³⁴.
110. De manera subsidiaria, si dicho acuerdo modificatorio no es suscrito antes del 31 de agosto de 2026, PPIL deberá poner término al acuerdo de representación celebrado con UIP¹³⁵. Conforme a dicho procedimiento, PPIL deberá salir completamente de UIP, de manera que UIP cese en la distribución de las películas de PSKY, debiendo además vender su participación accionaria en dicha entidad¹³⁶.
111. Adicionalmente, las Partes se comprometen, por un plazo de diez años contado desde el cierre de la Operación, a no celebrar acuerdos, negocios o entendimientos con NBCUniversal destinados a establecer mecanismos de distribución conjunta de películas para su exhibición en cines en Chile¹³⁷. Asimismo, se obligan a no trasladar la distribución de películas producidas por WBD o PSKY hacia licenciatarios que distribuyan películas de NBCUniversal o Disney en Chile¹³⁸.
112. Con el fin de prevenir el acceso o intercambio de información comercialmente sensible entre PPIL y NBCUniversal durante la gestión de la eventual salida de PPIL de UIP, las Partes se obligan a establecer una serie de obligaciones de *ring-fencing*, principalmente relativas a

¹³⁰ PPIL es una sociedad filial de PSKY, constituida bajo las leyes de Inglaterra y Gales. Párrafo 2.29 de las Medidas de Mitigación. Junto con Universal Studios Limited (“**USL**”), sociedad filial de NBCUniversal, constituyeron UIP, como *joint venture* para unificar el proceso de distribución de las películas de PSKY y NBCUniversal en determinados países. Véase: documento denominado “Anexo 2 UIP Shareholder Agreement – confidential”, acompañado por PSKY en respuesta al Oficio Ord. N°1439-26, de fecha 15 de julio de 2026.

¹³¹ Es decir, el licenciatario contratado por UIP bajo un acuerdo común para actuar como distribuidor cinematográfico de las películas de PPIL y USL, que en Chile es Andes Films. Véase: párrafo 2.23. de las Medidas de Mitigación.

¹³² Actualmente correspondiente a Andes Films.

¹³³ De acuerdo con la sección 4.1.0. (g) del Pacto de Accionistas, [-]. Véase: documento denominado “Anexo 2 UIP Shareholder Agreement – confidential”, acompañado por PSKY en respuesta al Oficio Ord. N°1439-26, de fecha 15 de julio de 2026.

¹³⁴ En caso de materializarse dicha modificación, PPIL deberá notificar formalmente su decisión de poner término al esquema de distribución compartida, iniciándose a partir de ese momento el procedimiento contractual que conducirá a su desvinculación definitiva del licenciatario utilizado conjuntamente con NBCUniversal en Chile. Véanse: párrafos 3.1.2. a 3.1.4. de las Medidas de Mitigación.

¹³⁵ Ello, mediante el ejercicio de los derechos contractuales correspondientes [-]. Sección 4.04 del Pacto de Accionistas. Véase: documento denominado “Anexo 2 UIP Shareholder Agreement – confidential”, acompañado por PSKY en respuesta al Oficio Ord. N°1439-26, de fecha 15 de julio de 2026.

¹³⁶ Párrafo 3.1.5., numeral (iii), de las Medidas de Mitigación.

¹³⁷ Párrafo 3.2.1. de las Medidas de Mitigación.

¹³⁸ Párrafos 3.2.2. y 3.2.3. de las Medidas de Mitigación.

evitar el traspaso de información comercialmente sensible en relación a planes de distribución de películas de sus respectivos estudios¹³⁹. Asimismo, se comprometen a una serie de obligaciones de reporte a la Fiscalía sobre el cumplimiento de las obligaciones descritas en los párrafos precedentes¹⁴⁰.

113. Por otra parte, respecto de la distribución mayorista de canales de televisión de pago, las Medidas establecen una prohibición de atar o agrupar los canales lineales de PSKY¹⁴¹ junto con los canales lineales de WarnerMedia¹⁴² y/o canales lineales de TNT Sports¹⁴³ en las ofertas realizadas a distribuidores de televisión de pago¹⁴⁴, así como también incorporar cláusulas de terminación cruzada (*cross default*) entre acuerdos relativos a dichos grupos de canales lineales¹⁴⁵, restricciones que no resultan aplicables a los canales lineales de Discovery atendida su actual relevancia y en relación con las medidas de mitigación vigentes respecto de la investigación Rol FNE F290-2021¹⁴⁶. Dicho compromiso tiene una duración total de cinco años a partir de la fecha de cierre de la Operación¹⁴⁷, sujeto a una cláusula de revisión en base a un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado o su dinámica competitiva¹⁴⁸.
114. Asimismo, las Medidas establecen un mecanismo de arbitraje eventualmente aplicable a las posibles disputas que se susciten en las negociaciones para la celebración o renovación de acuerdos de licenciamiento de canales lineales de PSKY, WarnerMedia, Discovery y/o TNT Sports. De esta manera, a solicitud del distribuidor de canales de televisión de pago respectivo, dichas controversias podrán ser sometidas a conocimiento de un árbitro arbitrador, conforme con un procedimiento reglado por el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago¹⁴⁹.
115. En dicho proceso, el árbitro debe determinar si los precios, términos y/o condiciones ofrecidas son acordes a aquellas justas de mercado. En caso de determinar que la oferta inicial no es justa, cada parte del arbitraje debe presentar una oferta final, y el árbitro debe

¹³⁹ Párrafo 3.3. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴⁰ Párrafo 3.4. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴¹ Se definen como “los siguientes Canales Lineales de TV de Pago que PSKY (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente de forma directa a los Distribuidores de TV de Pago, y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: Nickelodeon, Nick Jr, Comedy Central y MTV; y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro”. Párrafo 2.8. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴² Definidos como los “Canales Lineales de TV de Pago que WBD (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente a los Distribuidores de TV de Pago, y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: Cartoonito, Cartoon Network, Tooncast, CNN en español, CNN International, Adult Swim, Cinemax, HBO, HBO 2, HBO Family, HBO Mundi, HBO Plus, HBO POP, HBO Signature, HBO Xtreme, Space, TCM (Turner Classic Movies), TNT, TNT Novelas, TNT Series, Warner Channel, y HTV; y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro”. Párrafo 2.11. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴³ Se definen como “los siguientes Canales Lineales de TV de Pago que se licencian directamente a los Distribuidores de TV de Pago, y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: TNT Sports, TNT Sports Premium (esta última en versión SD y HD); y cualquier otro que pudiera reemplazarlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro”. Párrafo 2.9. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴⁴ Así, según indican las Medidas, los canales lineales de PSKY tendrán su propio precio y condiciones, distinguibles del precio y condiciones de los canales lineales de WarnerMedia y/o de los canales lineales de TNT Sports. Asimismo, en caso de que se concedan descuentos, no pueden estar sujetos a la venta conjunta de los canales lineales de PSKY y los canales lineales de WarnerMedia y/o de los canales lineales de TNT Sports. Párrafo 4.1. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴⁵ Párrafo 4.2. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴⁶ Definidos como “los siguientes Canales Lineales de TV de Pago que WBD (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente de forma directa a los Distribuidores de TV de Pago que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: Animal Planet, Discovery Channel, Discovery Kids, Discovery Home & Health, HGTV, Discovery Science, Discovery Turbo, Food Network, ID -Investigation Discovery, TLC, Discovery Theater y Discovery World; y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro”. Párrafo 2.7. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴⁷ Párrafo 8.2. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴⁸ Párrafo 9.1. de las Medidas de Mitigación.

¹⁴⁹ Párrafo 4.3. de las Medidas de Mitigación.

decidir entre la oferta de las Partes o la oferta del operador de televisión de pago, según la que se ajuste de mejor manera a los precios, términos y/o condiciones justas de mercado¹⁵⁰.

116. Finalmente, las Medidas de Mitigación contemplan obligaciones orientadas a la publicidad de los compromisos asumidos en las Medidas¹⁵¹. En particular, las Partes: (i) deberán difundir las Medidas a los ejecutivos de las Partes que participan en el licenciamiento de derechos de distribución para cines y en la distribución de canales de televisión pagada, según corresponda¹⁵²; (ii) comunicar dichas medidas a los distribuidores de televisión pagada y exhibidores de películas en Chile¹⁵³; y, (iii) publicar los remedios en un lugar visible del sitio web de las Partes¹⁵⁴.

