

EN LO PRINCIPAL : DEMANDA
PRIMER OTROSI : ACOMPAÑA DOCUMENTOS
SEGUNDO OTROSI : PERSONERIA
TERCER OTROSI : SE TENGA PRESENTE

H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

Oscar Iván Ligardi Ramírez, ingeniero civil industrial, Rut 9.475.688-K, Gerente General de Interlink Global Chile Ltda., Rut 77.849.330-6, en adelante Interlink, ambos domiciliados en Eudocia Vicuña N° 1404, Nuñoa, al H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC), expone y solicita, lo siguiente.

De acuerdo con lo dispuesto en los artículos N° 17, 18, N° 1 y 19 y siguientes del Decreto N° 511 de 1980, que fijó el texto refundido, coordinado y sistematizado del DL N° 211, de 1973 sobre libre competencia, vengo en interponer demanda en contra de la empresa Telefónica móviles de Chile S.A., en lo sucesivo Movistar, representada por su Gerente general señor Oliver Alexander Flogel, ignoro profesión, ambos domiciliados en Avenida El Bosque Sur N° 90, Las Condes, por incurrir, valiéndose de su posición dominante en el mercado de la telefonía móvil, en conductas que restringen y entorpecen la libre competencia y que, en definitiva, impiden absolutamente a mi representada competir en el mercado de las telecomunicaciones, infringiendo con su actuación diversas disposiciones del citado DL 211/73, en particular los preceptos del artículo 3° de ese cuerpo legal, como se acreditará en esta demanda, a fin de que ese H. Tribunal, conociendo de los hechos y antecedentes que se exponen a su consideración y que infringen la libre competencia, acoja la demanda y ordene se adopten las medidas que se solicitan y, además, tome las providencias que estime necesarias para poner remedio a las infracciones de Movistar para resguardar la libre competencia.

1.- ANTECEDENTES.

Ofertas Públicas de Planes de Minutos Móviles a Precios Rebajados.

1.1 Mi representada Interlink aceptó una oferta pública de Movistar en la que se ofrecen planes con minutos a precios rebajados respecto del precio promedio por minuto que

cobra esa compañía. Con fecha 25 de abril y 18 de agosto de 2006, contrató dos planes de suministro telefónico cuya individualización, conforme a la terminología de esa compañía, corresponde a los códigos cliente 6453110 y 7026355. Los dos planes de servicio ofrecían rebajas sustanciales en el precio del minuto de comunicación, aunque no eran las más económicas, pero se privilegio la calidad del servicio, ya que siendo el precio promedio por minuto de servicio telefónico móvil de aproximadamente entre \$ 90 y \$ 120 sin IVA, los planes ofrecían llamadas móviles dentro de la red de Movistar, lo que se denomina *on net*, a sólo \$ 68 por minuto; llamadas a las redes telefónicas públicas fijas de cualquier concesionario a sólo \$ 54 por minuto y llamadas a otras empresas de telefonía móvil a \$ 68 por minuto, todos los precios sin IVA. A los precios citados debe agregarse un cargo fijo por líneas de \$/4.118. La condición para acceder a esos planes con precios rebajados consiste en que según el plan se debe adquirir un número dado de teléfonos móviles, entre 15 a 30, y cursar un tráfico que permita acceder a los descuentos por volúmenes.

1.2 Considerando la ventaja de las rebajas sustanciales de precio por minuto ofrecidas en los planes públicos de Movistar a los usuarios de alto consumo; la política de apoyo a la libre competencia manifestada por la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel), las recomendaciones hechas por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia en su Resolución N° 2, de 4 de agosto de 2005, dictada en el caso de la fusión de la compañía Telecomunicaciones Móviles de Chile S.A. con Bellsouth Chile Inc. y BellSouth Holdings Inc., que aprobó la consulta de fusión sometiéndola a diversas condiciones, como es la medida del numeral 9, que expresa: “Se recomienda a la Subsecretaría de Telecomunicaciones que disponga, para todos los operadores de telefonía móvil, la obligación de efectuar oferta de facilidades para la reventa de planes por parte de los comercializadores sin redes; y, teniendo en cuenta, además, que la demandada, Movistar, ofrece convenios a sus clientes de telefonía local de alto consumo, con la modalidad de no pagar cargos de acceso cuando llamen a sus teléfonos móviles por llamadas originadas en teléfonos de la red fija, mi representada se interesó en estudiar la situación”.

1.3 Teniendo presente las razones expuestas precedentemente, a las cuales se agrega el hecho relevante de que la modalidad del servicio prestado por mí representada no vulnera la Ley General de Telecomunicaciones (LGT), el Reglamento de Servicio Telefónico, los Planes Técnicos Fundamentales (PTFs) de telefonía, ni las tarifas de las empresas de telecomunicaciones móviles, mi representada se interesó y aceptó las ofertas de

Movistar, que le permite cursar grandes volúmenes de minutos mensuales con precios rebajados y descuentos por volumen, para comercializarlos con empresas pequeñas o medianas que operan redes privadas y que no pueden adquirir la cantidad de minutos ofrecidos, ya sea porque sus actividades no tienen esa cuantía de tráfico mensual, o bien, por no poder acceder al costo de planes a los que otros tienen posibilidades de acceder de acuerdo a sus niveles de tráfico. Sin embargo, estas personas o empresas necesitan para sus actividades estas comunicaciones y, en estos momentos pueden acceder a ellas a menor precio, gracias a la modalidad que ofrece mi representada, que les permite, de esta manera, aprovechar las ofertas que ofrece la propia Movistar, sin estar obligados, por su condición de usuarios de bajo tráfico, a pagar un precio sustancialmente mayor.

1.4.1 Hechos los análisis de lo ofrecido por Movistar y la demanda de estos servicios presente en el mercado, mi representada concluyó que estas ofertas eran propicias para la reventa de minutos del servicio móvil de esa empresa, entendiendo por tal la compra de minutos ofrecidos a menor precio del promedio normal, para compartirlos en cuotas adecuadas a sus necesidades, con usuarios que se interesen y procedió a celebrar los correspondientes contratos por las ofertas y diseñó una modalidad de operación que no vulnera la normativa de telecomunicaciones y, por el contrario, su actuar se basa en ella, como se demostrará en el capítulo pertinente.

En este punto, cabe analizar dónde pueden los comercializadores sin redes efectuar la reventa de los planes que deberían ofrecer al mercado las compañías móviles. Sí la reventa de planes sólo puede hacerse en el mercado móvil, o bien, también puede atenderse en general a usuarios que no hacen llamados a los móviles a través de la red local para no pagar un excesivo cargo de acceso, y que estaban obligados a bloquear en sus líneas el acceso a los móviles, o bien aunque quisieran no pueden acceder a los planes por las barreras en cuanto al número de teléfonos y a los volúmenes de tráfico que deben cursarse para acceder a las rebajas.

Un usuario puede optar por no usar la red pública y acceder a través de enlaces dedicados o por internet para llegar al móvil del Plan y desde él originar comunicaciones a un móvil de la misma red o de otra red móvil a un mismo precio rebajado o a un precio aún menor si el llamado es a la red fija.

1.5 No obstante las providencias tomadas para no vulnerar derechos ajenos, en la convicción que estamos actuando legítimamente y sin haber recibido jamás una objeción por la modalidad de nuestras prestaciones por parte de la empresa Movistar a la que se le

compraban los minutos revendidos, en forma intempestiva, arbitraria y discriminatoria, Movistar procedió a alzar unilateralmente y en forma drástica los precios de los planes que habíamos contratado, con el propósito de sacarnos de mercado.

