

# 8.

Comentario Sentencias Destacadas

## EL ROL DE LOS REMEDIOS CONDUCTUALES EN LA PROTECCIÓN DEL PROCESO COMPETITIVO: COMENTARIO A LA SENTENCIA *FNE CON CDF* (SCS ROL N° 19.938-2024)

María Luisa Ilharreborde I.

---

### RESUMEN

El presente comentario analiza la sentencia Rol N° 19.938-2024 de la Excm. Corte Suprema en el caso *FNE con Canal del Fútbol*, que sancionó a este último por abuso de posición dominante en el mercado de la provisión mayorista de las señales de televisión que transmiten en directo el Campeonato Nacional de Fútbol Profesional [masculino] en Chile<sup>1</sup>. Se postula que la trascendencia del fallo va más allá de la imposición de una multa récord, por cuanto establece dos aportes jurisprudenciales relevantes: primero, el reconocimiento de que ciertas estructuras de mercado, como los monopolios sobre “productos esenciales”, son inherentemente propensas al abuso; y segundo, la introducción de un innovador criterio de “análisis dinámico” para contratos de larga duración, que redefine la temporalidad del ilícito anticompetitivo. A partir de un análisis económico del poder de mercado de Canal del Fútbol SpA y de la arquitectura de su abuso explotativo, y contrastando el modelo chileno con las soluciones regulatorias de Europa y Estados Unidos, se concluye que la sentencia constituye un acertado y suficiente remedio conductual. El fallo reafirma la solidez del modelo chileno, que distingue correctamente entre la mera existencia de una posición de dominio y su ejercicio abusivo, optando por sancionar la conducta anticompetitiva en lugar de imponer reformas estructurales que podrían desincentivar la innovación y la eficiencia.

**PALABRAS CLAVES** Libre competencia; abuso de posición dominante; derechos de transmisión deportiva; venta atada; discriminación de precios; análisis dinámico de contratos; mercados de dos lados; insumo esencial.

---

1. Considerando Noveno de la sentencia en comentario.

**ÍNDICE** I. Introducción: la Sentencia CDF como fallo paradigmático. II. Contextualización del litigio: las partes y la evolución de la disputa. III. La anatomía de un monopolio: demanda inelástica y la creación de un “campeón nacional” de contenidos. IV. La explotación del poder: un análisis integrado del mecanismo abusivo. V. La dimensión temporal del abuso: el aporte doctrinal de la “modificación dinámica” de los Contratos. VI. Modelos comparados y la idoneidad del enfoque chileno: sancionando la conducta, no la estructura. VII. Conclusiones. VIII. Bibliografía.

## **I. INTRODUCCIÓN: LA SENTENCIA CDF COMO FALLO PARADIGMÁTICO**

La sentencia dictada por la Corte Suprema el 26 de mayo de 2025 en la causa *Requerimiento de la FNE en contra de Canal del Fútbol SpA*, está destinada a convertirse en un referente ineludible en la jurisprudencia de libre competencia chilena. Su notoriedad inmediata proviene, sin duda, de la confirmación de la multa más alta impuesta a un único agente económico por un ilícito anticompetitivo, ascendente a 32.000 Unidades Tributarias Anuales.

Sin embargo, reducir el análisis de este fallo a la magnitud de la sanción sería desatender su verdadera contribución al desarrollo del derecho de la competencia chileno.

Esta sentencia representa un punto de inflexión, no por lo que cierra — un largo litigio sobre abuso de posición dominante—, sino por lo que reafirma: la solidez de un modelo de libre competencia que se enfoca en sancionar conductas abusivas, en lugar de castigar estructuras de mercado. La sentencia es paradigmática porque, al desentrañar con notable lucidez un sofisticado esquema de abuso explotativo, ilumina dos cuestiones fundamentales que trascienden el caso concreto.

En primer lugar, el fallo constituye una aplicación precisa del principio fundamental de que la tenencia de una posición de dominio -incluso un monopolio sobre un “insumo esencial” como los derechos del fútbol- no es ilícita *per se*. Lo que el ordenamiento chileno prohíbe y sanciona es su ejercicio abusivo. La Excm. Corte Suprema, al detallar la interconexión de las prácticas de Canal del Fútbol SpA (en adelante, CDF), evidencia cómo el poder de mercado fue apalancado para diseñar mecanismos de extracción de rentas que distorsionaron la competencia, en perjuicio de los distribuidores y consumidores.

En segundo lugar, y quizás su aporte más original, la sentencia introduce un innovador criterio de “análisis dinámico” para la evaluación de contratos de larga duración. Al postular que convenciones que nacen lícitas pueden “devenir en anticompetitivas si varía el escenario en que éstas se aplican”<sup>2</sup>, la Excma. Corte Suprema rompe con una visión estática del ilícito y establece un deber de cuidado continuo para las empresas dominantes, obligándolas a reevaluar la legitimidad de sus prácticas a medida que su poder de mercado se consolida.

El presente comentario se propone analizar en profundidad estos aspectos. Se comenzará por examinar la anatomía del monopolio de CDF, conectando la definición jurídica de “producto esencial”<sup>3</sup> con los fundamentos económicos de la demanda inelástica en los mercados deportivos. A continuación, se desglosará la arquitectura del abuso, demostrando cómo las cuatro prácticas sancionadas operaban de manera sinérgica. Posteriormente, se profundizará en el alcance de la teoría del “análisis dinámico” contractual. Finalmente, se contrastará el modelo chileno con los enfoques regulatorios de Europa y Estados Unidos, para concluir que la sentencia es un ejemplo de la correcta aplicación de remedios conductuales, los cuales son preferibles a intervenciones estructurales que podrían inhibir la innovación y la eficiencia del mercado.

## **1. El tratamiento del abuso de posición dominante en el ordenamiento jurídico chileno**

Para comprender a cabalidad el alcance de la sentencia, es indispensable contextualizarla dentro del marco normativo que rige la libre competencia en Chile. El pilar de este sistema es el Decreto Ley N° 211 de 1973 (en adelante, DL 211), que establece una prohibición general contra todo acto o convención que atente contra la libre competencia. Su artículo 3°, inciso primero, consagra una cláusula general que prohíbe a cualquier agente económico ejecutar o celebrar, individual o colectivamente, “cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos”<sup>4</sup>.