V.4.2. Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación

117. La Guía de Remedios indica que las medidas de mitigación ofrecidas por las partes deben resultar idóneas, con un grado suficiente de certeza, para impedir que la Operación pueda reducir sustancialmente la competencia durante todo el periodo esperado de duración de dichos efectos anticompetitivos¹⁵⁵.
118. A este respecto, y según fuese revisado *supra*, la Operación podría tener efectos en la competencia respecto de la distribución de películas para su exhibición en cine a nivel nacional. En este contexto, las Medidas previenen que las decisiones de las Partes respecto de la distribución de su contenido generen una mayor concentración en dicho eslabón, incrementando el poder de negociación de los distribuidores respecto de los cines. En particular, al terminar la distribución conjunta con NBCUniversal mediante UIP en el territorio chileno, desligándose también de la distribución mediante un actor común y al obligarse a no trasladar la distribución de PSKY o de WBD hacia licenciarios que distribuyan películas de NBCUniversal o Disney. Consecuentemente, estos compromisos serían efectivos para mitigar los riesgos para la competencia en la distribución de películas para su exhibición en cines.
119. En cuanto a la posibilidad de que la Operación tenga efectos en la competencia en el mercado de provisión mayorista de canales de televisión de pago, la prohibición de empaquetamiento entre los canales lineales de PSKY con los de WarnerMedia y/o de TNT Sports previene que la entidad fusionada utilice el poder de negociación que le otorgan dichos canales lineales para forzar la contratación de los canales lineales de PSKY, o bien para negociar su contratación en condiciones más desfavorables a los cableoperadores¹⁵⁶. Lo anterior busca no apalancar la posición negociadora respecto de los canales PSKY que existía de manera previa a la Operación, al atender la relevancia de los canales WarnerMedia o TNT Sports.
120. Por otro lado, en línea con lo señalado en casos anteriores¹⁵⁷, esta División estima que la instancia arbitral, destinada a operar como mecanismo de solución de controversias ante falta de acuerdo con cableoperadores, es efectiva para mitigar el riesgo de aumento de poder de negociación respecto de los canales PSKY. En efecto, la instancia arbitral permite

¹⁵⁰ Párrafos 4.3.5. y 4.3.6. de las Medidas de Mitigación.

¹⁵¹ Párrafo 6 de las Medidas de Mitigación

¹⁵² Párrafo 6.1. de las Medidas de Mitigación.

¹⁵³ Párrafo 6.2. de las Medidas de Mitigación.

¹⁵⁴ Párrafo 6.3. de las Medidas de Mitigación

¹⁵⁵ Guía de Remedios, párrafo 9.

¹⁵⁶ En el caso de un eventual empaquetamiento de los canales de PSKY con los de Discovery, no se estima que dé lugar a un cambio sustancial en el poder de negociación de cara a los cableoperadores debido a su participación inferior al 5% en los costos de éstos.

¹⁵⁷ Véanse: (i) Informe F290-2021, párrafo 90; y, (ii) Informe F155-2018, párrafo 134.

dar un contrapeso al mayor poder negociador que obtendría la entidad fusionada respecto de los canales de PSKY, y también opera como un disuasorio de incurrir en este tipo de conductas. En este sentido, en el contexto del *market test*, se informó por terceros que las medidas de mitigación descritas en la Sección V.1, y en particular, la cláusula arbitral, tuvo efectos positivos de cara a los cableoperadores ante la falta de acuerdo en la negociación¹⁵⁸.

121. En consecuencia, las Medidas de Mitigación ofrecidas se consideran efectivas e idóneas, con un grado suficiente de certeza, para impedir que la Operación sea apta para reducir sustancialmente la competencia.
122. A su vez, la Guía de Remedios establece que las medidas deben ser factibles de implementar, ejecutar y monitorear¹⁵⁹. Al respecto, esta División considera que estas se ajustan al estándar aplicado previamente por la Fiscalía¹⁶⁰ y que el sistema de monitoreo resulta suficiente y sencillo para asegurar el efecto que dichas medidas persiguen. Dicho monitoreo del cumplimiento de las medidas se ve facilitado, por ejemplo, por las obligaciones de *ring-fencing* comprometidas, y por los reportes periódicos que las Partes se obligaron a entregar, relativos al cumplimiento de las Medidas¹⁶¹.
123. Por último, la Guía de Remedios indica que las medidas de mitigación deben ser proporcionales al problema de competencia detectado. Así, en caso de existir propuestas alternativas de medidas de mitigación que la Fiscalía evalúe como igualmente efectivas para mitigar los efectos anticompetitivos de la operación, se preferirá aquella menos gravosa¹⁶².
124. Sobre este punto, los compromisos referentes al riesgo en la distribución de películas para su exhibición en cines serían de carácter cuasi-estructural¹⁶³, afectando eventuales contratos que puedan ser celebrados con terceros en dicho segmento. De esa forma, mediante compromisos que no requieren una desinversión de activos¹⁶⁴, las Medidas previenen de un modo igualmente eficiente un empeoramiento en la estructura actual de la distribución de películas para su exhibición en cines como causa de la Operación.
125. Por su parte, respecto de aquellas medidas referentes al riesgo en el mercado de provisión mayorista de canales de televisión de pago, estas se ajustan al estándar de proporcionalidad aplicado previamente por la Fiscalía¹⁶⁵, siendo el plazo de cinco años a partir del Cierre un periodo suficiente y adecuado, en atención a las particulares características del mercado¹⁶⁶.

¹⁵⁸ Declaración de agente económico activo en la industria.

¹⁵⁹ Guía de Remedios, párrafo 12.

¹⁶⁰ Véanse: (i) Informe F290-2021, párrafos 87 y siguientes; y, (ii) Informe F431-2025, párrafos 130 y 131.

¹⁶¹ Párrafo 3.4. de las Medidas de Mitigación, según fue descrito *supra*.

¹⁶² Guía de Remedios, párrafo 13.

¹⁶³ De acuerdo con la Guía de Remedios, las medidas cuasi-estructurales "(s)on aquellas que persiguen restablecer la competencia por la vía de permitir a competidores de la empresa fusionada acceder en términos apropiados a los insumos, infraestructura, redes, tecnología o información de propiedad de esta última que resulten necesarios al efecto". Guía de Remedios, párrafo 79.

¹⁶⁴ En ese sentido, la Guía de Remedios establece que: "Excepcionalmente, la FNE podrá considerar medidas de mitigación que no impliquen una desinversión de activos a un comprador adecuado cuando se cumpla alguno de los siguientes supuestos: a) las partes demuestren a la FNE que las medidas ofrecidas resultan igualmente efectivas que la desinversión a un comprador adecuado para evitar que la operación reduzca sustancialmente la competencia; b) Los riesgos aparecen como temporales atendidas las características del mercado (por ejemplo, rápidos cambios tecnológicos); c) Existen considerables eficiencias acreditadas, que podrían perderse en caso de optarse por desinversiones; d) La desinversión no resulta factible y la prohibición tampoco es apta para impedir la materialización de los riesgos detectados". Guía de Remedios, párrafo 37.

¹⁶⁵ Véase: Informe F290-2021, párrafo 90.

¹⁶⁶ Véase: Informe F155-2018, párrafo 134.

126. Asimismo, y en relación a que la prohibición de empaquetamiento de los canales lineales de PSKY no se extiende a los canales lineales de Discovery¹⁶⁷, se consideró que dichos canales tienen actualmente una baja participación de mercado, no vislumbrándose respecto de dicho grupo de canales, y atendido el alcance de las medidas de mitigación vigentes respecto de la investigación Rol FNE F290-2021, que procede respecto de ellos un empaquetamiento exitoso de los canales PSKY a los de Discovery. En este contexto, y considerando además los costos de transacción que implicaría la creación de un nuevo paquete de canales, se concluyó que la medida ofrecida resulta proporcional al riesgo identificado.
127. En definitiva, el análisis realizado por esta División en base a los antecedentes de la Investigación y siguiendo los parámetros de la Guía de Remedios, permite concluir que las Medidas de Mitigación propuestas son efectivas, idóneas, factibles de implementar y proporcionales para mitigar los riesgos que el perfeccionamiento de la Operación podría producir en la competencia.

