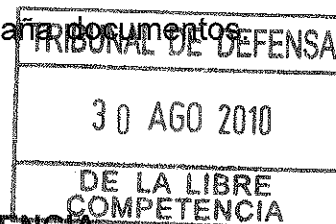


1280

Geelyn Ortiz Parra
30/08/10
21:40 hrs
sc

EN LO PRINCIPAL: Informa. EN EL PRIMER OTROSÍ: Acompaña documentos.
EN EL SEGUNDO OTROSÍ: Personería.



H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

FELIPE IRARRÁZABAL PHILIPPI, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO, con domicilio en Agustinas N° 853, piso 2, Santiago, en los autos caratulados "Demanda de Sociedad Will S.A. contra Claro Chile S.A.", RoI C N° 199-10, a ese H. Tribunal respetuosamente digo:

Con fecha 18 de junio de 2010, ese H. Tribunal ha ordenado –en autos– oficial a esta Fiscalía Nacional Económica, con objeto que emita informe al tenor del mérito del proceso.

Al efecto, informo a ese H. Tribunal lo siguiente:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 8 de enero de 2010, Will S.A. (en adelante "**Will**"), presentó demanda en contra de Claro Chile S.A. (en adelante "**Claro**"), a objeto de que ese H. Tribunal declare que Claro ha ejecutado prácticas predatorias y atentatorias contra la libre competencia.
2. Los hechos en que Will funda la demanda de autos son los siguientes:
 - a) Claro, desde noviembre de 2009, ofrece planes de telefonía móvil, denominados "Plan Hogar 300", "Plan Hogar 600" y "Plan Hogar 1000" (en adelante, conjuntamente los "**Planes Hogar**"), que incluyen precios muy rebajados de terminación de llamadas en su red móvil (*on-net*). De esta manera, Claro discriminaría los precios para las llamadas, según estas sean *on-net* u *off-net*, lo que distorsionaría el mercado de las telecomunicaciones, ya que incentiva a los usuarios de telefonía a emigrar a su compañía, logrando de esta manera incrementar su posición dominante.

- b) A juicio de la demandante, a través de los Planes Hogar, Claro ha reducido artificialmente el precio para la terminación de llamadas en su red móvil, fijando condiciones predatorias para los demás competidores que deban terminar llamadas en su red móvil. Esto, por cuanto los precios cobrados por Claro no pueden ser replicados por las demás compañías locales, incluso si sacrificasen todos sus márgenes, ya que el precio que fija para las llamadas *on-net* es inferior al cargo de acceso que cobra a las demás empresas de telefonía por terminar llamadas en su red.
- c) De acuerdo a Will, el carácter predatorio de los planes materia de la litis, se determina al dividir la tarifa de cada plan hogar por el número de segundos incluidos, tal como se aprecia en la tabla siguiente:

Tabla N° 1
 Precios de los Planes Hogar

Tarifa en \$/segundo con IVA incluido	Plan Hogar 300*	Plan Hogar 600**	Plan Hogar 1000***	Cargo de Acceso	Diferencia
Horario Normal	0,50	0,36	0,27	1,30	381%
Horario Reducido	0,50	0,36	0,27	0,98	263%
Horario Nocturno	0,50	0,36	0,27	0,65	141%

* Plan contempla 300 minutos a móviles Claro y red fija por 8.990

** Plan contempla 600 minutos a móviles Claro y red fija por 12.990

*** Plan contempla 1.000 minutos a móviles Claro y red fija por 15.990

Fuente: Tabla incluida por Will en su demanda de autos, a fojas 84.

- d) Por otro lado, la discriminación entre llamadas *on-net* y *off-net* ha logrado incentivar las llamadas *on-net*, al punto que éstas representan un 73% del tráfico total de las operadoras móviles, lo que genera una barrera artificial a la entrada de nuevos competidores al mercado (como será el caso de Nextel y VTR). Además, a juicio de Will, dicha discriminación genera una barrera artificial a la implementación de la portabilidad numérica, ya que este efecto aumenta los costos de cambio para los usuarios.
- e) Por tanto, las acciones ejecutadas por Claro tienen un solo objetivo, esto es, reducir el tráfico de llamadas *off-net*, a través de la determinación de las tarifas de las llamadas *on-net* por debajo de sus costos, perjudicando y discriminando a los usuarios que no son clientes de esa compañía, todo ello a fin de capturar para sí una mayor participación de mercado.