A continuación, el inciso segundo del mismo artículo enumera, de forma *no taxativa*, ciertas conductas que se consideran atentatorias a la libre competencia. La letra b) tipifica específicamente “la explotación abusiva por parte de un agente económico, o un conjunto de ellos, de una posición dominante en el mercado, fijando precios de compra o de

---

2. Considerando Décimo quinto de la sentencia en comentario

3. Considerando Décimo octavo de la sentencia en comentario.

4. Decreto Ley N°211, artículo 3, inciso primero.

venta, imponiendo a una venta la de otro producto, asignando zonas o cuotas de mercado o imponiendo a otros abusos semejantes”<sup>5</sup>.

De esta configuración normativa se desprende el principio rector del derecho de la competencia chileno en materia de conductas unilaterales: no se sanciona la existencia de una posición dominante, sino su “explotación abusiva”. La ley no sanciona a una empresa por ser exitosa, eficiente o innovadora al punto de dominar un mercado; lo que se prohíbe es el ejercicio de ese poder de mercado de una manera que restrinja indebidamente la competencia. Como ha señalado la Excma. Corte Suprema en este mismo fallo, citando su jurisprudencia anterior, “la doctrina ha distinguido entre mantener una posición dominante en el mercado y el abuso de ella en el mismo, de allí que la primera, no está prohibida, como tampoco implica ningún reproche para quien goza de aquella, sin perjuicio de lo cual, para quienes tengan esa posición, se les exige una mayor responsabilidad y cuidado de su actuar en el mercado”<sup>6</sup>.

La jurisprudencia del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) y de la Excma. Corte Suprema ha decantado tres requisitos copulativos para configurar el ilícito de abuso de posición dominante<sup>7</sup>: (i) que el agente económico ostente una posición de dominio en un mercado relevante debidamente definido; (ii) que ejecute una conducta abusiva; y (iii) que dicha conducta genere, o tienda a generar, efectos anticompetitivos.

La doctrina nacional, siguiendo las tendencias comparadas, distingue principalmente entre dos categorías de abuso<sup>8</sup>: el abuso de exclusión y el abuso de explotación. El primero, también conocido como abuso exclusorio, agrupa conductas que buscan perjudicar a los competidores, ya sea actuales o potenciales, con el fin de eliminarlos del mercado o dificultar su capacidad de competir (e.g., precios predatorios, negativa de venta de un insumo esencial). El segundo, el abuso *explotativo*, se refiere a conductas mediante las cuales la empresa dominante utiliza su poder para extraer rentas supra-competitivas directamente de sus clientes o proveedores, sin que necesariamente se busque excluir a un rival (e.g., imposición de precios excesivos, condiciones contractuales abusivas). Como lo define el profesor Domingo Valdés, el abuso de explotación consiste en la “injusta explotación de un monopolio estructural que ya se ostenta”<sup>9</sup>.

---

5. Decreto Ley N°211, artículo 3, inciso segundo, letra b).

6. Considerando Tercero de la sentencia en comentario.

7. Considerando Segundo de la sentencia en comentario.

8. Valdés (2006) p. 545, distingue el abuso de explotación, que consiste en la “injusta explotación de un monopolio estructural que ya se ostenta”, del abuso de exclusión. La conducta de CDF encaja precisamente en la primera categoría.

9. Valdés (2006) p. 545.

El presente caso de CDF se enmarca precisamente en esta segunda categoría: abuso explotativo. La Fiscalía Nacional Económica (FNE) y VTR no acusaron a CDF de intentar excluir a un competidor -dado que ya era un monopolio en la provisión mayorista de derechos-, sino de *explotar abusivamente* ese poder para imponer condiciones comerciales a los cableoperadores que les permitían extraer rentas en perjuicio de estos y, en última instancia, de los consumidores finales<sup>10</sup>. Es bajo este prisma conceptual que la Corte Suprema analiza y sanciona las prácticas de CDF, reafirmando la plena vigencia y aplicabilidad de la figura del abuso explotativo en el ordenamiento chileno.

## II. CONTEXTUALIZACIÓN DEL LITIGIO: LAS PARTES Y LA EVOLUCIÓN DE LA DISPUTA

### 1. Los actores del mercado: el proveedor monopólico y los distribuidores

El mercado de la televisión de pago se estructura verticalmente en varios eslabones. En la cúspide se encuentran los *proveedores de contenidos*, que son las empresas que estructuran las señales o canales de televisión. Uno de estos proveedores es Canal del Fútbol SpA (CDF), la empresa requerida en este juicio. Creada en 2003 por la Asociación Nacional de Fútbol Profesional (ANFP) en conjunto con la sociedad Gestión de Televisión Limitada (GTV), CDF nació con el propósito de explotar en forma exclusiva los derechos de transmisión de los partidos del Campeonato Nacional de Fútbol Profesional. En 2018, la propiedad de CDF fue adquirida por Turner International Latin America, Inc.<sup>11</sup> (hoy parte del conglomerado Warner Bros. Discovery).

El portafolio de productos de CDF se compone principalmente de tres señales: CDF Básico, que transmite partidos en diferido y el audio en vivo de algunos encuentros; y las señales CDF *Premium* y CDF HD, cuyo principal y más valorado contenido es la transmisión en vivo y en directo de los par-

10. Véase Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra Canal del Fútbol SpA (CDF), Rol C N° 411-2020, presentado ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia con fecha 4 de diciembre de 2020.