VI. CONCLUSIONES

128. El análisis de competencia realizado por esta División da cuenta de que la materialización de la Operación, en los términos propuestos en la Notificación, generaría riesgos a la competencia en el segmento de distribución de películas para su exhibición en cines en Chile, en virtud de la eventual concentración aguas abajo del mercado en que participan las Partes. Adicionalmente, en la etapa actual de la Investigación, no resulta posible descartar que la Operación pueda reducir sustancialmente la competencia en el mercado de provisión mayorista de canales de televisión.
129. Atendido lo anterior y considerando las Medidas de Mitigación presentadas por las Partes durante el transcurso de la Investigación relativas a los riesgos identificados, esta División ha llegado a la convicción que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado involucrado, en los términos contenidos en el artículo 54 letra b) del DL 211, a condición de que se dé estricto cumplimiento a todas y cada una de las Medidas ofrecidas.
130. En base a los antecedentes expuestos y al análisis efectuado en la Investigación, esta División sugiere la aprobación de la Operación, sujetándose al estricto cumplimiento de las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes, salvo el mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía de velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

**Aníbal
Enrique Palma
Miranda**

Firmado digitalmente
por Aníbal Enrique
Palma Miranda
Fecha: 2026.08.06
18:42:42 -04'00'

**ANÍBAL PALMA MIRANDA
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES**

MGB/JPY/VBS/RHR/MPD

¹⁶⁷ Véanse: nota al pie N°156, así como Tablas N°1 y N°2 del Informe.

ANEXO A: MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Santiago, 27 de julio de 2026

Señor
Aníbal Palma
Jefe División Fusiones
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos N°670, piso 8
Presente

Ref.: Propuesta de remedios. Investigación Rol FNE F464-2026.

At.: Magdalena Pérez, Joaquín Pineda y Rosmarie Heise.

De nuestra consideración,

Con fecha 18 de marzo de 2026, Paramount Skydance Corporation y su filial Prince Sub Inc. ("PSKY" y "Prince Sub", respectivamente), *por un lado*, y Warner Bros. Discovery, Inc., *por el otro*, ("WBD", en conjunto con PSKY y Prince Sub, "las Partes") notificaron a la Fiscalía Nacional Económica ("FNE" o "Fiscalía") la operación de concentración consistente en la adquisición de WBD y sus filiales por parte de PSKY ("Operación" y "Notificación", respectivamente), de conformidad con las disposiciones relevantes del Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1 de 2004 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 ("DL 211") y del Decreto Supremo N°41/2021 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo ("Reglamento"). La Notificación dio origen al procedimiento administrativo de revisión actualmente tramitado bajo el Rol FNE F464-2026 ("Investigación").

La Investigación fue iniciada por resolución de fecha 29 de mayo de 2026 ("Resolución de Inicio"). Posteriormente, con fecha 2 de julio de 2026, la FNE informó a las Partes su evaluación preliminar de los posibles riesgos que a su juicio la Operación podría producir para la libre competencia ("Reunión").

1. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

- 1.1. En atención a las preocupaciones preliminares expuestas en la Reunión, las Partes acompañan respetuosamente esta propuesta de remedios ("Remedios" o "Propuesta"), de conformidad con el artículo 53 del DL 211 y la Guía de Remedios de la FNE publicada en junio de 2017 ("Guía de Remedios").
- 1.2. El objetivo de esta propuesta es establecer medidas de mitigación adecuadas para abordar las preocupaciones preliminares levantadas por la FNE y, en definitiva, obtener la aprobación de la Operación conforme a lo dispuesto en el artículo 54 letra b) del DL 211.
- 1.3. De conformidad con lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 53 del DL 211, los Remedios propuestos no constituyen en caso alguno una admisión o reconocimiento de la existencia de potenciales riesgos.
- 1.4. Finalmente, las Partes hacen presente que los Remedios son factibles de implementar, ejecutar y monitorear en el tiempo, y proporcionales a las preocupaciones planteadas por la Fiscalía.

2. DEFINICIONES

- 2.1. **Acuerdo de Licencia Compartida:** un acuerdo entre UIP y un Licenciatario Compartido de UIP para la distribución de películas para su exhibición en salas de cine en Chile.
- 2.2. **Acuerdo de Representación:** se refiere al acuerdo de representación entre PPIL y UIP, vigente [REDACTED] y con efecto [REDACTED]
- 2.3. **Acuerdo Modificadorio:** el acuerdo entre la Parte Comprometida (a través de su filial PPIL) y NBCUniversal (a través de su filial USL) para modificar el acuerdo de distribución teatral conjunta bajo el SHA y el Acuerdo de Representación de PPIL con UIP, para facilitar la salida de PPIL del Licenciatario Compartido de UIP en Chile, mediante la eliminación de las restricciones establecidas en la Sección 4.10(g) del SHA, la cual limita el número de territorios que PSKY o NBCUniversal pueden salir.
- 2.4. **Afiliada:** significa cualquier entidad o agente económico que, directa o indirectamente, detente Control o se encuentre bajo el Control común de una determinada entidad o agente económico.
- 2.5. **Arbitraje:** se refiere al proceso de resolución de conflictos descrito en la Sección 4.3.
- 2.6. **Año:** significa el período de tiempo comprendido por 365 días naturales, o 366 si ocurre un año bisiesto durante el cómputo del plazo, según el artículo 48, inciso segundo, del Código Civil.
- 2.7. **Canales Lineales de Discovery:** se refiere a los siguientes Canales Lineales de TV de Pago que WBD (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente de

forma directa a los Distribuidores de TV de Pago que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: Animal Planet, Discovery Channel, Discovery Kids, Discovery Home & Health, HGTV, Discovery Science, Discovery Turbo, Food Network, ID -Investigation Discovery, TLC, Discovery Theater y Discovery World; y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro.

- 2.8. **Canales Lineales de PSKY:** se refiere a los siguientes Canales Lineales de TV de Pago que PSKY (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente de forma directa a los Distribuidores de TV de Pago, y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: Nickelodeon, Nick Jr, Comedy Central y MTV; y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro.
- 2.9. **Canales Lineales de TNT Sports:** se refiere a los siguientes Canales Lineales de TV de Pago que se licencian directamente a los Distribuidores de TV de Pago, y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: TNT Sports, TNT Sports Premium (esta última en versión SD y HD); y cualquier otro que pudiera reemplazarlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro.
- 2.10. **Canales Lineales de TV de Pago:** significa canales de TV pago que: (i) son el resultado de las actividades de programación que consistan en la organización del contenido audiovisual en una secuencia lineal, en horas preestablecidas, y que (ii) son directa o indirectamente licenciados a Distribuidores de TV de Pago, que los distribuyen a los consumidores a cambio de una suscripción, independientemente de la plataforma de distribución utilizada para ese propósito, así como todos los Servicios Auxiliares a tales Canales Lineales de TV de Pago.
- 2.11. **Canales Lineales de WarnerMedia:** se refiere a los siguientes Canales Lineales de TV de Pago que WBD (directamente o a través de Afiliadas) licencia actualmente a los Distribuidores de TV de Pago, y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile: Cartoonito, Cartoon Network, Tooncast, CNN en español, CNN International, Adult Swim, Cinemax, HBO, HBO 2, HBO Family, HBO Mundi, HBO Plus, HBO POP, HBO Signature, HBO Xtreme, Space, TCM (Turner Classic Movies), TNT, TNT Novelas, TNT Series, Warner Channel, y HTV; y cualquier otro que pueda sustituirlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de sustitución) o que se les añada en el futuro.
- 2.12. **Canales Lineales de WBD:** significa todos y cada uno de los Canales Lineales de TV de Pago que WBD licencia directamente a los Distribuidores de TV de Pago y que son distribuidos por estos últimos a los consumidores en Chile a partir del Cierre, y cualquier otro que pueda reemplazarlos (por cambio de marca o cualquier otro mecanismo de reemplazo) o que se agregue a ellos en el futuro. A partir del Cierre estos Canales Lineales de TV de Pago serán (i) los Canales Lineales de WarnerMedia; (ii) los Canales Lineales de Discovery; y (iii) los Canales Lineales de TNT Sports.
- 2.13. **Cierre:** se refiere a la materialización de la Operación.