3. Con fecha 16 de abril de 2010, Claro contestó la demanda interpuesta en su contra, en la cual rechazó la imputación de haber ejecutado conductas predatorias, atendido los siguientes fundamentos:
- a) Los cálculos efectuados por Will, para efectos de estimar como predatorias las tarifas *on-net* cobradas a sus usuarios no son correctos, ello por cuanto los usuarios de los planes, generalmente, no consumen la totalidad de los minutos incluidos, sino que, ocupan menos de la mitad. En efecto señala que, los usuarios del Plan Hogar 300, en promedio, sólo utilizan el 39,2% de los minutos, en el Plan Hogar 600 el 39,3% y en el Plan Hogar 1000, el 31,7%. De esta manera, el precio real y efectivo del minuto será mayor que el valor calculado por Will.
 - b) Por lo demás, los usuarios de planes no sólo consumen minutos, sino también otros productos, como son los mensajes de textos, navegar por internet, descargar ringtones, etc. De esta manera, el ingreso promedio por usuario es mayor que el precio del plan¹.
 - c) Adicionalmente, de acuerdo a Claro, los usuarios de Will no tendrían incentivos en cambiarse a su compañía, por cuanto un consumidor racional que quisiese disminuir su gasto por servicios telefónicos, emigraría a la red o comunidad de mayor tamaño, lo que se traduciría en un cambio, no a la comunidad más pequeña –como es el caso de Claro–, sino a las comunidades más grandes, como lo son las de Entel y Movistar, por cuanto a partir de ello el número de llamadas *off-net* disminuirían.
 - d) Por otro lado, Claro señala que no concurren los elementos del tipo para configurar la conducta anticompetitiva de precios predatorios señalados en la letra c) del artículo 3° del Decreto Ley N° 211, por cuanto no tiene posición de dominio en el mercado de la telefonía móvil, no ha incurrido en pérdidas en el negocio de los planes, y tampoco tiene una razonable expectativa de recuperar a futuro las supuestas pérdidas, por cuanto Movistar y Entel disciplinan el mercado.

¹ Cabe indicar, que de acuerdo a información proporcionada por Claro a la Fiscalía Nacional Económica, con fecha 26 de julio de 2010 en respuesta a Ordinario N° 1101 de esta Fiscalía, el precio de los Planes Hogar incluye únicamente el servicio de voz y no así los servicios de mensajería, los cuales cuentan con un precio similar al cobrado en los planes de telefonía móvil.

- e) Por último, el actuar de Claro se encontraría justificado en resoluciones de los antecesores legales del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. En efecto, la Resolución N° 695 de la H. Comisión Resolutiva, con fecha 9 de julio de 2003, resolvió el archivo de los antecedentes que se habían originado en dos denuncias en contra de Smartcom presentadas por las empresas de telecomunicaciones Bellsouth y Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A. Dichas denuncias fueron efectuadas a raíz del lanzamiento del plan denominado "Plan Revolution 1000", que permitía llamar mil minutos a teléfonos fijos y a teléfonos móviles de Smartcom a un precio de \$15.990 IVA incluido, por lo que, al archivarse los antecedentes se evidencia que los planes no eran contrarios a la libre competencia². Además, los planes se encontrarían justificados, tanto por la Subsecretaría de Telecomunicaciones como por la Fiscalía Nacional Económica, organismos que en el marco de la citada, no habrían efectuado reparos al plan.
4. Por su parte, Claro interpuso una excepción de prescripción, por cuanto los planes impugnados por Will existen hace 9 años, ya que eran ofrecidos por la antecesora legal de Claro, Smartcom, desde el año 2001, época en la cual el Plan Hogar 1000 era conocido como "Plan Revolution 1000".

II. CARACTERISTICAS DE LOS PLANES MATERIA DEL JUICIO

5. Los Planes Hogar tienen como objetivo ofrecer al mercado una solución alternativa a la telefonía local, al entregar un teléfono móvil con formato de