11. Fiscalía Nacional Económica. Resolución de Aprobación, de 14 de diciembre de 2018, que aprueba la adquisición del Canal del Fútbol (CDF) por Turner International. La FNE aprobó con medidas de mitigación en Fase 2 el acuerdo de adquisición por medio del cual Turner International Latin America, Inc (Turner) adquirió todas las acciones de Servicios de Televisión Canal del Fútbol Limitada (CDF), cuyos únicos dueños eran la Asociación Nacional de Fútbol Profesional (ANFP) y Gestión de Televisión Limitada (GTV). Las medidas ofrecidas para mitigar los riesgos de competencia fueron las siguientes:

- i. Prohibición de ventas atadas y paquetizadas entre el producto CDF y los canales Turner.
- ii. Prohibición de negativa de venta a los cableoperadores que estén dispuestos a pagar por el contenido de CDF.
- iii. Obligación a someterse a un arbitraje a solicitud del cableoperador para la resolución de controversias en las negociaciones.
- iv. No discriminar arbitrariamente entre los distintos cableoperadores.
- v. Mantener la confidencialidad de la información comercialmente sensible de los competidores de la entidad fusionada.
- vi. Inclusión de Chilevisión en los compromisos cuando se cumplan ciertas condiciones.

tidos del Campeonato Nacional, diferenciándose entre sí por la calidad de imagen (*standard* y *high definition*, respectivamente).

En el siguiente eslabón de la cadena se encuentran los *distribuidores*, conocidos como operadores de televisión de pago (OTP) o cableoperadores. Estas empresas celebran contratos con los proveedores de contenidos para adquirir los derechos de retransmisión de sus señales y las agrupan en “parri-llas” o “grillas” programáticas que ofrecen a los consumidores finales a cambio de una suscripción. Dentro de este grupo se encuentra VTR Comunicaciones SpA (VTR), demandante en esta causa, y uno de los principales actores del mercado junto a otros operadores como DirecTV, Telefónica (Movistar) y Claro, entre los más de 40 que distribuían las señales de CDF.

Finalmente, en la base de la estructura se encuentran los *consumidores finales* o abonados, quienes contratan los servicios de los OTP.

## 2. Origen y evolución de las prácticas de abuso de posición dominante

La disputa legal que culminó en la sentencia en comento tuvo su origen formal el 4 de diciembre de 2020, cuando la Fiscalía Nacional Económica interpuso un requerimiento ante el TDLC, acusando a CDF de abusar de su posición monopólica<sup>12</sup>. A esta acción se sumó, el 30 de julio de 2021, una demanda de VTR, que denunciaba un conjunto similar de prácticas. Sin embargo, los hechos que motivaron estas acciones se remontan a mucho antes, configurando un patrón de conducta que, según la FNE, fue implementado de forma “paulatina y permanente” desde, al menos, el año 2006<sup>13</sup>.

El modelo de negocio de CDF que comenzó en 2003 no siempre fue el mismo. En sus inicios, la relación con los cableoperadores se basaba en un esquema de *revenue share* o participación en ingresos, donde CDF recibía un porcentaje de lo recaudado por la venta de su señal. El punto de inflexión ocurrió en junio de 2006. En ese año, CDF creó las señales CDF Básico y CDF *Premium*. Al negociar con un nuevo actor en el mercado, Telefónica (hoy Movistar), CDF introdujo un modelo de negocio radicalmente distinto que contenía el germen de todas las prácticas que serían sancionadas casi dos décadas después: la obligación de adquirir y distribuir la señal CDF Básico a toda la base de clientes como *condición* para acceder a la señal *Premium* (venta atada), y la exigencia de un pago por un número de abonados mínimos garantizados (MG).

12. *Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica contra Canal del Fútbol SpA (CDF)*, Rol C N° 411-2020, presentado ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia con fecha 4 de diciembre de 2020.

13. *VTR Comunicaciones SpA con Canal del Fútbol SpA (2021): Demanda*, Rol C N° 426-2021, 30 de julio de 2021, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

Apenas un mes después, en julio de 2006, CDF celebró un nuevo contrato con VTR, el principal operador del mercado, incorporando cláusulas de similar naturaleza. La relación entre CDF y VTR, que sería central en el litigio, estuvo marcada por una tensión constante y una progresiva intensificación de las condiciones impuestas por el canal. Un hito clave fue el contrato de 2010, que VTR logró negociar sin la inclusión formal de mínimos garantizados, aunque manteniendo la venta atada.

No obstante, esta situación fue temporal. Tras un arbitraje iniciado por CDF contra VTR, las partes llegaron a una conciliación que se materializó en el contrato de 2014. Este acuerdo no solo reintrodujo explícitamente la cláusula de mínimos garantizados para VTR, sino que, según la propia VTR, marcó el inicio de una “intensificación progresiva” del abuso<sup>14</sup>.

El clímax de esta escalada llegó con el contrato de 2017. Desde julio de ese año, el TDLC constató que los mínimos garantizados impuestos a VTR eran consistentemente superiores a la penetración efectiva de abonados *premium*, configurando un abuso explotativo. Ahora bien, dicho Tribunal limitó la condena por prescripción: respecto del requerimiento de la FNE (diciembre de 2020), solo se pudieron sancionar conductas posteriores al 4 de diciembre de 2017; y respecto de la demanda de VTR (julio de 2021), únicamente las posteriores al 30 de julio de 2018. Así, la sanción se concentró en la etapa 2017–2019<sup>15</sup>.

Incluso en el último contrato, de 2020, el TDLC y la Corte Suprema entendieron que, aunque la redacción de las cláusulas había cambiado —por ejemplo, los MG se transformaron en un elevado pago fijo mensual—, los efectos anticompetitivos y la esencia del esquema explotativo se mantenían inalterados. Este largo historial contractual fue la base fáctica sobre la cual los tribunales construyeron el caso, demostrando que el abuso no fue un acto aislado, sino un sistema sofisticado y persistente en el tiempo.

### III. LA ANATOMÍA DE UN MONOPOLIO: DEMANDA INELÁSTICA Y LA CREACIÓN DE UN “CAMPEÓN NACIONAL” DE CONTENIDOS

La piedra angular de todo caso de abuso de posición dominante es la correcta definición del mercado relevante y la constatación de la posición de

---

14. Véase TDLC, Sentencia N° 191/2024, *Fiscalía Nacional Económica con Canal del Fútbol SpA*, 14 de mayo de 2024, considerando Tercero.