Con fecha 10 de octubre de 2006, Interlink recibió una carta fechada el 3 de ese mes y año, remitida por el señor Alfonso Videla C. Gerente de Atención a EMPRESAS de Movistar, comunicándonos que “de conformidad a lo dispuesto en la Resolución Exenta 458, de 6 de abril de 2004, de la Subsecretaría de Telecomunicaciones, que su plan tarifario contratado experimentará un incremento a partir del ciclo de facturación del mes de diciembre de 2006”.

El alza consistió en un aumento de los precios del cargo fijo (derecho de línea telefónica) y del minuto de tráfico, alzas que fluctúan entre un 21,4% a un 105%, siendo la más relevante la que subió el precio del minuto de las llamadas móviles cursadas a la red de Movistar y a las de la otras empresas que suministran el servicio de telefonía móvil, estas alzas, ciertamente, superan cualquier aumento razonable de precios. En el siguiente cuadro se muestra el monto de las alzas.

	Tarifa original contratada	Aumento	Variación
Cargo Fijo	\$ 4.118	\$ 5.000	21,4 %
T. Movistar	\$ 68	\$ 115	69,1 %
T. Red Fija	\$ 54	\$ 80	48,1 %
T. Gestión	\$ 39	\$ 80	105,1 %
T. Otros Móviles	\$ 68	\$ 115	69,1 %

1.6 Frente a la acción unilateral, arbitraria y discriminatoria de Movistar, de subir desorbitadamente los precios contratados, Interlink inició el procedimiento para reclamar en contra de dicha acción, siguiendo todos y cada uno de los pasos previstos en la normativa sobre reclamos dictada por Subtel.

Así, con fecha 30 de octubre de 2006, se efectuó una presentación ante Movistar haciendo presente nuestro rechazo a las alzas unilaterales de precios establecidos en convenios válidamente celebrados y que su actuación constituía un abuso de posición dominante en el mercado de la telefonía móvil y que, además, era discriminatoria porque las alzas, de acuerdo con nuestra información, no se aplican al conjunto de clientes con planes tarifarios convenidos bajo la misma modalidad (rebajas por alto tráfico) y afectan sólo a Interlink.

1.7 Sin haber dado oportuna respuesta a nuestro reclamo hecho el 30 de octubre de 2006, la empresa Movistar aplicó las alzas de precios que nos había informado en carta de 3 de octubre de ese año, procediendo a emitir 6 facturas con los nuevos valores. En cuadro siguiente se detallan las facturas.

a) Código Cliente 6453110:

- Factura número 2478044, por \$5.681.489, con vencimiento el 25 de febrero de 2007.
- Factura número 2553855, por \$178.800, con vencimiento el 25 de marzo de 2007.
- Factura número 2630214, por \$5.860.289, con vencimiento el 25 de abril de 2007.
- Más cargos indebidos en los meses siguientes en caso que existan.

Los números telefónicos adscritos a este plan son los siguientes:

93441626 - 93493614 - 93494176 - 93495990 - 93491610 - 93458497 - 93439317
 - 93467469 - 93468452 - 93438243 - 93499733 - 93499690 - 97442186 -
 94400985 - 92404353 - 93466472 - 94498314 - 92206733 - 93431493 - 93433701
 - 93497341 - 93495999 - 92279952 - 93255459 - 93469717 - 92407309 -
 93251972 - 93248315 - 93453461 - 97411347

b) Código Cliente 7026355:

- Factura número 2478093, por \$420.488, con vencimiento el 25 de febrero de 2007.
- Factura número 2553904, por \$2.683.331, con vencimiento el 25 de marzo de 2007.
- Factura número 2630232, por \$2.345.105, con vencimiento el 25 de abril de 2007.
- Más cargos indebidos en los meses siguientes en caso que existan.

Los números telefónicos adscritos a este plan son los siguientes:

85023600 - 89005687 - 92273164 - 92273165 - 92273171 - 92273179 - 92273182
 - 92273183 - 92273186 - 92273202 - 92273213 - 92273216 - 92273220 -

92273224 - 92299956 - 92430612 - 93255089 - 94426859 - 97424665 - 97441136
- 97447105 - 97447685 - 97447881 - 97449981 - 97457463 - 97461788 -
97466262 - 97468897 - 97487318 - 97487387

1.8 El 26 de febrero de 2007 Interlink reiteró sus reclamos haciendo una presentación por cada contrato, en los cuales impugnaba los cobros por modificación unilateral del precio pactado en el correspondiente contrato de provisión de servicio.

El 21 de marzo de 2007, es decir, a los 25 días contados desde la presentación de los reclamos, Movistar, a través de correo privado, dio respuestas a los reclamos citados. Como puede advertirse, Movistar respondió a Interlink fuera del plazo previsto en el Reglamento de Reclamos, el que para las respuestas establece un plazo de 20 días, lo que hace que la respuesta sea inválida, aún cuando la carta aparezca fechada el 7 de marzo de 2007.

1.9 En su respuesta Movistar expresa que:

“Sobre el particular, reitero a Ud. que el alza de tarifas informado en nuestra carta de fecha 3 de Octubre de 2006, se sustenta en normativa expresa dictada por la Subsecretaría de Telecomunicaciones, correspondiente a la resolución exenta N° 458 de 2004, publicada en el Diario Oficial de 15 de abril de 2004. Efectivamente, el citado acto administrativo faculta a mí representada para incrementar los precios de los planes, debiendo informar al cliente con, a lo menos 40 días de anticipación, desde la entrada en vigencia de los nuevos precios.”

“Asimismo, debe tenerse en consideración que las tarifas por el servicio telefónico móvil suministrado al público en general no se encuentran afectas a regulación tarifaria por la autoridad, lo que implica que mi representada se encuentra facultada, como se señaló, para variar los precios, máxime si el contrato de suministro suscrito por Interlink Global Chile Ltda. contempla expresamente en la cláusula tercera de las condiciones generales aplicables al contrato de suministro de servicio telefónico móvil, dicha facultad.”

Como se desprende de la sola lectura de la respuesta de Movistar, esa empresa sabe que los precios por los minutos móviles que vende o presta a terceros, no están regulados por la autoridad y, por ende, se rigen por las estipulaciones del contrato. Pero, para que ciertas cláusulas, como es la citada por la demandada, que le facultaría para incrementar los precios unilateralmente tengan validez y aplicación, deben cumplir con la condición de

ser legítimas y ajustadas a la ley, condición que no se cumple con la cláusula invocada, que ha sido propuesta e impuesta unilateralmente en un contrato de adhesión y que facultaría al proveedor para dejar sin efecto o modificar a su solo arbitrio el contrato, situación que está prevista y sancionada en los artículos 1° N° 6 y 16° de la ley 19.496.

Por su parte, la resolución exenta de Subtel N° 458, de 2004 citada, en la cual sustenta Movistar su facultad para subir unilateralmente a mí representada los precios de los planes contratados, no establece precio alguno ni autoriza para alzarlos. La resolución tiene por objeto exclusivo regular las formalidades de plazo, forma y condiciones que se deben cumplir para aplicar la modificación de los precios; pero, tal aplicación ocurrirá siempre y cuando el proveedor esté legalmente habilitado para subir unilateralmente los precios, lo que de acuerdo a las normas de defensa del consumidor expuestas, no es posible.