- 2.14. Código Civil:** significa el Código Civil de la República de Chile y sus modificaciones vigentes.
- 2.15. Control:** se entenderá a la luz de lo dispuesto en el artículo 47 letras b) o d) del Decreto Ley 211, y en los términos establecidos en la Guía de Competencia de la Fiscalía Nacional Económica de junio de 2017.
- 2.16. Días Hábiles:** corresponde a días hábiles administrativos, conforme lo establecido en el artículo 59 del DL 211, esto es, entendiéndose por tales todos aquellos que no sean sábados, domingos o festivos.
- 2.17. Disney:** The Walt Disney Company, una corporación de Delaware, incluyendo sus filiales y Afiliadas.
- 2.18. Distribuidores de TV de Pago:** significa cualquier entidad o agente económico que cuente con el respectivo permiso emitido por la SUBTEL para proveer uno o más servicios de televisión de pago a suscriptores en Chile a cambio de una suscripción.
- 2.19. Estudios de PSKY:** marcas o estudios cinematográficos de PSKY, actuales y futuros, que producen películas destinadas a su distribución en salas de cine.
- 2.20. Estudios de WBD:** marcas o estudios cinematográficos de WBD, actuales y futuros, que producen películas destinadas a su distribución en salas de cine.
- 2.21. Fecha Límite de Retiro Anticipado:** para los efectos de los párrafos 3.1.6 y 3.1.7, la fecha que corresponda a los 13 meses siguientes al Cierre, la cual podrá ser prorrogada conforme al párrafo 3.1.7 y la Sección 9.
- 2.22. HBO Max:** significa el servicio de vídeo bajo demanda por suscripción (SVOD) ofrecido por WBD en la fecha de Cierre, así como cualquier servicio de vídeo bajo demanda que lo sustituya, suceda o sea objeto de una modificación de marca.
- 2.23. Información Confidencial:** cualquier secreto comercial, conocimiento técnico (*know-how*) o cualquier información comercial de naturaleza confidencial o de propiedad exclusiva que no sea de dominio público.
- 2.24. Licenciatario:** significa el distribuidor de películas para su exhibición en salas de cine utilizado por los Estudios de PSKY y/o de WBD en Chile.
- 2.25. Licenciatario Compartido de UIP:** tiene el significado asignado en la Sección 4.10(a) del SHA, esto es, un Licenciatario contratado por UIP bajo un acuerdo común para actuar como distribuidor cinematográfico de las películas de PPIL y USL. En el caso de Chile, el Licenciatario Compartido de UIP es Andes Films SpA.
- 2.26. Licenciatario No Compartido de UIP:** significa cualquier Licenciatario que sea utilizado por UIP bajo un acuerdo separado y solo distribuya las películas de PPIL y no de USL.
- 2.27. NBCUniversal:** NBCUniversal, LLC, una sociedad de responsabilidad limitada de Delaware, controlada por Comcast Corporation, incluyendo sus Afiliadas.

- 2.28. Notificación de Término del Licenciamiento:** un aviso escrito de PPIL a UIP y USL que indica que PPIL dejará de utilizar el Licenciatario Compartido de UIP en Chile.
- 2.29. Operación:** significa la transacción que consiste en la adquisición de WBD y sus filiales por parte de PSKY.
- 2.30. Parte Comprometida:** PSKY y, cuando los Remedios se refieren a un negocio de WBD o incluyen alguna obligación para WBD, se referirá también a WBD. Esto incluye a cualquier sucesor legal de la Parte Comprometida (en particular, la entidad fusionada).
- 2.31. PPIL:** Paramount Pictures International Limited, sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes de Inglaterra y Gales, inscrita bajo el número 03458440, con domicilio registrado en Building 5 Chiswick Park, 566 Chiswick High Road, Londres, W4 5YF. PPIL es una sociedad íntegramente de propiedad de PSKY.
- 2.32. Proveedores de Canales de PSKY:** significa cualquier entidad o agente económico Controlado, directa o indirectamente por PSKY que participe directamente en la negociación y otorgamiento de licencias de Canales Lineales de TV de Pago a Distribuidores de TV de Pago con efectos en Chile. Esta definición incluye cualquier sucesor legal de PSKY (en particular, la entidad fusionada).
- 2.33. Remedios Turner-CDF:** significa los compromisos acordados en la investigación Rol FNE F116-2018 que se encuentran vigentes y aplican a esta operación, consistentes en (i) la prohibición de venta atada de los Canales Lineales de TNT Sports (ex CDF) y los canales de Turner; y (ii) arbitraje.
- 2.34. Remedios Warner Bros-Discovery:** significa los compromisos acordados en la investigación Rol FNE F290-2021 que se encuentran vigentes y son aplicables a esta operación, consistentes en (i) la prohibición de atar y empaquetar los Canales Lineales de WarnerMedia con los Canales Lineales de Discovery; (ii) prohibición de empaquetamiento técnico Canales Infantiles; (iii) prohibición de cláusula de terminación cruzada (*cross default*); y, (iv) arbitraje. En conjunto con los Remedios Turner-CDF, los “**Remedios Vigentes**”.
- 2.35. Resolución de Aprobación:** corresponde a la resolución en virtud de la cual la FNE aprueba la Operación en los términos dispuestos en el inciso primero letra b) e inciso segundo del artículo 57 del DL 211.
- 2.36. Servicios Auxiliares:** significa (a) cualquier plataforma para acceder a contenido lineal de manera simultánea (simulcast) en relación al Canal Lineal de TV de Pago que es licenciada junto con el Canal Lineal de TV de Pago respectivo, que puede ser accedida por los consumidores a través de medios diferentes a los decodificadores (set-top-boxes) como parte de la suscripción al Canal de TV de Pago respectivo, tales como plataformas TV everywhere; (b) el derecho a acceder al contenido lineal de manera simultánea (simulcast) en relación al Canal Lineal de TV de Pago que es licenciado junto con el Canal Lineal de TV de Pago relevante, que permite a los consumidores ver dicho contenido a través de las plataformas

TV everywhere de los Distribuidores de TV de Pago como parte de la suscripción al Canal Lineal de TV de Pago respectivo; (c) el derecho a acceder de manera no lineal a contenido incluido en el Canal Lineal de TV de Pago relevante que es licenciado junto con dicho Canal Lineal de TV de Pago, que permite a los consumidores ver dicho contenido de manera “a la carta” (video on demand) a través de dispositivos como decodificadores (set-top-boxes) o las plataformas TV everywhere de los Distribuidores de TV de Pago como parte de la suscripción al Canal Lineal de TV de Pago respectivo; (d) el derecho a habilitar las siguientes funcionalidades en diferido (time shifted) respecto al contenido incluido en el Canal Lineal de TV de Pago relevante: Start-Over, Reverse EPG, Cloud DVR y Network PVR que es licenciado junto con dicho Canal Lineal de TV de Pago, funcionalidades que permiten a los consumidores acceder a dicho contenido durante cierto período de tiempo de manera “a la carta” (video on demand) a través de dispositivos como decodificadores (set-top-boxes) o las plataformas TV everywhere de los Distribuidores de TV de Pago como parte de la suscripción al Canal Lineal de TV de Pago respectivo; y (e) en general, todos los servicios accesorios de los mencionados Canales Lineales de TV de Pago que son licenciados junto a tales Canales Lineales de TV de Pago, a los que puede acceder el consumidor como parte de una suscripción de televisión de pago. Sin perjuicio de lo anterior, para mayor claridad, dentro de los Canales Lineales de TV de Pago y los Servicios Auxiliares no se incluyen los servicios Over The Top que son ofrecidos por las Partes, o por las entidades de sus grupos empresariales, por cualquier medio (por ejemplo, directamente a los consumidores a nivel minorista o indirectamente a través de terceros que actúan como intermediarios o distribuidores), incluyendo, pero no limitado a HBO Max, Paramount+ y Pluto TV.

- 2.37. Retiro Anticipado (*Early Withdrawal*):** para los efectos de los párrafos 3.1.6 y 3.1.7, el cese de la distribución cinematográfica de películas producidas por los Estudios de PSKY a través de UIP en Chile, debiendo PSKY determinar cualesquiera acuerdos de distribución alternativos de conformidad con la Sección 3.2.
- 2.38. SHA o *Shareholders Agreement*:** el pacto de accionistas entre UIP, PPIL y USL, vigente [REDACTED].
- 2.39. SUBTEL:** significa la Subsecretaría de Telecomunicaciones.
- 2.40. UIP:** United International Pictures, una sociedad de responsabilidad ilimitada constituida bajo las leyes de Inglaterra y Gales, inscrita bajo el número 01683912, con domicilio registrado en Building 5 Chiswick Park, 566 Chiswick High Road, Londres, W4 5YF. UIP es controlada conjuntamente por PSKY y NBCUniversal.
- 2.41. USL:** Universal Studios Limited, es una sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes de Inglaterra y Gales, inscrita bajo el número 09074960, con domicilio en 1 Central St. Giles, St. Giles High Street, Londres, WC2H 8NU. USL es propiedad de NBCUniversal.