15. Véase TDLC, Sentencia N° 191/2024, *Fiscalía Nacional Económica con Canal del Fútbol SpA*, 14 de mayo de 2024, considerandos Sexagésimo sexto a Sexagésimo octavo (sobre la aplicación del plazo de prescripción de tres años y las fechas de corte: 4 de diciembre de 2017 para el requerimiento de la FNE y 30 de julio de 2018 para la demanda de VTR).

dominio que el agente ejerce en él. En este aspecto, la Excma. Corte Suprema ratifica sin reparos el análisis del TDLC, estableciendo el mercado como la “provisión mayorista de las señales de televisión que transmiten en directo el Campeonato Nacional de Fútbol Profesional [masculino] en el territorio nacional”<sup>16</sup>. Dentro de este mercado, la posición monopólica de CDF, derivada de la titularidad exclusiva de los derechos de transmisión del referido Campeonato desde 2003, es un hecho indiscutible.

Sin embargo, el fallo va más allá de la mera constatación de una exclusividad contractual. La Excma. Corte fundamenta el poder de mercado de CDF en una premisa económica crucial: la ausencia de sustitutos cercanos. Con agudeza, desestima la alegación de CDF de competir con otros contenidos deportivos o de entretenimiento, al razonar que “la lógica y la experiencia indican que el consumidor que demanda un partido de fútbol de un equipo en particular no cambiará dicha preferencia ante el ofrecimiento de un evento diverso. La demanda por estos eventos es primordialmente inelástica”<sup>17</sup>.

Este razonamiento es de una importancia capital, pues vincula el concepto jurídico de “insumo o producto esencial” o “*must-have*”, invocado por la FNE, con un fenómeno profundamente arraigado en la economía del deporte y la economía conductual: la lealtad del aficionado (*fan loyalty*). El poder de CDF no residía simplemente en tener un contrato exclusivo, sino en tener un contrato exclusivo sobre un producto que, para un segmento significativo de consumidores, es conductualmente *único*.

La literatura económica ha demostrado extensamente que los aficionados deportivos no son consumidores racionales típicos. Su comportamiento se asemeja a un “consumo habitual” o incluso “adictivo”, caracterizado por una fuerte identidad social y altos costos de sustitución emocional. La lealtad no es hacia el *fútbol* como categoría abstracta, sino hacia un *club específico*, lo que genera una demanda por las transmisiones de sus partidos que es extraordinariamente inelástica al precio<sup>18</sup>. La Corte Suprema capta esta realidad al calificar a los consumidores como *fanáticos* o *hinchas*, cuya lealtad a un club determinado los hace “dispuestos a pagar por el espectáculo que ofrece dicho club y no por otro distinto, aun cuando este último ofrezca mejores condiciones de precio o calidad”<sup>19</sup>. Dicha determinación de la Corte Suprema, encuentra respaldo empírico en estudios económicos sobre la industria del deporte, que confirman que la disposición a pagar de los

---

16. Sentencia TDLC N°191/2024, Considerando Septuagésimo sexto.

17. Considerando Octavo de la sentencia en comento.

18. Véase Krautmann y Berrí (2007) p. 185, quienes discuten el modelo de consumo habitual de Ahn y Lee (2003), donde la lealtad del aficionado crea un comportamiento “adictivo” que conduce a una demanda inelástica a corto plazo.

19. Considerando Octavo de la sentencia en comento.

aficionados es menos sensible al precio y más determinada por factores de identidad y pertenencia (v. gr., Rodríguez (2012) pp. 387-417).

Cuando un único agente económico, como CDF, centraliza la oferta de este bien de demanda inelástica, su poder de mercado se magnifica. No es el poder de un monopolista de un bien funcionalmente sustituible, sino el de un proveedor de un bien *emocionalmente* insustituible. Por lo tanto, el análisis de la Corte no es solo una correcta aplicación del derecho de la competencia, sino un reconocimiento, en lenguaje jurídico, de principios económicos fundamentales que explican por qué la estructura de este mercado en particular era tan propensa al abuso que se procedería a sancionar.

#### **IV. LA EXPLOTACIÓN DEL PODER: UN ANÁLISIS INTEGRADO DEL MECANISMO ABUSIVO**

Establecido el inmenso poder de mercado de CDF, la Corte Suprema procede a confirmar la ilicitud de un conjunto de prácticas comerciales que, lejos de ser actos aislados, constituían un mecanismo coherente y sinérgico. La tesis central, correctamente identificada por el TDLC y confirmada por la Corte Suprema, es que estas cláusulas contractuales no buscaban principalmente excluir competidores —dado que CDF ya era un monopolio—, *sino explotar su posición dominante* para extraer rentas de los cableoperadores y, a través de ellos, de los consumidores finales. El engranaje de este abuso se componía de dos piezas centrales — (i) la venta atada y (ii) los mínimos garantizados—, protegidas por un blindaje indispensable: los precios mínimos de reventa y el control de promociones<sup>20</sup>.

##### **1. Venta atada y mínimos garantizados: el engranaje de la discriminación**

El núcleo del esquema explotativo residía en la combinación de dos cláusulas aparentemente distintas. La primera era una venta atada (*tying*) clásica: se obligaba a los operadores de televisión de pago a adquirir y distribuir a toda su base de clientes la señal CDF Básico (el producto atado, de menor valor y sin partidos en vivo) como condición para poder acceder a las codiciadas señales CDF Premium y CDF HD (el producto atante, el “*must-have*”). La Corte refuta con acierto el argumento de CDF de que se trataba

---

<sup>20</sup>Véase TDLC, Sentencia N° 191/2024, *Fiscalía Nacional Económica con Canal del Fútbol SpA*, 14 de mayo de 2024, considerandos Octogésimo segundo a Octogésimo noveno (calificación de las prácticas como un engranaje coherente y explotativo, compuesto por venta atada, mínimos garantizados, precios mínimos de reventa y restricciones a promociones); y considerandos Décimo sexto a Vigésimo de la sentencia en comentario (la Corte confirma que las cláusulas de venta atada y mínimos garantizados producían un efecto discriminatorio y explotativo, sostenido por el establecimiento de precios mínimos de reventa y limitaciones a las promociones).

de “un mismo producto con diferentes manifestaciones”<sup>21</sup>, calificando la práctica como un apalancamiento del poder de mercado desde el producto demandado hacia el no deseado. La teoría económica ha estudiado extensamente las ventas atadas, identificando que, más allá de posibles eficiencias, pueden servir como un mecanismo de exclusión o, como en este caso, de extracción de rentas a través de la discriminación de precios encubierta (conocida como *metering price discrimination*<sup>22</sup>).