1.10 Pero lo más relevante, para los efectos de esta demanda ante ese H. Tribunal, consiste en que Movistar, al examinar y analizar las mediciones de los tráficos que hace de sus clientes, debió advertir que Interlink tenía incrementos de tráficos del orden del 20% mensual o más, situación que en nada la afectaba y, por el contrario, la beneficiaba, y en una errada y anticompetitiva actitud, decidió hacer una maniobra, equivocada a nuestro entender, amparada en una cláusula del contrato de servicio, para sacarla del mercado. Queda más que claro que Movistar tiene mucho más interés en captar el dinero fácil del “subsidio” que le significa el cargo de acceso por llamadas provenientes de la red fija, que en aumentar sus ingresos incrementando el tráfico de sus propios subscriptores. Este comportamiento debe implicar una revisión seria de Subtel respecto a los controvertidos cargos de acceso con un grado de asimetría tan acentuado que no es posible justificar técnica ni económicamente.

1.11 Sin perjuicio de lo expresado, llama poderosamente la atención que para el efecto señalado, no hizo uso de las condiciones limitantes establecidas en el documento Condiciones Generales aplicables al contrato de suministro del servicio telefónico, condiciones que se insertan, además, en cada uno de los contratos de adhesión que celebra con terceros. Entre las condiciones está la prevista en el numeral 8: *“Prohibición. El cliente sólo podrá emplear los teléfonos entregados por Movistar y/o los que esta les halla habilitado para la prestación del servicio, única y exclusivamente para el objeto de servicio suministrado para la misma, y en los demás usos expresamente autorizados. El cliente no podrá usar esos terminales en equipos de conversión móvil y/o conectados a*

*dispositivos vinculados a una red de tráfico de red fija a red móvil y/o viceversa. Y la prevista en el numeral 11, que en lo que interesa, señala: **El cliente autoriza a Movistar para poner término al contrato de suministro de servicio telefónico móvil por cualquiera de las siguientes causas: i) Por infracción de cualquier otra obligación que el cliente haya contraído conforme al contrato de suministro de servicio telefónico móvil, y j) Si el cliente comercializa o revende el servicio o exige una cantidad de dinero a terceros por los usos o explotación del servicio.***”

Como fluye de las condiciones citadas, si Movistar estimó después de sus análisis de tráfico que Interlink había incurrido en una causal de término de contrato pudo haber pedido su resolución. Pero nada de ello ocurrió, porque Movistar se asiló y aplicó la cláusula tercera de Condiciones Generales del contrato de prestación de servicios, que expresa que las tarifas se reajustan de tiempo en tiempo, pudiendo Movistar modificarlas en cualquier momento.

No hay en las comunicaciones de Movistar ninguna objeción o reproche a Interlink sobre el modo de operar el servicio que ésta presta a terceros, Movistar se limita a hacer uso de las cláusulas que le permiten reajustar unilateralmente los precios, cláusulas que carecen de validez por infringir la ley sobre protección del consumidor, como se señaló en el numeral 5.

1.12 En consecuencia, teniendo en consideración que Movistar no hizo reproche alguno sobre eventuales infracciones a los contratos de suministros suscritos con Interlink, como por ejemplo, revender o usar equipos de conversión, situación que indudablemente no ignoraba por el análisis de los crecimientos de los tráficos que ella realiza, no pidió el término de los contratos aplicando las condiciones señaladas, sino que se limitó a elevar unilateralmente los precios, con la seguridad de que es una forma de sacar a Interlink del Mercado. Lo anterior es una clara conducta de abuso de posición dominante, pues no cabe duda que si Interlink estuviera dispuesta a pagar los nuevos precios, Movistar habría aceptado la reventa, pero sabe que, en la práctica, ello no es posible, porque con el alza de precios no se puede seguir desarrollando la actividad de reventa. Por lo tanto, estamos en presencia de una conducta desleal que afecta al libre mercado.

2.- LLAMADA MÓVIL ORIGINADA REMOTAMENTE EFECTUADA POR INTERLINK SE AJUSTA A DERECHO, A LA LGT, AL REGLAMENTO DE SERVICIO TELEFONICO, A LOS PTFs DE TELEFONIA Y A LA NORMATIVA SOBRE FIJACIÓN TARIFARIA.

Dado que la demandada, Movistar, carece de argumentos valederos para justificar su acción arbitraria y discriminatoria de alzar unilateralmente los precios de los contratos de suministro de servicios telefónicos móviles, celebrados con mi representada, de modo tal de obligarla a salir del mercado, seguramente alegará que el servicio de reventa de Interlink infringe la normativa citada en el epígrafe y, principalmente, tergiversarán los hechos para hacer valer su derecho a recibir el cargo de acceso a su red. Con el objeto de prevenir esta circunstancia, mi representada pasa explicar por qué la modalidad de reventa aplicada por ella no provoca infracción alguna.

2.1 Modalidad de la reventa de minutos. Con el fin de revender los minutos de tráfico de telefonía móvil que Interlink adquirió a Movistar a precios rebajados, conforme a las ofertas públicas hechas por Movistar, mi representada ofrece comunicaciones móviles a través de equipos telefónicos móviles y números asociados, que le fueron suministrados en virtud de los contratos celebrados con la mencionada empresa, a sociedades o usuarios que cuentan con redes corporativas privadas.

Como se ha señalado, mi representada adquiere lícitamente volúmenes importantes de minutos a Movistar, aprovechando los precios rebajados que ésta ofrece por volumen en forma pública, para distribuirlos a un precio mayor, pero menor al precio normal ofrecido al público.

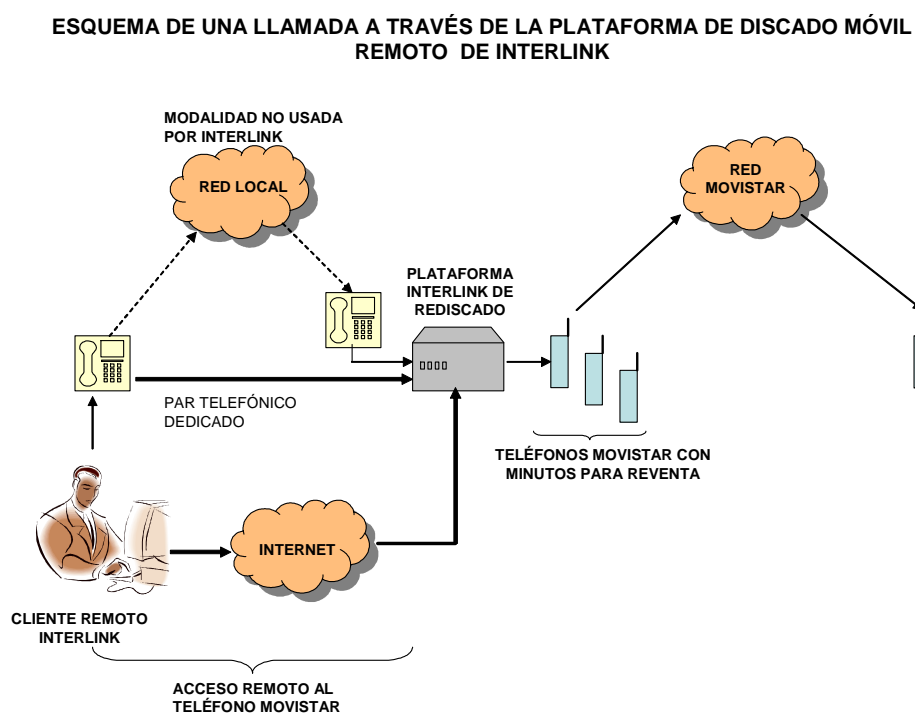
La modalidad de reventa utilizada implica que Interlink debe poner los minutos móviles adquiridos a disposición de un número determinado de terceros y, para cumplir este propósito, aplica una forma de operación en la cual los clientes deben acceder remotamente a los equipos móviles arrendados a Movistar, y pueden usarlos para llamar a otros teléfonos de la red móvil, incluidos teléfonos de suscriptores de Movistar. El acceso podría ser personal, es decir, concurriendo el interesado a donde están los terminales móviles y marcar en ellos para establecer la comunicación con otro móvil, sin embargo, como es obvio, esta situación no es práctica. Por tal razón, se requiere de una comunicación remota desde el lugar donde se encuentra el cliente hasta el lugar donde están los terminales móviles, cuyos minutos se distribuye a los interesados que no generan tráficos altos y, por lo tanto, no les es conveniente convenir directamente con Movistar los planes de precios rebajados.