3. PROPUESTA DE REMEDIOS RESPECTO A LA DISTRIBUCIÓN DE PELÍCULAS PARA SU EXHIBICIÓN EN SALAS DE CINE

3.1. El compromiso de terminar la distribución cinematográfica a través de UIP en Chile

3.1.1. La Parte Comprometida se compromete a que PPIL se retirará del Licenciario Compartido de UIP en Chile en la fecha más temprana permitida por el SHA y el Acuerdo de Representación de PPIL, incluyendo las enmiendas que se encuentren vigentes a esa fecha, ejecutando una de las opciones contempladas en los párrafos 3.1.2 y 3.1.5 y, en su caso, dando cumplimiento a lo dispuesto en los párrafos 3.1.6 y 3.1.7 a continuación. Para evitar dudas, los párrafos 3.1.5 a 3.1.7 solo se aplicarán como una opción de respaldo si el Acuerdo Modificatorio contemplado en el párrafo 3.1.2 no se ha ejecutado antes del 31 de agosto de 2026.

3.1.2. **Modificación del acuerdo de distribución conjunta entre UIP, PPIL y USL bajo el SHA y el Acuerdo de Representación de PPIL, para facilitar la pronta retirada de PPIL del Licenciario Compartido de UIP en Chile:** PPIL garantizará que hará lo posible para que el Acuerdo Modificatorio se ejecute lo más pronto posible tras la Resolución de Aprobación y, en cualquier caso, a más tardar el 31 de agosto de 2026, y será implementado al Cierre de la Operación. De conformidad con el Acuerdo Modificatorio, las restricciones actualmente establecidas en la Sección 4.10(g) del SHA —que limitan el número de territorios con Licenciarios Compartidos de UIP que pueden salir bajo los términos del SHA— no se aplicarán al Licenciario Compartido de UIP en Chile. Si se firma el Acuerdo Modificatorio, la salida de la Parte Comprometida del Licenciario Compartido de UIP en Chile se llevará a cabo de la siguiente manera y conforme a los plazos de aviso aplicables que se establecen a continuación.

3.1.3. En un plazo de [REDACTED] desde el Cierre, PPIL deberá informar la Notificación de Término del Licenciamiento a UIP y USL. En un plazo de [REDACTED] desde la recepción del referido aviso, USL puede optar por (i) [REDACTED] o (ii) [REDACTED]. El Término del Licenciario Compartido de UIP entrará en vigor en la fecha más temprana permitida por el SHA [REDACTED] según el Acuerdo de Licencia Compartida con Andes Film, tras la expiración del periodo de [REDACTED] desde la fecha de la Notificación de Término del Licenciamiento).

3.1.4. Para evitar dudas, no solo PPIL sino también USL pueden iniciar la salida del Acuerdo de Licencia Compartida siguiendo los procedimientos establecidos en el párrafo 3.1.3, en cuyo caso la Parte Comprometida tendrá derecho a elegir continuar utilizando el correspondiente Licenciario Compartido de UIP, según corresponda.

3.1.5. **Terminación de UIP y Retiro Anticipado:** Si el Acuerdo Modificatorio no se firma antes del 31 de agosto de 2026, la Parte Comprometida deberá asegurar que PPIL rescinda unilateralmente el Acuerdo de Representación de PPIL en la fecha más temprana permitida, notificando por escrito la finalización a UIP conforme a la Sección 11.1.2 del Acuerdo de Representación ("**Notificación de Término al**

Representante”) en un plazo de [REDACTED] desde el Cierre y a más tardar el [REDACTED] si el Cierre ocurre entre el [REDACTED]. La Notificación de Término al Representante debe entregarse [REDACTED] (el “Periodo de Ventana de Notificación”). Para mayor claridad, si el Cierre ocurre en cualquier momento [REDACTED], la Notificación de Término al Representante deberá entregarse [REDACTED]. Si el Cierre ocurre entre el [REDACTED], la Notificación de Término al Representante deberá entregarse [REDACTED] al Cierre, pero [REDACTED]. La Notificación de Término al Representante desencadenará la salida de la Parte Comprometida de UIP conforme a la Sección 5.01(a)(i) del SHA e iniciará automáticamente el mecanismo de compraventa conforme a la Sección 4.04 del SHA. Los principales pasos a seguir son los siguientes:

- (i) Al entregar la Notificación de Término al Representante, se considerará que PPIL ha ofrecido la totalidad de su participación en UIP a USL, única parte con derecho a adquirir dicha participación. PPIL deberá entregar con prontitud un aviso escrito en el que exponga los términos y condiciones aplicables a dicha transferencia, incluyendo el precio en efectivo propuesto al que PPIL está dispuesto a transferir su participación en UIP (“Notificación de Oferta”).
- (ii) Tras la entrega de la Notificación de Oferta, PPIL y USL entrarán en un periodo de negociación [REDACTED]. USL elegirá una de las siguientes opciones: (i) comprar la participación de PPIL en UIP [REDACTED] o (iii) rechazar la oferta de la Parte Comprometida por la participación de PPIL, en cuyo caso UIP será liquidada y desarticulada conforme a la Sección 5.01 del SHA.
- (iii) Independientemente de la opción que se elija, la Parte Comprometida (a través de PPIL) saldrá completamente de UIP; UIP ya no distribuirá las películas para distribución en salas de cine de la Parte Comprometida, y PPIL venderá toda su participación en UIP. [REDACTED]

[REDACTED] – entrará en vigor [REDACTED] en que se entregue la Notificación de Término al Representante, [REDACTED]

3.1.6. Sin perjuicio de la continuación del mecanismo de compraventa previsto en la Sección 4.04 del SHA tras la Notificación de Término al Representante, la Parte Comprometida deberá asegurar que PPIL complete el Retiro Anticipado a más tardar en la Fecha Límite de Retiro Anticipado, con independencia del Periodo de Ventana de Notificación en que la Parte Comprometida entregue la Notificación

de Término al Representante. A partir de la Fecha Límite de Retiro Anticipado, las películas producidas por los Estudios de PSKY dejarán de distribuirse en salas de cine a través de UIP en Chile. El Retiro Anticipado es independiente de la salida de PPIL de UIP conforme a la Sección 4.04 del SHA, o de cualquier disolución y liquidación de UIP conforme a la Sección 5.01 del SHA, según corresponda, y no la limitará, suspenderá ni afectará de otro modo.

3.1.7. Si el Retiro Anticipado no pudiere lograrse dentro de la Fecha Límite de Retiro Anticipado debido a impedimentos legales, contractuales, regulatorios, operacionales o de otra índole para su implementación, incluyendo aquellos casos en que el Retiro Anticipado en dicha fecha pudiera perturbar de manera significativa la distribución cinematográfica de películas en Chile, la Parte Comprometida deberá presentar una solicitud motivada ante la FNE, a más tardar [REDACTED] de la Fecha Límite de Retiro Anticipado, acreditando una causa justificada para una prórroga. Cualquier prórroga se limitará al plazo más breve necesario y no podrá extender la Fecha Límite de Retiro Anticipado más allá de [REDACTED] desde la Fecha Límite de Retiro Anticipado original.

3.1.8. Para evitar cualquier duda, la Parte Comprometida se reserva el derecho de (i) restablecer el *joint venture* de UIP fuera de Chile, (ii) continuar distribuyendo películas para su estreno en salas de cine a través de Licenciarios No Compartidos de UIP en Chile, siempre y cuando dichos licenciarios sean contratados por la Parte Comprometida y respetando las restricciones estipuladas en la Sección 3.2 siguiente.