La segunda pieza, y la más sofisticada, era la imposición de “mínimos garantizados”. Esta cláusula exigía a cada cableoperador pagar a CDF por un número mínimo de abonados a las señales *premium*, independientemente del número real de suscriptores que lograra captar. Crucialmente, este mínimo se calculaba como un porcentaje de la base total de abonados del operador, alcanzando hasta un 30% a partir de 2016.

La genialidad anticompetitiva del esquema radicaba en la interacción de estas dos prácticas. La venta atada del canal básico aseguraba que todos los cableoperadores tuvieran la misma base de cálculo para los MG: el 100% de sus clientes. Sobre esta base homogénea, la aplicación de un porcentaje fijo de MG generaba, como lo describe la sentencia del TDLC, un “sobrecosto diferenciado”<sup>23</sup> y, en consecuencia, una discriminación arbitraria de precios. Un cableoperador con una baja penetración efectiva de la señal *premium* (por ejemplo, con un 15% de sus clientes suscritos) terminaba pagando un precio *medio* por suscriptor *premium* efectivo mucho más elevado que un operador con alta penetración (por ejemplo, un 25%), ya que ambos estaban obligados a pagar el MG correspondiente al 30%. Este mecanismo permitía a CDF extraer rentas de manera desproporcionada precisamente de aquellos operadores con menor éxito comercial en la venta del producto *premium*, configurando un abuso *explotativo* de manual, tal como lo define la doctrina.

## 2. Precios mínimos de reventa y control de promociones: el blindaje del esquema explotativo

Si la venta atada y los MG eran el motor del abuso, las *restricciones verticales* impuestas por CDF —la prohibición de vender las señales *premium*

21. Considerando Décimo octavo de la sentencia en análisis.

22. El “*metering*” o medición es una forma de discriminación de precios indirecta. Consiste en que una empresa con poder de mercado en un producto (producto “atante”) lo vende conjuntamente con un producto complementario de uso variable (producto “atado”), cuyo precio se fija por sobre su costo marginal. De este modo, los consumidores que utilizan más intensivamente el producto atante deben adquirir una mayor cantidad del producto atado, pagando en la práctica un precio total más alto. Esto permite al vendedor “medir” la intensidad de uso y, por ende, la disposición a pagar de cada consumidor, extrayendo así una mayor renta. Para un análisis económico detallado de las ventas atadas y sus efectos, véase Whinston (1990) y Bursstein (1960). Para un análisis empírico del “*metering*”, véase Hartmann y Nair (2010).

23. Sentencia TDLC N°191/2024, Considerando Centésimo primero.

por debajo del costo de adquisición, un tipo de precio mínimo de reventa o RPM (“*Resale Price Maintenance*”), y la necesidad de autorización previa para cualquier promoción— constituían su blindaje indispensable. El TDLC las calificó como un “mecanismo accesorio”<sup>24</sup>. Sin embargo, la Corte Suprema, acogiendo el recurso de la FNE, fue más allá y las prohibió explícitamente como ilícitos autónomos, reconociendo su rol fundamental en la sostenibilidad del esquema general.

Estas restricciones no eran meramente accesorias; eran estratégicamente cruciales. El sistema de MG generaba una enorme presión sobre los cableoperadores, especialmente aquellos con baja penetración, para aumentar su número de suscriptores *premium* y así diluir el costo fijo que se les imponía. En un entorno competitivo, la herramienta natural para lograrlo es la competencia intra-marca: reducir precios y lanzar promociones agresivas para atraer a los consumidores.

Si los cableoperadores hubiesen tenido la libertad de competir en precios, habrían erosionado el valor percibido de la señal *premium* y, con el tiempo, fortalecido su posición para negociar o resistir los MG. Al imponer un precio mínimo de reventa y controlar las promociones, CDF neutralizaba esta única vía de escape. Se aseguraba así de que la competencia aguas abajo fuera sofocada, manteniendo intacto su mecanismo de extracción de rentas. La Corte acierta plenamente al concluir que estas prácticas producían “únicamente el efecto de impedir la libre fijación del precio del producto o de las condiciones de su venta en razón de la oferta y la demanda, restringiendo la competencia aguas abajo en perjuicio de los consumidores finales”<sup>25</sup>. El conjunto de las cuatro prácticas operaba como un sistema cerrado y perfectamente diseñado para la explotación del poder monopólico.

### 3. La decisión de la Corte Suprema

La Corte Suprema, en su sentencia de 26 de mayo de 2025 (Rol N° 19.938-2024), confirmó íntegramente lo resuelto por el TDLC en la Sentencia N° 191/2024. En lo resolutivo, el máximo tribunal impuso a Canal del Fútbol SpA una multa de 32.000 Unidades Tributarias Anuales —equivalente a más de treinta millones de dólares, y la más alta aplicada hasta la fecha en un caso individual de libre competencia en Chile—,<sup>26</sup> y ordenó la cesación inmediata de todas las prácticas declaradas ilícitas.

---

24. Sentencia TDLC N°191/2024, Considerando Centésimo cuadragésimo primero.

25. Considerando Décimo séptimo de la sentencia en comentario.

26. Véase Corte Suprema, Rol N° 19.938-2024, 26 de mayo de 2025, parte resolutive, numeral segundo (imposición de multa de 32.000 UTA).

Específicamente, la Corte Suprema mantuvo la prohibición de: (i) condicionar la venta del canal CDF *Premium/HD* a la contratación conjunta de CDF Básico (venta atada); (ii) imponer mínimos garantizados discriminatorios, que trasladaban riesgos de negocio a los cableoperadores; (iii) fijar precios mínimos de reventa, restringiendo la autonomía comercial de los distribuidores; y (iv) controlar promociones ofrecidas por estos últimos a los consumidores finales<sup>27</sup>.