Para efectuar el acceso remoto se usa, principalmente, línea o pares de cobre dedicados arrendados o, en algunos casos, utilizando la versatilidad de las nuevas tecnologías a disposición del público, la acción de discado remoto se efectúa a través de redes privadas

o de Internet. Aun cuando mi representada no lo utiliza, el acceso remoto también se puede efectuar utilizando una línea telefónica de la red pública conmutada. Aunque esta última opción, que insistimos Interlink no emplea, podría ser a priori catalogada como ilícita, no es tal, pues cuando el discado remoto se hace a través de la línea telefónica pública local, se establece una llamada desde un terminal de la red local a otro terminal de la misma red, que permite acceder al teléfono móvil arrendado a Movistar. Posteriormente, la persona que está llamando debe efectuar un rediscado remoto (un nuevo llamado) a través del teléfono móvil accesado hacia el teléfono móvil de destino.

En consecuencia, esta modalidad contemplaría dos llamados: uno desde el terminal de la red local de origen a otro terminal fijo, usando la numeración propia de la red local; luego, después de un tono de invitación a discar, se procede a establecer una llamada desde el teléfono móvil arrendado a Movistar a otro teléfono móvil que puede ser de Movistar usando numeración propia de la red móvil. Por lo tanto, cuando la comunicación sea entre dos teléfonos de Movistar no se pagaría cargo de acceso y tampoco se pagaría diferencia de cargo de acceso porque esta incluida en el precio, si la llamada es a un móvil de otra empresa.

Como fluye de la modalidad descrita, la comunicación no se efectuaría directamente desde el terminal local que originaría la llamada, al teléfono móvil de destino y, por ende, no se vulneraría ninguna disposición sobre interconexión, conmutación, transmisión, etc.



2.2 Ley General de Telecomunicaciones. Sin duda que la actividad de reventa que ejerce Interlink está relacionada con un servicio de telecomunicación, conforme a la definición

de telecomunicación establecida en el artículo 1 de la LGT. De igual forma, la reventa de minutos de comunicación está implícitamente consagrada en el artículo 2, del mismo cuerpo legal que dispone: “Todos los habitantes de la República tendrán libre e igualitario acceso a las telecomunicaciones ...”

2.2.1 De los servicios de telecomunicaciones. La actividad de reventa que efectúa Interlink se relaciona con un servicio público de telecomunicaciones, definido en la letra b) del artículo 3 de la LGT, como es el servicio público de telefonía móvil. Sin embargo, Interlink no instala, opera ni explota el mencionado servicio, puesto que todo ello lo ejecuta la empresa de telefonía móvil a la cual se le compran los minutos, al igual como lo hace cualquier usuario de alto tráfico. Por lo tanto, Interlink, de cara a Movistar, es un usuario más y, de cara a sus clientes, es un revendedor de minutos, que administra las rebajas que brindan a sus usuarios de alto tráfico, las empresas de servicio público de telecomunicaciones móviles, en el caso de nuestra demandada, Movistar.

2.2.2 De las autorizaciones legales. Conforme a lo anterior, no existe la obligación legal de mí representada de tener la calidad de concesionaria de servicio público telefónico, establecida en el artículo 8 de la LGT, para poder revender los minutos rebajados, en razón de que no ejecuta ninguna de las funciones propias de un concesionario de servicio público, sólo se limita a revender minutos puestos públicamente a la venta por un concesionario de telefonía móvil. La empresa que debe cumplir con las obligaciones que acarrea la calidad de concesionario de servicio público de telecomunicaciones es la que ofrece públicamente minutos a valor rebajado.

Por otra parte, a diferencia de leyes de telecomunicaciones de otros países, la LGT de nuestro país no contiene ninguna regulación relacionada con la reventa de minutos, como tampoco regula otras actividades comerciales relacionadas con prestaciones relativas a los servicios públicos de telecomunicaciones, como por ejemplo, los centros de llamados de teléfonos públicos, el servicio de facsímil al público que se prestan en diversos locales comerciales, etc. Sin embargo, la ausencia de regulación en la LGT respecto de las actividades señaladas, no significa que ellas son ilícitas, en la medida que cumplen con la legislación y reglamentación que regulan, en general, las actividades comerciales en el país.

La única disposición relacionada de alguna forma con la reventa que señala la LGT, se encuentra en el inciso quinto de su artículo 26, en el cual se dispone: “*Los concesionarios de servicios públicos de telecomunicaciones no podrán comercializar servicios por*

cuenta de concesionarios de servicios intermedios de telecomunicaciones que presten servicios de larga distancia, y viceversa”.

2.2.3 Planes Técnicos Fundamentales. Los PTFs que establece el artículo 24 de la LGT, aplicables a los servicios de telecomunicaciones regulan los servicios de telecomunicaciones y se aplican a los concesionarias, Movistar entre otras. Como se ha señalado, no es el caso de mí representada. No obstante lo anterior y, previniendo que se llegué al absurdo de afirmar que mi representada no cumple el PTF de Encaminamiento porque conecta, a través de una línea dedicada o de Internet que no son parte de la red local pública conmutada, un terminal fijo de una red corporativa privada, con un terminal de la red móvil, se recuerda que tal PTF se refiere específicamente a la interconexión de redes públicas y la modalidad empleada por mi representada no constituye red alguna ya que la única red que se utiliza es la red móvil que es en la cual se realmente se origina el llamado desde uno de los teléfonos arrendados a Movistar y que, por lo tanto, cumplen no sólo con el PTF de encaminamiento, sino con el de Transmisión, Señalización y Numeración, este último por cuanto esta llamada se efectúa sobre un terminal de la red móvil, discando un número de algún suscriptor de dicha red móvil y, por lo tanto, transmite el ANI del teléfono móvil y se encamina por una red o más redes concesionadas, las que cumplen con todos los PTFs. En la realidad existen muchos casos que tienen similitud con nuestro proceso (Call Center, plataforma de atención de los números 104, 105, Servicio a comunidades telefónicas según inciso cuarto del artículo 24B de la LGT, etc.)

2.2.4 Interconexión. Constituye una condición obligatoria para los concesionarios de servicio público telefónico y de servicio intermedio de telecomunicaciones, según lo establecido en los artículos 25 y 26 de la LGT, pero no es aplicable a la reventa que hace mi representada, por la simple razón que Interlink no usa la interconexión alguna, pues el llamado se origina en la red telefónica móvil.

2.3 Reglamento del Servicio Público Telefónico. Al igual que la LGT, el Reglamento de Servicio Público Telefónico no se refiere a la reventa de llamadas.

2.4 Planes Técnicos Fundamentales de Telefonía.

2.4.1 Numeración. Sólo se utilizan números asignados a las concesionarias de servicio móvil, por cuanto la llamada en el teléfono móvil a través del cual se efectúa, tiene y usa numeración móvil para llegar al móvil de destino.