3.2. Remedios para mantener a un Licenciario independiente respecto a otras productoras relevantes

Las Partes se comprometen a no ejecutar, directa o indirectamente, ninguno de los siguientes actos en un plazo de 10 años posteriores al Cierre:

3.2.1. Celebrar cualquier acuerdo, negocio o entendimiento con NBCUniversal (incluyendo cualquiera de sus Afiliadas) con el fin de establecer un *joint venture* o acuerdo comercial similar que tenga por objeto la distribución cinematográfica conjunta de películas para su exhibición en salas de cine en Chile;

3.2.2. Trasladar la distribución de películas para estreno en salas de cine producidas por los Estudios de WBD desde el Licenciario utilizado por WBD en Chile a un Licenciario que distribuya películas de NBCUniversal o Disney en Chile;

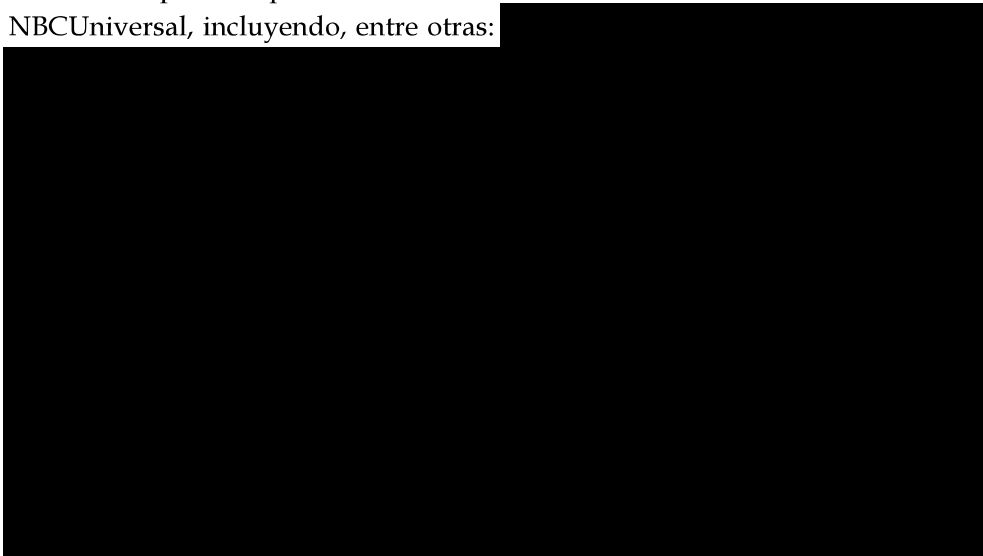
3.2.3. Trasladar la distribución de películas para su estreno en salas de cine producidas por los Estudios de PSKY desde el Licenciario utilizado por la Parte Comprometida en Chile al Licenciario utilizado por WBD, cuando dicho Licenciario también distribuya películas de NBCUniversal o Disney en Chile.

3.3. Obligaciones *ring-fencing*

3.3.1. La Parte Comprometida hace constar que, en virtud del SHA y del Acuerdo de Representación, la Parte Comprometida (a través de PPIL) y NBCUniversal (a través de USL) operan de forma plenamente independiente dentro de UIP, es

decir, toda información comercialmente sensible queda estrictamente aislada, cada estudio conserva el control exclusivo sobre la distribución de sus propias películas, y UIP tiene contractualmente prohibido negociar de forma conjunta en nombre de ambos estudios o hacer valer un catálogo combinado frente a los exhibidores.

- 3.3.2. En cualquier caso, desde la fecha del Cierre hasta la fecha en que la salida de la Parte Comprometida del acuerdo de distribución cinematográfica conjunta entre PPIL y USL surta plenos efectos, las obligaciones de *ring-fencing* previstas en este apartado regirán la separación entre, por un lado, la Parte Comprometida – incluidos PPIL y sus Afiliadas – y, por otro lado, NBCUniversal – incluidos USL y sus Afiliadas – a través de UIP. La Parte Comprometida implementará, y hará que se implementen dentro de UIP, todas las medidas necesarias para garantizar que no recibe Información Confidencial relativa a la distribución cinematográfica de las películas de NBCUniversal, incluida la información no pública relativa a fechas de estreno, planes de estreno, calendarios de estreno, planes de distribución, presupuestos, planes de marketing, condiciones de alquiler y demás condiciones de reserva (*booking*). Durante ese mismo período, la Parte Comprometida no revelará a NBCUniversal Información Confidencial relativa a la distribución cinematográfica de películas producidas por los Estudios de PSKY o los Estudios de WBD. Durante este período, la Parte Comprometida mantendrá, y, en su caso, hará que UIP – incluido el Licenciatario Compartido de UIP en Chile – mantenga, salvaguardas contractuales, operativas y técnicas adecuadas para impedir intercambios de Información Confidencial con NBCUniversal, incluyendo, entre otras:



3.4. Obligaciones de Reporte

- 3.4.1. La Parte Comprometida presentará a la FNE informes escritos en español que permitan confirmar el cumplimiento del compromiso descrito en los apartados 3.1, 3.2, y 3.3 a más tardar dentro de las dos semanas siguientes al Cierre (o en cualquier otro momento que solicite la FNE, si fuera necesario). A partir de entonces, y hasta la salida de PPIL del Licenciatario Compartido de UIP en Chile conforme a lo dispuesto el apartado 3.1, la Parte Comprometida presentará informes de cumplimiento cada seis meses (o en cualesquiera otros períodos intermedios que solicite la FNE, si fuera necesario), así como un informe final de

cumplimiento dentro de las dos semanas siguientes a dicha salida. Tras ese informe final de cumplimiento, la Parte Comprometida presentará a la FNE un informe anual durante el resto de la vigencia de los compromisos previstos en los apartados 3.1, 3.2, y 3.3 limitado a confirmar si dichos compromisos continúan cumpliéndose.

4. PROPUESTA DE REMEDIOS RESPECTO DE LA PROVISIÓN MAYORISTA DE CANALES DE TELEVISIÓN DE PAGO

4.1. Prohibición de atar y empaquetar los Canales Lineales de PSKY con los Canales Lineales de WarnerMedia y/o los Canales Lineales de TNT Sports

4.1.1. Actualmente, los Canales Lineales de WBD se distribuyen en tres paquetes diferentes: (i) Canales Lineales de WarnerMedia; (ii) Canales Lineales de Discovery; y (iii) los Canales Lineales de TNT Sports.

4.1.2. La Parte Comprometida se compromete a ofrecer a los Distribuidores de TV de Pago los Canales Lineales de PSKY de una manera que no estén agrupados individual ni colectivamente con los Canales Lineales de WarnerMedia y/o de los Canales Lineales de TNT Sports, ni viceversa.

4.1.3. La oferta de los Canales Lineales de PSKY ofrecidos a Distribuidores de TV de Pago en Chile tendrán su propio precio y condiciones, que serán distinguibles del precio y condiciones de los Canales Lineales de WarnerMedia y/o de los Canales Lineales de TNT Sports.

4.1.4. Asimismo, en caso de que se concedan descuentos, no pueden estar sujetos a la venta conjunta de los Canales Lineales de PSKY con los Canales Lineales de WarnerMedia y/o de los Canales Lineales de TNT Sports.

4.1.5. Para evitar cualquier duda, los Canales Lineales de PSKY podrán ser agrupados con los Canales Lineales de Discovery, y viceversa. Asimismo, nada impide a la Parte Comprometida ofrecer a los Distribuidores de TV de Pago, los Canales Lineales de PSKY junto con la plataforma HBO Max siempre que: (i) no se condicione la provisión de dicha plataforma a la adquisición de los Canales Lineales de PSKY; y, (ii) no se agrupen individual ni colectivamente con los Canales Lineales de WarnerMedia y/o de los Canales Lineales de TNT Sports.

4.2. Prohibición de cláusula de terminación cruzada (*cross default*)

4.2.1. La Parte Comprometida acepta que los acuerdos de licenciamiento de Canales Lineales celebrados entre los Proveedores de Canales de PSKY con los Distribuidores de TV de Pago tras el Cierre no incluirán cláusulas de terminación cruzada (*cross default*) que permitan la terminación anticipada de un acuerdo(s) de licenciamiento de Canales Lineales de WarnerMedia y/o de Canales Lineales de TNT Sports con un Distribuidor de TV de Pago basado en la terminación de un acuerdo de licenciamiento de Canales Lineales de PSKY con ese mismo

Distribuidor de TV de Pago (incluso si esta última terminación se basa en un incumplimiento del acuerdo correspondiente), o viceversa.

- 4.2.2. Para evitar cualquier duda, se permitirá la existencia de cláusulas de terminación cruzada entre los acuerdos de licenciamiento sobre Canales Lineales de PSKY y los acuerdos de licenciamiento sobre los Canales Lineales de Discovery.

4.3. Arbitraje

- 4.3.1. La Parte Comprometida se compromete a que las disputas que puedan surgir en el contexto de negociaciones o en ausencia de las mismas entre cualquier Proveedor de Canales de PSKY y un Distribuidor de TV de Pago, con respecto a nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de licencia de Canales Lineales de PSKY, Canales Lineales de WarnerMedia, Canales Lineales de Discovery, y/o Canales Lineales de TNT Sports, que sucedan después de la fecha del Cierre, podrán ser sometidas a arbitraje si el Distribuidor de TV de Pago lo solicita, de conformidad con los siguientes párrafos. El Proveedor de Canales de PSKY, a petición del Distribuidor de TV de Pago, comunicará por escrito la oferta para distribuir los Canales de TV de Pago que han estado negociando o la negativa a proveer dicha oferta, dentro de un plazo de quince (15) Días Hábiles.