Un aspecto particularmente relevante es que la Corte rechazó la adopción de remedios estructurales<sup>28</sup>. Con ello, reafirmó que el derecho de la libre competencia chileno está orientado a sancionar conductas específicas y no a rediseñar estructuras de mercado de manera permanente, lo que marca continuidad con la tradición nacional de privilegiar remedios conductuales frente a abusos de posición dominante.

Es decir, la Corte Suprema no solo confirmó la calificación jurídica del abuso explotativo identificada por el TDLC, sino que también reforzó la línea interpretativa según la cual los remedios deben ser proporcionales y funcionales al restablecimiento del proceso competitivo, sin alterar la estructura del mercado más allá de lo estrictamente necesario.

## **V. LA DIMENSIÓN TEMPORAL DEL ABUSO: EL APOORTE JURISPRUDENCIAL DE LA “MODIFICACIÓN DINÁMICA” DE LOS CONTRATOS**

Más allá de la sanción de las conductas específicas, la contribución jurisprudencial más perdurable de la sentencia reside en su considerando décimo quinto. En él, la Corte Suprema articula una tesis sobre la temporalidad del ilícito anticompetitivo que tiene el potencial de reconfigurar el análisis de las relaciones contractuales de larga duración en mercados concentrados.

Frente a la defensa de CDF, que argumentaba que las cláusulas nacieron “de manera legítima y en virtud de acuerdos libremente aceptados por las partes”<sup>29</sup>, la Corte Suprema introduce un enfoque dinámico y contextual. Sostiene que “los contratos de larga duración y las relaciones que a ellos subyacen son dinámicos y deben analizarse en el contexto en el cual se verifica su aplicación”<sup>30</sup>. La afirmación central es que las convenciones “pueden originarse en condiciones jurídica y económicamente aptas, pero devenir en anticompetitivas si varía el escenario en que éstas se aplican”<sup>31</sup>.

---

27. *Ídem*, parte resolutive, numeral segundo (orden de cesación de prácticas abusivas: venta atada, mínimos garantizados, precio mínimo de reventa y control de promociones).

28. *Ídem*, parte resolutive, numeral primero.

29. Considerando Décimo quinto de la sentencia en comento.

30. *Ídem*.

31. *Ídem*.

Este razonamiento es de una sofisticación y relevancia notables. Implica un desplazamiento desde el análisis tradicional, que tiende a evaluar la legalidad de un contrato como una “fotografía” tomada en el momento de su celebración, hacia un “análisis cinematográfico” que considera la evolución del mercado y de las posiciones de poder relativo de las partes a lo largo del tiempo. Una cláusula de mínimos garantizados que, en 2006, en los inicios del modelo de negocio de CDF, pudo tener una justificación pro-competitiva (por ejemplo, alinear incentivos y compartir riesgos en un proyecto incipiente), se transformó en un instrumento de explotación abusiva en 2017, una vez que CDF consolidó un poder de mercado absoluto (monopolista en el mercado relevante en cuestión) y los cableoperadores se volvieron completamente dependientes de su producto.

Este criterio impone, en la práctica, un “deber de cuidado dinámico” a las empresas que ostentan una posición de dominio. Ya no es suficiente con asegurar que sus contratos sean lícitos al momento de su celebración; deben monitorear activamente que sus cláusulas no se tornen abusivas a medida que las condiciones del mercado cambian y su poder se acrecienta. Esta perspectiva tiene implicancias profundas para una variedad de sectores caracterizados por contratos de largo plazo y posiciones de dominio —como infraestructura, energía o las telecomunicaciones—, obligándolos a revisar periódicamente la razonabilidad de sus contratos.

No obstante, este criterio no está exento de riesgos. Diversos autores advierten que podría derivar en una suerte de “regulación judicial continua” de las relaciones comerciales, comprometiendo la certeza jurídica y excediendo las capacidades de las autoridades de competencia, que no siempre cuentan con la información ni los recursos para monitorear en forma permanente los contratos (cfr. Ibáñez Colomo, *Journal of Antitrust Enforcement*, 2022; OCDE, *Remedies in Abuse of Dominance Cases*, 2022). En consecuencia, la aplicación de este análisis dinámico debe ser prudente y excepcional, reservada a situaciones en que el cambio en las condiciones de mercado sea evidente y de magnitud, para evitar que la defensa de la competencia se transforme en una supervisión contractual permanente.

## **VI. MODELOS COMPARADOS Y LA IDONEIDAD DEL ENFOQUE CHILENO: SANCIONANDO LA CONDUCTA, NO LA ESTRUCTURA**

El caso CDF no solo expone un abuso de poder, sino que también invita a reflexionar sobre el modelo de libre competencia más adecuado para mercados con estas características. La sanción impuesta por la Corte, aunque contundente, es un remedio conductual *ex post*, lo cual se alinea perfec-

tamente con la filosofía del derecho de la competencia chileno: no se sanciona la existencia de una posición dominante, sino su ejercicio abusivo. Un análisis comparado con los modelos de Europa y Estados Unidos refuerza la idoneidad de este enfoque.

El modelo chileno se basó en la venta centralizada y exclusiva de todos los derechos a un único agente, CDF, una entidad creada y participada por la propia ANFP. Este diseño, si bien maximizó el poder de mercado y creó un entorno propenso al abuso, no es intrínsecamente ilícito. La ilicitud, como correctamente determinó la Corte, surgió de las conductas explotativas específicas que se implementaron.

En contraste, el modelo europeo, particularmente el de la *Premier League* inglesa, ha sido moldeado por una intervención *ex ante* de las autoridades de competencia. La Comisión Europea, anticipando los riesgos de la concentración, obligó a la liga a desagregar los derechos en varios paquetes y a licitarlos bajo una regla que prohíbe que un único actor los adquiera todos (*no single buyer rule*)<sup>32</sup>. Si bien este enfoque busca fomentar la competencia *upstream*, representa una forma de regulación intensa que interviene directamente en la estructura del mercado. Desde una perspectiva de libre mercado, esta intervención puede ser vista como excesiva, pues prejuzga la ilicitud de una estructura y podría limitar la capacidad de la liga para maximizar el valor de su producto, afectando potencialmente la innovación en los modelos de negocio.