2.4.2 Encaminamiento. También de la explicación sobre la forma en que opera la modalidad de Interlink, fluye que no hay infracción al encaminamiento puesto que la llamada originada en el teléfono fijo no es desviada para luego hacerla aparecer como una llamada móvil. Se trata de un acceso remoto a un teléfono de la red móvil cuya llamada móvil llega a un teléfono móvil. En la modalidad de Interlink no se está simulando una interconexión ni se está desviando llamadas.

2.5 Tarifas de cargo de acceso. Como se ha señalado en esta presentación, el más relevante de los argumentos que pueden esgrimir las compañías móviles para atacar la modalidad ideada por Interlink para hacer reventa de minutos y dar acceso a terceros de la red local a los planes con precios rebajados de minutos de acceso a su red móvil ofrecidos por Movistar, consistirá en argumentar que se vulnera la LGT y sus normas complementarias. Todo ello para impedir que esos terceros haciendo uso de esos planes se liberen del pago de cargos de acceso en sus comunicaciones móviles y puedan disfrutar de dichas rebajas.

Ahora bien, de acuerdo con lo establecido en el numeral 1.1.1, Servicio de acceso de comunicaciones a la red móvil de la concesionaria, del Decreto N° 37, de 20 de enero de 2004, que fija las tarifas de los servicios suministrados por Movistar a través de las interconexiones, corresponden a la utilización de los distintos elementos de la red de la concesionaria por parte de otras concesionarias de servicio público de telecomunicaciones que correspondan, para terminar comunicaciones.

En la letra a) del numeral citado se muestra la estructura de cobro por los servicios suministrados.

Estructura de Cobro

Comunicaciones		Estructura de Cobro
Origen	Destino	Concepto
a) Concesionaria de servicio público telefónico local, incluida aquella que preste servicio público telefónico en zonas rurales.	Concesionaria	Cargo de acceso
b) Concesionaria de servicio público telefónico móvil o	Concesionaria	Cargo de acceso

Comunicaciones		Estructura de Cobro
Origen	Destino	Concepto
del mismo tipo.		
c) Concesionaria	Concesionaria de servicios intermedios que preste el servicio telefónico de larga distancia internacional. Incluye los niveles de los servicios especiales de la respectiva concesionaria.	Cargo de acceso
d) Concesionaria de servicios intermedios que preste servicio telefónico de larga distancia internacional.	Concesionaria.	Cargo de acceso
e) Concesionaria.	Suministrador de servicio complementario conectado a una concesionaria de servicio intermedio que presta servicio telefónico de larga distancia interconectada a su vez a la red de la concesionaria.	Cargo de acceso

Nota: En el caso de las comunicaciones descritas en la letra e), correspondientes a servicios de cobro revertido o que permitan establecer comunicaciones telefónicas, las partes involucradas acordarán los suplementos que corresponda.

Como aparece del cuadro precedente, no corresponde aplicar cargos de acceso a mí representada, quien no es concesionaria de servicio público de telecomunicaciones o de servicio intermedio que preste servicio telefónico de larga distancia, sino que es sólo un revendedor de minutos rebajados (o una empresa que da acceso a los planes de minutos a precios rebajados móviles), ni tampoco corresponde aplicarlos al usuario que efectúa la llamada por que se trata de una llamada móvil - móvil.

2.6 Calidad del servicio. El uso compartido de los teléfonos móviles de Movistar por parte de nuestros clientes, en nada puede afectar a la calidad de servicio de la red móvil, por cuanto el tráfico cursado corresponde a los minutos ofertados por la propia Movistar y sus volúmenes deben estar contemplados en el diseño de su red. Tampoco, debe afectar la calidad de servicio el hecho de que los teléfonos operen desde una determinada ubicación, por lo que siempre está en la zona de servicio de la misma (mismas) estación (o estaciones) bases, pues en todo diseño de red debe preverse que una determinada cantidad de teléfonos pueden permanecer estáticos durante parte del día, incluida la hora cargada. Este comportamiento es típico de las zonas donde existen grandes edificios de oficinas, en los cuales las personas permanecen horas sin desplazarse y, por lo tanto, operando permanentemente en la (s) misma (s) celda (s).

2.7 Conclusiones. Conforme a lo expuesto en este punto 2, se puede concluir que la llamada móvil originada remotamente, que constituye la base de la modalidad ofrecida por Interlink a sus clientes para revender los minutos con precio rebajado adquiridos a Movistar, se ajusta a derecho, a la LGT, al Reglamento de Servicio Público Telefónico, a los correspondientes PTFs y a la normativa sobre fijación tarifaria, por lo siguiente:

- (1) Interlink revende minutos de tráfico telefónico móvil con precio rebajado, adquiridos a Movistar, aprovechando los descuentos por volumen que esta empresa hace a los usuarios de alto tráfico.
- (2) Dada la naturaleza de la actividad que desarrolla Interlink, de simple reventa de minutos de tráfico adquiridos a Movistar, es decir, que le provee una empresa concesionaria de servicio público de telecomunicaciones, es claro que no requiere de concesión alguna, para ello. De hecho, la actividad de reventa de minutos (no de líneas telefónicas) no está regulada en la LGT y, por ende, ni en los reglamentos y PTFs, lo cual no significa que no sea lícita.
- (3) El acceso remoto a los teléfonos móviles de Movistar, por parte de los clientes de Interlink, se efectúa a través de redes privadas o de Internet, que no forman parte de la red pública de telefonía local.
- (4) En definitiva, la llamada de los clientes de Interlink se origina en un teléfono de la red Movistar con destino a otro teléfono de la red de telefonía móvil, por lo que se cumplen todas las disposiciones técnicas de interconexión, encaminamiento, numeración, transmisión, etc.
- (5) Del análisis de lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 37, de 20 de enero de 2004, que fijó las tarifas de los servicios suministrados por Movistar a través de las interconexiones, se concluye que no corresponde aplicar cargos de acceso a mí representada, quien no es concesionaria de servicio público de telecomunicaciones o de servicio intermedio que preste servicio telefónico de larga distancia, sino que es sólo un revendedor de minutos rebajados (o una empresa que da acceso a los planes de minutos a precios rebajados móviles), ni tampoco corresponde aplicarlos al usuario que efectúa la llamada por que se trata de una llamada móvil - móvil.

- (6) El uso compartido de los teléfonos móviles de Movistar por parte de nuestros clientes, en nada puede afectar a la calidad de servicio de la red móvil, por cuanto el tráfico cursado son los minutos ofertados por la propia Movistar y debe estar contemplado en el diseño de su red, ya que su comportamiento sin movilidad es típico de las zonas donde existen grandes edificios de oficinas, en los cuales las personas permanecen horas sin desplazarse y, por lo tanto, operando permanentemente en la (s) misma (s) celda (s).

3.- SITUACIONES DE MERCADO.

3.1 Mercado de minutos móviles con precio rebajado. Cómo se señala en esta demanda, mi representada analizó las actitudes de la autoridad del sector sobre la competencia en los servicios de telefonía móvil, las resoluciones emitidas por los órganos de la libre competencia sobre la materia, la normativa que regula los servicios de telecomunicaciones y, principalmente, el mercado constituido sobre la base de las ofertas de minutos a precios rebajados de telefonía móvil que efectúan y promocionan pródigamente las empresas de telefonía móvil para acceder a sus redes.