- 4.3.2. El Distribuidor de TV de Pago presentará una solicitud de inicio del arbitraje por escrito, una copia de estos Remedios y una copia de la comunicación escrita hecha por el Proveedor de Canales de PSKY, al Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago ("CAM Santiago"). Las partes del arbitraje nombrarán a un árbitro arbitrador de común acuerdo; en caso de que no exista un acuerdo, dichas partes confieren poder al CAM Santiago para nombrar un árbitro arbitrador que, preferiblemente, tendrá conocimientos en derecho del entretenimiento, derecho de propiedad intelectual y/o derecho de la libre competencia, para resolver el conflicto.

- 4.3.3. Con el fin de recibir la notificación de la solicitud de inicio de arbitraje previsto en la Sección 4.3, el Proveedor de Canales de PSKY deberá designar como agente de servicio al representante legal de la Parte Comprometida domiciliado en Chile, que será designado conforme a la Sección 11 o su sucesor legal, cuyo nombre, domicilio y correo electrónico será informado a los Distribuidores de TV de Pago dentro de los treinta (30) Días Hábiles siguientes al Cierre. La designación como agente de servicio se mantendrá vigente durante toda la vigencia de los Remedios y cualquier cambio del mismo será informado a los Distribuidores de TV de Pago dentro de los diez (10) Días Hábiles siguientes a dicho cambio.

- 4.3.4. El arbitraje se regirá por el Reglamento Procesal de Arbitraje del CAM Santiago ("Reglamento de Arbitraje"), en una sola instancia judicial y se renunciará a todos los recursos, con la única excepción de aquellos que no puedan ser renunciados por ley. Las normas del Reglamento de Arbitraje se aplicarán con las siguientes modificaciones o precisiones:

- El plazo del arbitraje será de 6 meses, contados en la forma establecida en el artículo 4 del Reglamento de Arbitraje, sin posibilidad de renovar el referido plazo.

- El Proveedor de Canales de PSKY pagará la remuneración del árbitro y los honorarios administrativos de la CAM Santiago, sin perjuicio de la decisión final del árbitro sobre las costas.
- El arbitraje será estrictamente confidencial, y ningún tercero podrá obtener permiso para acceder a ninguna parte del expediente. Esta confidencialidad no se extenderá a: (a) las solicitudes del árbitro de expedientes de casos anteriores en relación con estos Remedios (el árbitro tendrá derecho a acceder a dichos documentos, pero no los revelará a las partes del arbitraje); o (b) la versión pública del laudo arbitral, a ser elaborado por el CAM Santiago, que no contendrá ninguna información comercial sensible (por ejemplo, precios y condiciones comerciales), y estará disponible en las oficinas del CAM Santiago.
- Las partes colaborarán activamente con el proceso de arbitraje.

4.3.5. El árbitro debe determinar si los precios, términos y/o condiciones ofrecidas por la Parte Comprometida al Distribuidor de TV de Pago corresponden a precios, términos y/o condiciones justas de mercado, para lo cual podrá tener en consideración, entre otros factores, lo ofrecido y/o acordado con Distribuidores de TV de Pago y cualquier otro antecedente que las partes del arbitraje puedan presentar. Si la Parte Comprometida no estuviera en posición de hacer una oferta al Distribuidor de TV de Pago, el árbitro debe determinar si esa situación está justificada o no. El concepto “condiciones” será interpretado como incluyendo aquellas cláusulas que contemplen reducciones al número, o al volumen o en general modificaciones a la calidad del contenido, de los Canales Lineales de las Partes, o de los Servicios Auxiliares a ellos, que son licenciados mediante el contrato o su renovación.

4.3.6. Si el árbitro determina que la oferta de la Parte Comprometida no corresponde a precios, términos y/o condiciones justas de mercado, o que la ausencia de oferta no está justificada, entonces cada parte debe presentar una oferta final y el árbitro debe decidir entre la oferta de la Parte Comprometida o la oferta del Distribuidor de TV de Pago, eligiendo aquella que se ajuste de mejor manera a los precios, términos y/o condiciones justas de mercado.

4.3.7. El nuevo acuerdo que se celebre entre la Parte Comprometida y el Distribuidor de TV de Pago se ajustará a lo establecido en el laudo arbitral.

4.3.8. El acuerdo vigente entre la Parte Comprometida y el Distribuidor de TV de Pago (o el acuerdo más reciente de la Parte Comprometida con el Distribuidor de TV de Pago si ese acuerdo expiró durante el arbitraje bajo esta Sección 4.3 o durante las negociaciones que lo antecedieron) se mantendrá en efecto durante el arbitraje, con el fin de asegurar la provisión de contenidos y las condiciones comerciales vigentes. El laudo se aplicará retroactivamente a la fecha de vencimiento original del mencionado acuerdo.

4.3.9. Esta Sección 4.3 no excluye ni restringe los poderes y/o atribuciones de las autoridades de competencia chilenas de acuerdo con el DL 211. Asimismo, no limita los derechos de los Distribuidores de TV de Pago para que presenten los reclamos que la ley les permite ante las autoridades y tribunales competentes, en

relación con controversias distintas a las que de acuerdo con esta Sección 4.3 son objeto de arbitraje. Para mayor claridad, este arbitraje no se aplicará para resolver incumplimientos de los acuerdos de licencia de Canales Lineales de las partes, basados en el contrato o en la ley, los que deberán resolverse de acuerdo a los mecanismos de disputa contenidos en dichos acuerdos, y solo se aplicará para resolver las controversias que de acuerdo con la Sección 4.3 estén sujetas a arbitraje.

5. CUMPLIMIENTO DE LOS REMEDIOS VIGENTES DE WBD

El cumplimiento de estos Remedios no se considerará un reemplazo, terminación parcial o total, pérdida de fuerza vinculante y/o incumplimiento de los siguientes remedios previamente acordados con la FNE durante la validez de estos Remedios y de los Remedios Vigentes:

- 5.1. Remedios Warner Bros-Discovery:** corresponden a las secciones 2.1, 2.2, 2.3 y 2.4 de los compromisos acordados con la FNE en la adquisición de control de WarnerMedia LLC por parte de Discovery Inc., que fue aprobada el 9 de febrero de 2022.
- 5.2. Remedios Turner-CDF:** corresponden a las secciones IV.1.1 y IV.3 de los remedios acordados con la FNE en la adquisición de CDF por parte de TILA (y sus Afiliadas), que fue aprobada condicionalmente el 04 de diciembre de 2018.

6. PUBLICIDAD DE LOS REMEDIOS PROPUESTOS

Con el fin de dar debida publicidad a los Remedios, las Partes informarán el contenido de la presente propuesta a través de:

- 6.1. Comunicación escrita a los ejecutivos de las Partes:** se deberá enviar una comunicación a todos los ejecutivos de las Partes que intervienen en el licenciamiento de derechos de películas para su distribución en salas de cine y aquellos que intervienen en el licenciamiento de los Canales Lineales en el mercado chileno, anexando copia de los Remedios, y ordenando su cumplimiento, dentro de 30 Días Hábiles contados a partir de la fecha del Cierre. Adicionalmente, dentro de este plazo, las Partes enviarán a la FNE un listado que identifique a todos los ejecutivos que hayan recibido copia de los Remedios.
- 6.2. Comunicación escrita a los Distribuidores de TV de Pago y a los exhibidores de películas en Chile:** se deberá enviar una comunicación a todos los Distribuidores de TV de Pago y a los exhibidores de películas en salas de cine que a la fecha del Cierre tengan operaciones en Chile, adjuntando una copia de la sección de los Remedios que corresponda en cada caso, dentro de los 60 Días Hábiles desde la fecha del Cierre. En la comunicación que se envíe se informarán a los Distribuidores de TV de Pago y a los exhibidores de películas en las salas de cine los datos de contacto de la División de Fiscalización de la FNE. Si antes del vencimiento de los 60 Días Hábiles señalados en esta Sección 6.2, algún Distribuidor de TV de Pago suscribe o renueva un acuerdo de licenciamiento con alguna de las Partes, la comunicación escrita deberá realizarse antes de la celebración del contrato respectivo.

- 6.3. **Publicación:** de los Remedios en un lugar visible del sitio web de las Partes, dentro de 60 Días Hábiles desde la fecha del Cierre. En caso de que los Remedios se trasladen a otro sitio web de las Partes éstas informarán a la FNE, dentro de los 30 Días Hábiles a partir de dicho cambio, el nuevo sitio web en el que estarán publicados los Remedios

El cumplimiento de las obligaciones señaladas en las Secciones 6.1, 6.2 y 6.3 precedentes, será informado a la FNE por las Partes dentro de 15 Días Hábiles tras el vencimiento del plazo respectivo, acompañando los medios de verificación que correspondan.