² Respecto a esta alegación de Claro, que al archivarse los antecedentes respecto al Plan Revolution 1000 en el año 2003 –plan que es similar a los Planes Hogar– serían evidencia de que los planes no son contrarios a la libre competencia, esta Fiscalía es de la opinión que estos planes son diferentes entre sí, al menos, por las siguientes razones: (i) El plan Hogar está orientado a ser un móvil para su utilización por parte de una familia, prueba de ello es que estos planes incluyen un equipo móvil con apariencia fijo y su mercado objetivo no es la comunidad en general sino los sectores en donde o existe sólo una red fija alámbrica o bien esta es inexistente; (ii) El Plan Revolution 1000 nace para competir preferentemente contra los planes de las empresas Movistar, Entel y Bellsouth en un mercado en crecimiento en donde sólo existían cerca de 6 millones de usuarios móviles, comparado con los 16,5 millones de abonados que actualmente operan en el país; y (iii) Así como ha cambiado la penetración del servicio móvil, también es distinto el perfil de los usuarios. Debido a la poca masividad del servicio, los usuarios del Plan Revolution 1000 ocupaban menos del 35% del tráfico considerado dentro del plan, a diferencia de la tasa de ocupación de planes similares desarrollados por la competencia de Claro a su Plan Hogar.

teléfono fijo, el que, además de ofrecer los servicios tradicionales de voz, permite el envío y la recepción de mensajes de texto.

6. Estos aparatos telefónicos presentan similitudes con los de telefonía fija: además del parecido estético, siendo de mayor tamaño y peso que los de telefonía móvil, estos son aparatos con baja autonomía de batería, por lo que, deben estar conectados a la corriente eléctrica gran parte del tiempo, aspectos que no permiten una movilidad total. Sin embargo, la tecnología y la numeración son de telefonía móvil.
7. Con la incursión en este tipo de telefonía, la empresa Claro tuvo como fin la creación de una amplia red social, donde el público objetivo son los hogares rurales³, sin el perjuicio de que el servicio esté disponible para todo el país.
8. Los Planes Hogar contemplan una discriminación entre llamadas *on-net* y *off-net*, donde todas aquellas llamadas realizadas a la red Claro y a la red fija son consideradas *on-net*. El detalle de la estructura de cobro de los Planes Hogar se puede apreciar en la tabla siguiente:

Tabla 2
Características de los Planes Hogar

	Plan Hogar 300	Plan Hogar 600	Plan Hogar 1000
Cargo fijo	\$8.990	\$12.990	\$15.990
Minutos incluidos Claro y red fija	300	600	1000
Valor minuto adicional <i>on-net</i>	\$30	\$22	\$16
Valor minuto adicional <i>off-net</i>	\$120	\$110	\$99

Fuente: Información remitida por Claro, con fecha 26 de julio de 2010, en respuesta a Ordinario N°1101 de esta Fiscalía.

9. Las tarifas de los Planes Hogar únicamente incluyen el servicio de voz. Si el consumidor desea enviar y/o recibir mensajes de texto, debe pagar un precio adicional, donde el precio de este servicio es el mismo que el que se cobra en los demás planes de telefonía móvil ofrecidos por Claro, de acuerdo a lo informado por dicha compañía.
10. En forma adicional, estos Planes Hogar no permitirían la realización de llamadas que excedan las contempladas en el plan. Para ello sería necesario

³ Información remitida por Claro, con fecha 26 de julio de 2010, en respuesta a Ordinario N° 1101 de esta Fiscalía.

que el usuario realice recargas adicionales⁴. De esta manera, si bien son planes de postpago, desde la perspectiva de las llamadas adicionales a las contempladas en el plan, operan como un servicio de prepago.

11. En relación a los planes de Will, cabe señalar que su oferta de servicios sólo se efectúa en modalidad de prepago, los cuales permiten habilitar la línea para efectuar llamadas a los valores establecidos según destino, variando dicho valor por cada plan. Para la utilización del servicio telefónico, el cliente no necesita pagar el valor del plan en forma mensual, pudiendo realizar recargas para efectuar llamadas. Por otro lado, los montos que el usuario recarga no se extinguen al término del mes, sino que una vez utilizado el monto total, lo cual puede ocurrir en el mes de la recarga, o en los meses subsiguientes.
12. En relación a la estructura de cobro, los planes que ofrece Will consisten en que el suscriptor dispone de una suma de dinero que puede ser utilizada para cualquier destino. Si el cliente paga el monto del plan o de la recarga, puede llamar a los destinos que elija, a los precios fijados para cada destino, sin restricción de ningún tipo. Asimismo, estos planes no presentarían una diferenciación por horario, ni entre llamadas *on-net* y *off-net*, sino sólo entre destinos. Sin embargo, existen algunos planes prepago en los cuales el cliente puede elegir entre diversas opciones de descuento⁵ sobre las tarifas bases de prepago. En relación a las tarifas adicionales al valor del plan, la compañía presenta dos opciones: (i) si el cliente paga su plan, las tarifas de dichas llamadas se cobrarán al mismo valor del plan para cada destino; y (ii) si el cliente no ha pagado su plan y realiza una recarga, las llamadas se cobrarán al valor de prepago base para cada destino.

III. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA

13. En el caso analizado, se pueden distinguir principalmente dos productos o servicios relacionados: el principal, corresponde al servicio de telefonía móvil

⁴ De acuerdo a diligencia efectuada por el notario público doña Daniela Jeannette Recart Diaz acompañada por un ejecutivo de Will, que rola a fojas 581 y siguientes del expediente que motiva el presente informe.

⁵ Estos planes ofrecen las siguientes opciones: (i) 25% en las tarifas nocturnas o fines de semana; (ii) 25% en las llamadas de fines de semana y festivos; (iii) 20% en llamadas a un teléfono móvil frecuente y (iv) 30% en llamadas a teléfonos Will.

- y el segundo, accesorio, que comprende el de los aparatos telefónicos móviles, que son un bien durable y esencial para la utilización del servicio.
14. En cuanto al servicio de telefonía móvil, este es ofrecido en la actualidad por tres operadores: Movistar, Entel y Claro. Se espera que en el corto plazo otras dos operadores ingresen al mercado: VTR y Nextel. Este último ya está presente en el país ofreciendo el servicio de trunking digital.
 15. Según la IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones⁶, de diciembre de 2009, un 90,2% de hogares posee celular. De esta proporción, Movistar y Entel son las compañías de mayor presencia en el servicio de telefonía móvil. Movistar se encuentra presente en el 46,3% de los hogares, Entel en el 35,0% y Claro en el 18,7% restante.
 16. En particular, en los sectores rurales Movistar supera a Entel con más del doble de presencia. Como se observa de la tabla siguiente, la empresa Claro tiene una menor presencia en sectores rurales en relación a aquellos urbanos.

Tabla 3
Distribución Servicios Telefonía Móvil según Proveedor y Ruralidad

Compañía	Ruralidad		
	Urbano (%)	Rural (%)	Total (%)
Entel PCS	36,2	25,1	35,0
Movistar/Telefónica Móvil	43,8	65,7	46,3
Smartcom/Claro	19,9	9,2	18,7
No sabe/no responde	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100

Fuente: IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, diciembre 2009.

17. En relación a la presencia de las compañías por estrato socioeconómico, como se observa en la tabla siguiente, la mayor diferencia entre Entel y Movistar es en el grupo ABC1, donde la segunda empresa presenta una mayor concentración, mientras que Entel se concentra más en el grupo C2. Claro participa de manera homogénea en todos los grupos socioeconómicos, aunque con una tendencia hacia los grupos de medianos ingresos, exceptuando en el estrato E.

⁶ Informe realizado por la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile para la Subsecretaría de Telecomunicaciones ("Subtel"). Para más información ver: http://www.subtel.cl/prontus_subtel/site/artic/20100205/pags/20100205163927.html

Tabla 4
Distribución Servicios Telefonía Móvil según Proveedor y Nivel Socioeconómico

Compañía	Nivel Socioeconómico					
	ABC1 (%)	C2 (%)	C3 (%)	D (%)	E (%)	Total (%)
Entel PCS	28,2	42,4	37,6	32,2	30,4	35,0
Movistar/Telefónica Móvil	51,6	37,1	43,8	46,9	63,7	46,3
Smartcom/Claro	20,2	20,5	18,6	20,9	5,9	18,7
No sabe/no responde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, diciembre 2009.

18. Por otro lado, si se anota la participación según modalidad de uso del servicio, es decir, entre contrato y prepago, el servicio móvil con contrato es más prevalente en sectores urbanos que en los rurales, mientras que el prepago es aproximadamente 15 puntos porcentuales mayor en los sectores rurales.

Tabla 5
Distribución Servicios Telefonía Móvil según Tipo de Contrato y Ruralidad

Tipo de Servicio	Ruralidad		
	Urbano (%)	Rural (%)	Total (%)
Contrato	28,9	14,0	27,2
Prepago	70,9	86,0	72,6
No sabe	0,2	0,0	0,2
Total	100	100	100

Fuente: IV Encuesta de Satisfacción de Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, diciembre 2009.

19. Finalmente, en el estrato socioeconómico ABC1, los usuarios de telefonía móvil con contrato superan ampliamente a los con prepago, mientras que en los otros estratos la mayoría tiene servicios de prepago. De esta manera, se colige que mientras menor es el ingreso del nivel socioeconómico, mayor es el porcentaje de prepago.