Frente a este mercado constituido por las ofertas de las telefónicas móviles, mi representada analizó la posible demanda de este mercado, detectando la necesidad por parte de pequeñas y medianas empresas que no pueden acceder a estos planes, como consecuencia de que existen barreras constituidas por las condiciones de las ofertas en cuanto al número de teléfono, entre 15 a 30 teléfonos, y la exigencia de un determinado volúmenes de tráfico para acceder a las rebajas ofertadas; por éstas razones, fue que mi representada creó y ofreció el servicio de acceso de minutos rebajados a los usuarios demandantes de este servicio que no estaban en condiciones de acceder por sí solos a sus beneficios, a través de un servicio o modalidad que origina las llamadas en los teléfonos móviles contratados en forma remota a través de un enlace privado o por internet, con un delta de sobreprecio. El sistema técnicamente está descrito en el capítulo anterior donde se acredita que no infringe la regulación de telecomunicaciones.

Mi representada puede acceder a estos planes en las condiciones que las propias telefónicas móviles imponen para poder adquirirlos, porque distribuye tanto la cantidad de teléfonos como los minutos entre varios interesados demandantes de este servicio en el

mercado móvil, ya que ellos no pueden hacerlo por que no tienen la necesidad de contar con la cantidad de 15 a 30 teléfonos y de poder disponer de los volúmenes de tráfico exigidos para optar a mayor rebaja establecidos en esos planes, o bien, porque carecen de condiciones económica para suscribirlos; pero, sin embargo tienen la necesidad de acceder a esos beneficios.

En lo que interesa a esta presentación, y en relación con el acceso de los interesados a este mercado secundario de minutos rebajados que se ha formado, se debe tener presente que en el uso de la red de la concesionaria oferente, pagando el precio rebajado que ella ofrece, supone que en dicho precio están comprendidos todos los costos por el uso de los elementos de esa red.

3. 2 Incurción de Movistar en el mercado de minutos móviles con precio rebajado. Sin embargo, como ya se señaló, la propia demandada fue quien implementó una política para tener como clientes de su telefonía móvil a las grandes corporaciones, ofreciéndoles minutos de acceso desde sus teléfonos locales a sus teléfonos móviles mediante el uso de conversores que transforman la llamada proveniente de la red local conmutada en móvil, para no cobrarles cargo de acceso. No obstante, y a pesar de ella abrió este mercado, niega a quienes no son sus clientes el acceso a estas rebajas, a través de terceros y empresas que usan sistemas similares, pretendiendo que quienes no son sus clientes deben pagar a todo evento el cargo de acceso, aún cuando la llamada sea móvil-móvil, como es el sistema implementado por mi representada.

Esta actitud de Movistar no es nueva pues su antecesora creó en los años 1999 un sistema que consistía en transferir las llamadas que llegaban a los teléfonos locales de CTC a los teléfonos móviles de su subsidiaria Telefónica Móvil, sin cobrarle al suscriptor móvil el precio de la llamada entrante, que en ese entonces se pagaba, lo que naturalmente provocó un interés inusual de los usuarios de ser abonado de esa empresa subsidiaria, provocando una alteración en el mercado móvil.

3.3 Demanda de Planes con Minutos Rebajados. Mi representada en virtud de sus análisis, advirtió que las rebajas de precio hechas por las compañías móviles interesaban a los usuarios que tienen redes privadas, e ideó el sistema descrito anteriormente que permite, sin infringir las normas de telecomunicaciones, acceder remotamente desde redes privadas a través de líneas dedicadas o por internet, a los teléfonos móviles y originar desde éstos

llamadas a otros móviles de esa red, disfrutando de los precios rebajados y sin tener la obligación de pagar cargo de acceso.

En virtud de los hechos expuestos, de la necesidad de los usuarios de acceder a las rebajas y, principalmente, por la oferta hecha por las propias móviles surgió naturalmente el mercado secundario de planes de minutos rebajados. En este mercado de reventa de los minutos a precios rebajados, a diferencia de lo que puede ocurrir en el servicio de concesionarios móviles virtuales, la prestación no se efectúa ni con números propios ni a nombre y riesgo de la empresa, simplemente se da acceso a planes con minutos rebajados a los terceros que piden tener ese servicio y que no pueden o quieren contratarlo directamente por las razones ya explicadas.

En el servicio ideado por Interlik la llamada no se cursa a través de la red pública conmutada ni se marca el número móvil de destino, la llamada se origina en forma remota en los móviles provistos en virtud de los planes y desde ellos se establece la comunicación con otro móvil de la misma red o con móviles de redes de otros concesionarios o con las redes fijas. La llamada es móvil-móvil.

Esta forma de originar la llamada en el teléfono móvil contratado para cursar llamadas a otra móvil de la empresa oferente es lo mismo o equivalente a sí el interesado suscribiera los planes rebajados pidiendo que le instalasen los teléfonos móviles con planes rebajados en su local para cursar llamadas móviles gozando de las rebajas.

Para prestar el servicio descrito mi representada no incurre en ninguna infracción a la normativa de telecomunicaciones ni tarifaria como se ha señalado anteriormente y, tampoco, requiere concesión pues no efectúa ninguna actividad ni funciones técnicas propias de las empresas concesionarias y puede hacerlo porque adquirió de la empresa oferente minutos móviles que distribuye con un margen de ganancia entre los usuarios que no pueden, no necesitan o no quieren acceder a esos planes, pero que conociendo este mercado y necesitando de esas comunicaciones desean evitar el excesivo cargo de acceso que se ha fijado para las llamadas de la red fija a la red móvil.

Como se ha señalado en el sistema de venta de minutos rebajados e ideado por Interlink no se infringen los PTFs de telefonía ni las normas tarifarias. En efecto, salvo en el Reglamento para el Sistema Multiportador discado y contratado aprobado por decreto

N° 189, de 1994, donde se establece cómo debe efectuarse la marcación para acceder desde la red local a las redes de larga distancia, no existe otro reglamento que disponga como deben efectuarse los discados para acceder a las redes. De modo, que la forma remota de acceder desde la red privada a través de enlaces directos o por internet, no infringe norma alguna y sólo se trata de atender un mercado nuevo aprovechando las rebajas ofrecidas por las empresas móviles.

Conclusiones. Las ofertas de minutas móviles a precios rebajados ha creado un mercado secundario formado por usuarios móviles y locales que no tienen acceso a los planes dadas las condiciones de los mismos que constituyen barreras para acceder a ese mercado; pero que desean beneficiarse con las rebajas, y no pagar el excesivo cargo de acceso.

Tan real es este mercado que la propia empresa oferente de dichos planes incursiona en él ofreciendo a corporaciones e instituciones acceso a sus beneficios desde sus redes locales, sin pagar cargo de acceso, mediante el mecanismo de conversión de llamados.

Al establecerse la existencia de este mercado, queda claro que las actitudes de abuso de posición monopólica cometidas por Movistar, con el propósito de eliminar de este nuevo mercado a mí representada, constituyen infracciones a las normas de la libre competencia, desde el momento que ha impuesto a mí representada un precio excesivamente superior a lo pactado para que no desafíe su hegemonía en el mercado móvil.

4.- CONDUCTAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA EFECTUADAS POR MOVISTAR.

4.1 Las conductas anticompetitivas de Movistar, consisten en:

Que, Movistar con sus ofertas de minutos móviles a precios rebajados de acceso a sus redes, respecto del precio promedio que cobra a sus usuarios, creó un mercado diferente del mercado móvil que opera con los precios promedio y despertó expectativas en los usuarios, incluso móviles, para acceder a los planes. Sin embargo, quedaban al margen de este mercado los usuarios que, por diversas razones, no logran superar las barreras constituidas por la cantidad de teléfonos y los volúmenes de tráfico que se requieren para acceder a planes y a sus beneficios.