El modelo estadounidense ofrece una tercera vía, de carácter más político que competitivo. A través de la *Sports Broadcasting Act de 1961*, el Congreso otorgó una exención antimonopolio específica a las ligas profesionales, permitiendo la venta conjunta de derechos<sup>33</sup>. Esta solución no se basa en un análisis de eficiencia, sino en una decisión de política pública que pondera la estabilidad financiera de la liga por sobre los riesgos competitivos. El caso *NCAA v. Board of Regents*<sup>34</sup>, donde la Corte Suprema de EE.UU. declaró ilegal una práctica similar en el fútbol universitario por no estar amparada en dicha exención, demuestra que la venta centralizada es, en principio, anti-competitiva bajo la ley estadounidense, y solo se permite por una exención legislativa.

El enfoque chileno, al sancionar *ex post* el abuso, emerge como una alternativa prudente y equilibrada. No prohíbe *a priori* una estructura de mercado

---

32. Decisión de la Comisión Europea de 22 de marzo de 2006, Joint selling of the media rights of the FA Premier League (COMP/C-2/38.173)

33. Véase Sports Broadcasting Act of 1961, 15 U.S.C. §§ 1291–1295.

34. *NCAA v. Board of Regents of the University of Oklahoma*, 468 U.S. 85 (1984).

que puede generar eficiencias (como la creación de una marca fuerte y la simplificación de transacciones), pero mantiene una vigilancia estricta sobre la conducta del agente dominante. Este modelo respeta la libertad de los agentes para estructurar sus negocios, pero traza una línea clara en el ejercicio abusivo del poder. La sentencia CDF es, por tanto, la consecuencia lógica y deseable de un sistema que confía en la capacidad de los mercados para innovar, pero que está preparado para actuar con contundencia cuando se cruzan los límites de la competencia leal.

**TABLA N°1      MODELOS COMPARADOS DE COMERCIALIZACIÓN DE DERECHOS DE TRANSMISIÓN DEPORTIVA**

	<b>Chile (Modelo Sancionado)</b>	<b>Unión Europea (Ej. Premier League)</b>	<b>Estados Unidos (Ligas Profesionales)</b>
<b>Base Legal</b>	Derecho de la Competencia (DL 211)	Regulación <i>ex ante</i> de la competencia	Exención Legislativa ( <i>Sports Broadcasting Act, 1961</i> )
<b>Nivel de Centralización</b>	Total (permitida, pero sujeta a control de abuso)	Parcial (venta centralizada, pero desagregada por mandato)	Total (venta centralizada permitida por ley)
<b>Exclusividad</b>	Exclusividad total para un solo comprador (permitida)	Prohibición de un comprador único ( <i>no single buyer rule</i> )	Exclusividad permitida con un solo <i>broadcaster</i>
<b>Principal Remedio</b>	Sanción <i>ex post</i> del abuso (Caso CDF)	Remedio estructural <i>ex ante</i> (venta por paquetes)	Exención antimonopolio <i>ex ante</i>
<b>Filosofía</b>	Sanción de la conducta abusiva	Intervención en la estructura del mercado	Decisión de política pública

## VII. CONCLUSIONES

La sentencia de la Excma. Corte Suprema analizada en este artículo es un fallo histórico que debe ser celebrado como una contundente victoria para el modelo chileno de libre competencia. Su análisis meticuloso de un complejo abuso explotativo, la confirmación de una multa ejemplar y su valioso aporte sobre el análisis dinámico de los contratos, la consolidan como una pieza fundamental de nuestra jurisprudencia. La Corte ha enviado un mensaje inequívoco: el poder de mercado dominante conlleva una responsabilidad, y su ejercicio abusivo será sancionado con la máxima severidad.

Esta sentencia es, ante todo, una reivindicación del enfoque conductual que inspira nuestra legislación. La Corte Suprema, en línea con la mejor doctrina, distingue con claridad entre la mera ostentación de una posición de dominio

—que puede ser el resultado legítimo del éxito empresarial, la innovación o la asunción de riesgos— y el abuso de esa posición. La sentencia no castiga a CDF por ser un monopolio, sino por actuar como un mal monopolista. Este es el pilar de un sistema pro-mercado: no se debe temer a la concentración de poder si esta es fruto de la eficiencia, pero se debe ser implacable con su uso para fines explotativos o exclusorios.

En este sentido, los remedios conductuales impuestos —prohibir la venta atada, los mínimos garantizados discriminatorios, el control de precios y promociones— son la herramienta precisa que corresponde aplicar. A diferencia de los remedios estructurales, que implican una intervención regulatoria intensa y a menudo torpe en el diseño del mercado, las medidas conductuales atacan directamente el ilícito, eliminando la práctica anticompetitiva sin dismantelar una estructura que puede, en ausencia de abuso, generar valor. Imponer una desagregación de derechos al estilo europeo, por ejemplo, sería una sobrerregulación que podría inhibir la capacidad de la industria para desarrollar un producto coherente y atractivo, trabando la innovación en modelos de negocio<sup>35</sup>.

La verdadera lección del caso CDF es que nuestro sistema funciona. La sanción —una multa de 32.000 UTA y la orden de cesar inmediatamente las cláusulas abusivas— no es una señal en contra del mercado, sino a favor de él. Es una garantía de que las reglas del juego serán respetadas y de que el éxito debe basarse en el mérito de la competencia, no en el apalancamiento abusivo del poder. El fallo no implica una expansión regulatoria, sino que confirma la suficiencia de las herramientas *ex post*. Con todo, el uso de un análisis dinámico en la valoración de cláusulas contractuales exige prudencia: resulta esencial para identificar riesgos futuros en el proceso competitivo, pero debe aplicarse sin comprometer la certeza jurídica indispensable para los agentes económicos. La Corte Suprema ha cumplido su rol, podando las ramas del abuso y permitiendo que el árbol del mercado, ahora más sano, siga creciendo de forma libre y dinámica.