7. INTERPRETACIÓN DE LOS REMEDIOS

- 7.1. La presente propuesta de Remedios se interpretará siempre de la manera más favorable para hacer efectiva la adecuada y completa mitigación de los potenciales problemas advertidos y planteados por la FNE, pues ha sido ofrecida por las Partes con el objetivo de prevenir la materialización de eventuales riesgos para la competencia que la Operación podría producir en Chile.

8. PLAZO

- 8.1. Salvo que se disponga lo contrario, los Remedios propuestos en la Sección 3 vincularán a las Partes y a cualquier entidad sucesora (ya sea por ley o por contrato, o debido a cualquier reorganización corporativa), salvo en caso de sucesión o transferencias a entidades terceras que no se encuentren bajo su control, así como a cualquier entidad controlada por ellas, en los términos del párrafo 2.15, por un periodo de 10 años desde la fecha del Cierre.
- 8.2. Los Remedios propuestos en la Sección 4 vincularán a las Partes y a cualquier entidad sucesora (ya sea por efecto de la ley, por contrato o debido a cualquier reorganización corporativa), así como a cualquier entidad controlada por ellas, en los términos del párrafo 2.15, salvo en caso de sucesión o transferencias a entidades externas a terceros no bajo su control, por un periodo de 5 años a partir de la fecha del Cierre. Durante el periodo de vigencia de los Remedios propuestos en la Sección 4, la FNE valorará, a petición razonada de la Parte Comprometida formulada con tres meses de antelación, si se ha acreditado la existencia de un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado o dinámica competitiva de este, de manera tal que amerite adecuar las obligaciones establecidas en la Sección 4 o eximir a la Parte Comprometida de las mismas.
- 8.3. Las Partes deben informar a la FNE de la fecha de Cierre en un plazo de 10 Días Hábiles a contar desde dicha fecha.

9. CLÁUSULA DE REVISIÓN

- 9.1. La FNE podrá, previa solicitud conjunta o separada de las Partes, evaluar si exime, modifica, enmienda o mantiene inalterada la Propuesta en caso de que las Partes invoquen que existen causas suficientes para innovar, acreditando la existencia de un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado o dinámica competitiva, de manera tal que el Remedio o los Remedios ya no mitigan un riesgo competitivo.

- 9.2. Con todo, la presentación de la solicitud señalada en el párrafo previo no suspenderá el cumplimiento de los Remedios ni los plazos aplicables.

10. COMUNICACIONES

- 10.1. Para que una comunicación sea válida bajo esta propuesta de Remedios, debe: (i) ser escrita y el remitente deberá entregar dichas comunicaciones a la FNE, en caso de que ésta sea la receptora de dicha comunicación; y (ii) dirigirse a la Parte receptora, a la dirección que se establece a continuación, o a una dirección diferente que sea comunicada por la Parte receptora de conformidad con esta Sección:

- Si las comunicaciones se dirigen a la FNE:

Para:	Fiscalía Nacional Económica
Dirección:	Huérfanos 670, piso 8, Santiago, Chile
Re:	Jefa de División de Fiscalización
Teléfono:	(+56)227534177
Correo:	ccastelblanco@fne.gob.cl , oficinadepartes@fne.gob.cl

- Si las comunicaciones se dirigen a PSKY:

Para:	PSKY
Dirección:	1515 Broadway New York, NY 10036, USA
Re:	[REDACTED]
Teléfono:	[REDACTED]
Correo:	[REDACTED]

Con copia a:

Para:	Pellegrini & Rencoret Abogados
Dirección:	Av. Isidora Goyenechea 3621, piso 20, Las Condes, Santiago, Chile
Re:	Julio Pellegrini Vial, Pedro Rencoret Gutiérrez o Catalina Sierpe Venegas
Teléfono:	(+56) 226119500
Correo:	jpellegrini@pycia.cl , prencoret@pycia.cl , csierpe@pycia.cl

Y, con copia a:

Para:	FerradaNehme Abogados
Dirección:	Orinoco 90, Piso 16, Las Condes, Santiago, Chile
Re:	Nicole Nehme Zalaquett o Diego Hernández de Lamotte
Teléfono:	(+56) 226529000
Correo:	nnehme@fn.cl , dhernandez@fn.cl

- Si las comunicaciones se dirigen a WBD:

Para:	WBD
Dirección:	6505 Blue Lagoon Dr, Suite 300, Miami, FL 33126, USA
Re:	[REDACTED]
Teléfono:	[REDACTED]
Correo:	[REDACTED]

Con copia a:

Para:	Cariola, Diez & Pérez-Cotapos
Dirección:	Avenida Andrés Bello 2711, piso 19, Las Condes, Santiago, Chile
Re:	Juan Cristóbal Gumucio y José Manuel Donoso Bernales
Teléfono:	(+56) 223604000
Correo:	jcgumucio@cariola.cl , jdonoso@cariola.cl

10.2. Cualquier notificación o comunicación solicitada o permitida por estos Remedios, que se envíe después de la dictación de la Resolución de Aprobación, se dirigirá con copia a Pellegrini & Rencoret y FerradaNehme, por el lado de PSKY; y con copia a Cariola, Diez & Pérez-Cotapos, por el lado de WBD. Se entenderá que una notificación ha tenido lugar una vez entregada, de acuerdo con lo establecido en la normativa de aplicación general, según la fecha indicada en el recibo estampado o firmado.

10.3. Sin perjuicio de lo anterior, cualquier notificación o comunicación que no se transmita conforme a lo anterior, será válida si un representante legal de una de las Partes o la Oficina de Partes de la FNE recibe dicha comunicación y confirma su recepción.

Las Partes solicitan a la FNE que se mantenga la confidencialidad de esta presentación, de conformidad con los artículos 39 letra a), 42 inciso tercero y 55 inciso tercero del DL 211.

El fundamento de la referida solicitud de confidencialidad es que la información acompañada contiene antecedentes de carácter estratégico para las Partes. En consecuencia, resulta indispensable que dicha información se mantenga bajo estricta confidencialidad, pues su divulgación podría redundar en un desmedro competitivo de las Partes y de terceros.

La versión pública de esta presentación será acompañada a la brevedad.

Sin otro particular, y quedando a su disposición para aclarar o complementar cualquier aspecto relacionado con esta presentación, se despiden atentamente,

**JULIO
PELLEGRINI VIAL**

Firmado digitalmente por JULIO PELLEGRINI VIAL
Nombre de reconocimiento (DN): c=CL,
o=METROPOLITANA DE SANTIAGO,
ln=SANTIAGO, o=PELLEGRINI Y RENCORET SPA,
ou=*, cn=JULIO PELLEGRINI VIAL,
email=jpellegrini@pycia.cl
Fecha: 2026.07.27 18:49:20 -04'00'

Julio Pellegrini V.

p.p. Paramount Skydance Corporation
p.p. Prince Sub Inc.

**José Manuel
Donoso Bernales**

Firmado digitalmente por
José Manuel Donoso
Bernales
Fecha: 2026.07.27 18:32:22
-04'00'

José Donoso B.

p.p. Warner Bros. Discovery, Inc.

Powered by **ecert** Firma electrónica avanzada
**PEDRO IGNACIO RENCORET
GUTIERREZ**
2026.07.27 18:28:17 -0400

Pedro Rencoret G.

p.p. Paramount Skydance Corporation
p.p. Prince Sub Inc.

Diego Andrés
Hernández
De

Firmado digitalmente
por Diego Andrés
Hernández De
Fecha: 2026.07.27
18:39:57 -04'00'

Diego Hernández D.
p.p. Paramount Skydance Corporation
p.p. Prince Sub Inc.

CATALINA
SIERPE VENEGAS

Firmado digitalmente por CATALINA SIERPE
VENEGAS
Nombre de reconocimiento (DN): c=CL,
st=METROPOLITANA DE SANTIAGO,
l=SANTIAGO, o=PELLEGRINI Y RENCORET
SPA, ou=*, cn=CATALINA SIERPE VENEGAS,
email=CATA.SIERPE@GMAIL.COM
Fecha: 2026.07.27 18:50:29 -04'00'

Catalina Sierpe V.
p.p. Paramount Skydance Corporation
p.p. Prince Sub Inc.