4.2 Es indiscutible que las llamadas hechas desde los teléfonos móviles provistos por Movistar y que se cursan en virtud de los planes con precios rebajados, en los valores fijados incorporan todos los costos que la llamada involucra, de manera que toda comunicación efectuada desde ellos significa un beneficio para la compañía oferente.

4.3 Bajo las premisas señaladas, mi representada ideó la forma de marcar desde un teléfono móvil del plan, en forma remota, llamadas a la red móvil. Este servicio se requería principalmente por usuarios que poseen una red privada desde la cual a través de una línea dedicada o por internet se accesa al móvil del plan, sin usar la red telefónica pública.

4.4 Ahora bien, como ya se señaló, cuando Movistar a través de las mediciones de tráfico que hace de sus suscriptores, advirtió que Interlink a través de los teléfonos móviles de los planes contratados tenía un considerable aumento de tráfico y que su gestión exitosa desafiaba su participación en la demanda de los usuarios locales que desean participar en el mercado móvil de precios rebajados, decidió sacar a Interlink de mercado.

4.5 En efecto, de acuerdo con las Condiciones Generales Aplicables al Contrato de Suministro del Servicio Telefónico, en especial en virtud de las condiciones previstas en sus numerales 8 y 11 antes citados, Movistar podía pedir la resolución de los contratos, pero tal actitud podía ser cuestionada y no ser exitosa, no logrando su objetivo. Por ello, optó por asilarse en la cláusula 3° de las Condiciones Generales y en la resolución N° 458, de 2004 de la Subsecretaría de Telecomunicaciones, que supuestamente le permitirían alzar unilateralmente los precios convenidos en los contratos y procedió a efectuar alzas de precios que hacen imposible a Interlink continuar en el mercado de los planes con minutos móviles a precios rebajados.

4.6 En consecuencia, existiendo un mercado y una demanda, que surgieron con motivo de los planes ofrecidos por Movistar y otras compañías móviles, mercado al que mi representada accedió desafiando la posición dominante de Movistar en la telefonía móvil de precios rebajados, las acciones efectuadas por la compañía móvil de alzar unilateralmente los precios a mí representada para dejarla fuera de mercado, constituyen en primer lugar, una discriminación porque dicha alza se aplicó sólo a Interlink incurriendo en la conducta sancionada en la letra b) del artículo 3 del D.L. 211, de 1973.

También, la acción de Movistar constituye una discriminación a los usuarios que efectúan llamadas marcando desde un teléfono del Plan al que acceden remotamente sin usar la red pública, sin que exista la denominada reoriginación o conversión de llamadas fijas a móviles y a los cuales pretende obligar a marcar el número móvil en su teléfono local y cursar la llamada por la interconexión, que en el caso de Interlink no se usa, para cobrar cargo de acceso. Además, el alza constituye la práctica de competencia desleal prevista en la letra c) del artículo 3º del D. L. 211 citado, realizada para alcanzar, mantener o incrementar su posición dominante. Ambas prácticas sancionadas por este mismo precepto.

4.7 En otro orden de ideas y reiterando lo señalado en el numeral 4.2 Movistar debería obtener rentabilidad de los precios por minutos móviles rebajados que promociona, ya que los planes con descuentos se elaboran para que se cursen grandes volúmenes de tráfico y así obtener descuentos, de modo que mientras más minutos se cursen mayores serían sus ingresos. Por tal razón, no debiera importarle que en los teléfonos móviles de los planes se originen grandes volúmenes de tráfico. Además, para efectuar esas ofertas se supone que la oferente tiene la red en condiciones técnicas adecuadas para cursar las llamadas que promueve.

Conclusiones.- Movistar al aplicar a mí representada un alza arbitraria y discriminatoria de los precios pactados en los contratos de Planes de servicio telefónico con precios rebajados, incurrió en infracción a lo dispuesto en el artículo 3 del D.L. 211, de 1973, en particular a lo previsto en las letras b) y C) de ese precepto, al discriminar a mí representada pues sólo a ella se aplicó el alza y a los usuarios de los planes que son clientes de Interlink para acceder a los planes, pretendiendo con sus acciones y al amparo de su posición dominante en el mercado de los planes a precios rebajados, imponerles precios abusivos para sacarles del mercado. También incurrió con su acción en una conducta desleal para mantener o incrementar su dominancia.

5.- EL DERECHO

De la actividad económica de Interlink y de su amparo jurídico.

Como se ha explicado, la actividad económica desarrollada por Interlink es totalmente legítima y ajustada a derecho, razón por la cual las alzas de precios destinadas a negarle

su participación en el mercado, decretadas unilateral e ilegalmente por Movistar, resultan del todo atentatorias y perjudiciales a mí representada.

5.1 Bases de la Institucionalidad:

De acuerdo con el artículo 1° de la Constitución Política de la República, inciso segundo: “El Estado reconoce y ampara a los grupos intermedios a través de los cuales se organiza y estructura la sociedad y les garantiza la adecuada autonomía para cumplir sus propios fines específicos.”

Por la sola aplicación de esta norma constitucional Interlink, en su carácter de persona jurídica comprendida dentro de los grupos intermedios de la sociedad, tiene garantizado y debe ser amparado su derecho a desarrollar la actividad económica lícita que, en virtud del emprendimiento de sus socios y de los productos ofrecidos públicamente por Movistar, ha sido capaz de realizar para beneficio de sus clientes; habiendo dado cumplimiento a cada una de las disposiciones legales establecidas para tal efecto.

5.2 Garantías Constitucionales:

a) Derecho a desarrollar cualquiera actividad económica.

Conforme con el artículo 19, número 21 de la Constitución Política de la República, la Carta Fundamental asegura a todas las personas:

“El derecho a desarrollar cualquiera actividad económica que no sea contraria a la moral, al orden público o a la seguridad nacional, respetando las normas legales que la regulen.”

Conforme a lo anteriormente expuesto en cuanto a los aspectos técnicos, económicos y jurídicos de la actividad que realiza Interlink, ha quedado demostrado que ella se ajusta plenamente a derecho en todo su actuar; es decir, cumple a cabalidad con el respeto a las normas legales que regulan los servicios de telecomunicaciones que presta.

Dilucidado lo anterior, sería impertinente toda alegación que pretendiera cuestionar el actuar de Interlink sobre la base de trasgresiones al orden público, a la moral o a la seguridad nacional.

A este respecto, cabe señalar que esta garantía consagra el reconocimiento y resguardo de la llamada libertad económica;¹ puesto que, la Constitución Política de la República de Chile, reconoce y asegura a todas las personas su libertad y derecho a emprender actividades económicas.

El derecho de emprender está consignado como un derecho y una garantía constitucional en forma clara en la Carta Fundamental que acoge el Principio de la Libertad Económica.

La libertad económica, ha sido definida como una "facultad natural de los hombres de ser agentes decisorios responsables en materias de producción y distribución de la riqueza" y apunta a que la persona, como ser racional, que discierne y es responsable de sus actos, pueda participar, tomar decisiones y desarrollar su actividad empresarial en todas sus etapas con las menores trabas y obstáculos.

A partir del contenido de la Constitución Política, se ha desarrollado a favor de la libertad de emprendimiento lo que se ha denominado como Orden Público Económico, definible como: el conjunto de principios y normas jurídicas que organizan la economía del país y facultan a la autoridad para regularla en armonía con los valores de la sociedad nacional formulados desde la Constitución.