---

35. Frank H. Easterbrook —juez de la Corte de Apelaciones del Séptimo Circuito de EE.UU. y uno de los exponentes más influyentes de la Escuela de Chicago— advirtió sobre los riesgos de que el derecho de competencia adopte medidas excesivas o permanentes: “*If the court errs by condemning a beneficial practice [committing a Type I error], the benefits may be lost for good. ... If the court errs by permitting a deleterious practice [committing a Type II error], though, the welfare loss decreases over time*” (Easterbrook, 1984, p. 4). Esta lógica resalta la importancia de evitar remedios estructurales o intervenciones continuas que puedan eliminar prácticas eficientes, privilegiando en cambio remedios conductuales más acotados.

**VIII. BIBLIOGRAFÍA CITADA**

Ahn, Byeong-il y Lee, Young-hoon (2003): "An Econometric Analysis of the Demand for Professional Sports: The Case of the Korean Basketball League", *Journal of Sports Economics*, vol. 4, N° 2: pp. 125-141.

Bergman, Mats (ed.) (2005): *The Pros and Cons of Price Discrimination* (Estocolmo, Swedish Competition Authority).

Burstein, Meyer L. (1960): "The Economics of Tie-In Sales", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 42, N° 1: pp. 68-73.

Coloma, Germán (2018): "El abuso explotativo de posición dominante y la nueva Ley de Defensa de la Competencia", Documento de Trabajo, Universidad del CEMA.

Easterbrook, Frank H. (1984): "The Limits of Antitrust", *Texas Law Review*, vol. 63: pp. 1-119 (Austin, University of Texas Law School).

Evans, David y Schmalensee, Richard (2001): "Some Economic Aspects of Antitrust Analysis in Dynamically Competitive Industries", *National Bureau of Economic Research Working Paper* N° 8268.

Fumagalli, Chiara, Motta, Massimo y Calcagno, Claudio (2018): *Exclusionary Practices: The Economics of Monopolisation and Abuse of Dominance* (Cambridge, Cambridge University Press), pp. 127-129.

Hartmann, Wesley R. y Nair, Harikesh S. (2010): "An Empirical Analysis of Metering Price Discrimination: Evidence from Concession Sales at Movie Theaters", *Marketing Science*, vol. 29, N° 1: pp. 103-123.

Ibáñez Colomo, Pablo (2023): "Competition on the Merits: A Historical-Institutionalist Perspective", *Journal of Competition Law & Economics*, vol. 19, N° 1: pp. 1-25.

Ibáñez Colomo, Pablo (2025): "Remedies in EU Antitrust Law", *Journal of Competition Law & Economics*, vol. 21, N° 2: pp. 137-162 (Oxford, Oxford University Press). Disponible en: <https://doi.org/10.1093/joclec/nhae022>

Kesenne, Stefan (2000a): "Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports", *Journal of Sports Economics*, vol. 1, N° 1: pp. 56-65.

Krautmann, Anthony C. y BERRI, David J. (2007): "Can We Find It at the Concessions? Understanding Price Elasticity in Professional Sports", *Journal of Sports Economics*, vol. 8, N° 2: pp. 183-191.

Lyons, Bruce (2007): "The Paradox of the Exclusion of Exploitative Abuse", en Bergman, Mats (ed.), *The Pros and Cons of High Prices* (Estocolmo, Konkurrensverket, The Pros and Cons Series).

Neale, Walter (1964): "The Peculiar Economics of Professional Sports", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 78 (febrero): pp. 1-14.

OECD (2022): "Remedies and Commitments in Abuse Cases", *OECD Roundtables on Competition Policy Papers*, N° 288 (París, OECD Publishing). Disponible en: <https://doi.org/10.1787/b975b0e3-en>

Rodríguez, Plácido (2012): "La economía del deporte", *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 30, núm. 2: pp. 387-417 (Valladolid, Asociación Internacional de Economía Aplicada).

Valdés Prieto, Domingo (2006): *Libre Competencia y Monopolio* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).

Whinston, Michael D. (1990): "Tying, Foreclosure, and Exclusion", *The American Economic Review*, vol. 80, N° 4: pp. 837-859.

Ybar Abad, Mario (2016): "Comprendiendo el abuso de posición de dominio: Revisión de la doctrina y jurisprudencia nacional y comparada sobre las principales conductas exclusorias", *Revista de Derecho Económico*, vol. 76: pp. 1-28. Disponible en: <https://doi.org/10.5354/0719-7462.2014.39410>

## **Normas Citadas**

Chile. Decreto Ley N° 211, de 22 de diciembre de 1973, Fija Normas para la Defensa de la Libre Competencia.

Estados Unidos. Sports Broadcasting Act of 1961, 15 U.S.C. §§ 1291–1295.

Unión Europea. Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), versión consolidada 2012/C 326/01.

## **Jurisprudencia Citada**

*Fiscalía Nacional Económica con Canal del Fútbol SpA (2020)*: Requerimiento, Rol C N° 411-2020, 4 de diciembre de 2020, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

*Fiscalía Nacional Económica con Canal del Fútbol SpA (2024)*: Sentencia N° 191/2024, 14 de mayo de 2024, Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

*Fiscalía Nacional Económica con Canal del Fútbol SpA (2025)*: Corte Suprema, Rol N° 19.938-2024, 26 de mayo de 2025 (Recurso de reclamación).

*Fiscalía Nacional Económica (2018)*: Resolución de Aprobación de concentración, 14 de diciembre de 2018, que aprueba la adquisición del Canal del Fútbol (CDF) por Turner International.

*NCAA v. Board of Regents of the University of Oklahoma (1984)*: 468 U.S. 85, Supreme Court of the United States.

*United States v. National Football League (1953)*: 116 F. Supp. 319, U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania.

*Commission of the European Communities (2006)*: Decision of 22 March 2006 relating to a proceeding pursuant to Article 81 of the EC Treaty, Case COMP/38.173 — Joint selling of the media rights to the FA Premier League.