En tal concepto, tienen un reconocimiento y presencia importantes los denominados Derechos Subjetivos Públicos Económicos y definidos como: una facultad jurídica de la persona, individualmente o asociada, que se concreta en libertades derechos e igualdades que el Constituyente no sólo declara sino que asegura, fomenta y garantiza su ejercicio.

b) Protección de la esencia de los derechos:

Conforme con el artículo 19, número 26, de la Constitución Política de la República, la Carta Fundamental asegura a todas las personas que: “La seguridad de que los preceptos legales que por mandato de la Constitución regulen o complementen las garantías que ésta establece o que las limiten en los casos en que ella lo autoriza, no podrán afectar los derechos en su esencia, ni imponer condiciones, tributos o requisitos que impidan su libre ejercicio.”

Pues bien, la importancia de esta disposición constitucional, para el caso materia de esta presentación, radica en que sí le está vedado al legislador afectar la esencia de las garantías fundamentales, con mayor razón le está vedado a un simple particular como

¹ Bobadilla Pinto, Alicia. El derecho a emprender y su protección en la Constitución Política de la República de 1980. www.corcin.cl.

Movistar, por mucho que sea una persona jurídica con gran poder de mercado, caer en tales transgresiones.

5.3 Ley General de Telecomunicaciones.

Del derecho al libre e igualitario acceso a las telecomunicaciones.

El artículo 2º de la Ley General de Telecomunicaciones, establece que: “Todos los habitantes de la República tendrán libre e igualitario acceso a las telecomunicaciones y cualquier persona podrá optar a las concesiones y permisos en la forma y condiciones que establece la ley”.

El precepto transcrito presenta una doble opción para los habitantes: tener libre e igualitario acceso a las telecomunicaciones como usuario y como concesionario o permisionario.

En consecuencia, es indiscutible que mi representada y a los usuarios a los cuales se le da acceso a los planes, de un modo que se ajustan a las normas de telecomunicaciones, no pueden ser marginados por las vías de hechos - alza excesiva de tarifa – del mercado de los minutos a precios rebajados.

Debería bastar este sólo mandato y garantía legal, para que los administradores de Movistar adviertan la gravedad que implica actuar, aprovechando una posición dominante, como un autócrata del mercado de las telecomunicaciones, definiendo arbitrariamente quienes entran y salen del ámbito de los servicios que prestan, mediante manejo de prácticas desleales ejemplificadas en cualquier manual básico de derecho de la competencia, como es el alza de precios para sacar a un competidor del mercado.

El precepto del artículo 2º de la Ley General de Telecomunicaciones se encuentra sostenido y garantizado en el ámbito constitucional, en los artículos 6, 7 y 19 números 2 y 21 de la Carta Fundamental; es decir, tal es el sentido y alcance de las normas constitucionales que, aunque el principio del libre e igualitario acceso a las telecomunicaciones no hubiere sido establecido expresamente por el legislador, tendría igual expresión y vigencia en nuestro ordenamiento jurídico, debiendo la demandada subordinarse o ser obligada a subordinarse a él.

5.4 Normas y Principios de la Libre Competencia Infringidos.

Como ya se ha señalado las acciones ejecutadas por la demandada constituyen graves atentados a la libre competencia e infringen el artículo 3° del Decreto 211/73 en especial sus letras b) y c).

El artículo 3° del cuerpo legal citado establece: *“El que ejecute o celebre, individual o colectivamente cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos será sancionado con las medidas señaladas en el artículo 17° K de la presente ley, sin perjuicio de las medidas correctivas o prohibitivas que respecto de dichos hechos, actos o convenciones pueden disponerse en cada caso.*

Se considerarán, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia, los siguientes:

*b) La explotación abusiva por parte de una empresa, o conjunto de empresa que tengan un controlador común de una posición dominante en el mercad, fijando **precios de compras** o ventas, imponiendo a una venta la de otro producto, asignando zonas o cuotas de mercado o imponiendo otros abusos semejantes.*

c) Las prácticas predatorias, o de competencia desleal realizadas con el objeto de alcanzar, mantener o incrementar una posición dominante”.

Las conductas en que ha incurrido la demandada corresponden a lo previsto en los casos señalados anteriormente. En efecto, se ha fijado unilateralmente un precio de compra y a través de ésta fijación unilateral de precios se ha discriminado ya que sólo se le ha aplicado el alza a mi representada e indirectamente a los usuarios que ella atiende con el propósito de negarles el acceso al mercado de minutos a precios rebajados, acción que no se ha aplicado a otros suscriptores de estos planes y mucho menos a los usuarios de la red local que Movistar atiende, y a quienes Movistar les da acceso a su red móvil sin cobrarle cargo de acceso. Y esta competencia desleal en el mercado ya señalado, tiene por objeto mantener su posición dominante en él.

POR TANTO,

de acuerdo con los hechos y a las normas constitucionales, de telecomunicaciones y de la libre competencia expuestas:

SOLICITO al H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, tener por interpuesta demanda en contra de la Empresa Telefónica Móvil de Chile S.A., representada por don Oliver Alexander Frogel, ya individualizado, y en definitiva, acogerla en todas sus partes y sin perjuicio de las providencias que el Tribunal pueda adoptar, se dé lugar a lo siguiente:

1° Se resuelva que Movistar debe dejar sin efecto las alzas unilaterales de precios en el mercado de minutos móviles rebajados que ha aplicado a mi representada, pues tales acciones constituye una práctica abusiva y discriminatoria de su posición dominante para sacarla de mercado y de éste modo Movistar afianzar o mantener su posición dominante.

2° Que se aplique las multas y/o sanciones a Movistar que correspondan según el procedimiento regulado en la ley y conforme a las atribuciones y deberes del H. Tribunal.

3° Que se condene en costa a la demandada.

PRIMER OTROSI: Sírvase H. Tribunal tener por acompañado los siguientes documentos:

- 1) Informativo Planes Mercado Empresa Movistar, donde aparecen los planes contratados por mi representada.
- 2) Contrato de Suministro Público Telefónico Móvil de fecha 18 de agosto de 2006, donde consta el contrato celebrado entre Interlink Global Chile Ltda. y Movistar.
- 3) Condiciones Generales aplicables al contrato de suministro de servicio telefónico móvil.
- 4) Carta del 03 de octubre de 2006 de Movistar comunicando a Interlink el alza de tarifas.
- 5) Presentación del 30 de octubre de 2006 de Interlink ante Movistar reclamando el alza unilateral de tarifas.
- 6) Copia de las facturas (4) dirigidas a los códigos de cliente 6453110 y 7026355 en que se incorporaba el alza enunciada por Movistar.
- 7) Reclamos (2) hechos por Interlink con fecha 26 de febrero de 2007 ante Movistar.
- 8) Respuesta de 27 de marzo de 2007 de Interlink al reclamo de Movistar, recibida el 21 de marzo de 2007.
- 9) Fotocopia del Decreto N° 37 de 20 de enero de 2004 que fija tarifas de interconexión a Movistar.

SEGUNDO OTROSI: Acompaño copia de la escritura pública, de fecha 21 de diciembre de 2004, extendida ante el Notario Público de Santiago, don Raúl Iván Perry

Pefaur, donde consta mí personería para actuar en nombre y representación de la sociedad Interlink Global Chile Ltda..

TERCER OTROSI: Ruego al H. Tribunal tener presente que vengo en designar abogado patrocinante y conferir poder al abogado don **José Andrés Mella Segovia**, patente al día N° 410.411-0 de la I. Municipalidad de Santiago, con domicilio en Agustinas N° 715, oficina 503, Santiago.