

ANT.: Investigación por presunta conducta anticompetitiva en contra de SESA.
Rol N° 2615-20 FNE.

MAT.: Informe de Archivo.

Santiago, 22 de diciembre de 2021

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN ANTIMONOPOLIOS

Por la presente vía informo al señor Fiscal acerca de la investigación del Antecedente, recomendando su archivo en virtud de las razones que se exponen a continuación:

I. ANTECEDENTES

1. A través del Memorando N° 5/2020¹ de la División de Fusiones de esta Fiscalía, de fecha 30 de marzo de 2020, se remitieron a la División Antimonopolios de esta misma Fiscalía antecedentes relativos a la investigación Rol F227-2020² que daban cuenta de que el cierre de la estación de servicio operada por Transportes y Comercializadora Santa Elena Ltda. (“Sesa”) en Av. Tobalaba N° 1895, comuna de Providencia (“Estación” o “ex Estación Sesa”)³ podría haberse debido al cobro de precios predatorios por parte de Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A. (“Copec”)⁴.
2. Al respecto, cabe señalar que las prácticas predatorias se encuentran contempladas como conductas anticompetitivas en la letra c) del artículo 3° del Decreto con Fuerza de Ley N°1 de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 de 1973, y sus modificaciones posteriores (“DL 211”).
3. Del análisis preliminar de los antecedentes, a fin de indagar las eventuales causas por las que Sesa cerró sus operaciones en la Estación y si aquello pudo o no deberse a una conducta anticompetitiva ejecutada por Copec, con fecha 31 de marzo de 2020 se dio inicio por esta Fiscalía, de oficio, a la investigación Rol N° 2615-20⁵.

¹ Por medio de dicho Memorando, se ejecutó la orden de remisión de antecedentes realizada en la resolución de aprobación del Rol F227-2020, de fecha 25 de marzo de 2020.

² Investigación Rol FNE F227-2020 “Adquisición de activos de Inversiones e Inmobiliaria Río Deva Limitada y don José Luis Cisternas Zañartu por parte de Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A.”, cuyo informe y resolución de aprobación son de fecha 25 de marzo de 2020.

³ Estación cuyo ID corresponde a “pb1312301” en el portal Bencina en Línea.

⁴ Ello quedó plasmado en el informe de aprobación Rol F227-2020, *Op. Cit.*, párrafos 39-42 y 44, pp. 11-12. Dichos antecedentes constan, entre otros, en el registro de precios a público del portal Bencina en Línea y en **[Ver nota 1 en Anexo Confidencial]**.

⁵ Resolución de inicio de investigación Rol N° 2615-20.

4. A continuación, se indican algunos antecedentes relevantes respecto de la ex Estación Sesa que deben ser considerados en el análisis del presente informe:
- a. El terreno en el que se emplazaba pertenecía a Inversiones e Inmobiliaria Río Deva Ltda. y a don José Luis Cisternas Zañartu.
 - b. A partir del 1° de septiembre de 2010, fue operada por Sesa conforme a un contrato de arrendamiento celebrado con los propietarios del terreno (“Contrato”)⁶.
 - c. La duración estipulada en el Contrato era de 10 años desde su celebración, por lo que su vigencia originalmente vencía el año 2020, sin perjuicio de la posibilidad de su renovación tácita⁷.
 - d. Pese a lo anterior, el Contrato fue terminado de forma anticipada y por mutuo acuerdo de las partes con fecha 31 de julio de 2019⁸, esto es, 10 meses antes de su vencimiento original, siendo la ex Estación Sesa arrendada por sus dueños luego a Copec con fecha 2 de diciembre del mismo año⁹. Los motivos de la terminación anticipada del Contrato por las partes serán explicados *infra*.

II. MERCADO RELEVANTE

5. En atención a la conducta objeto de esta investigación, es posible señalar lo siguiente en relación a la definición del mercado relevante de producto y geográfico en el cual operaba la Estación:
- a. El mercado relevante de producto corresponde a la distribución minorista de combustibles líquidos a través de estaciones de servicio, pudiendo segmentarse según el tipo de combustible comercializado¹⁰, a saber, gasolinas de 93, 95 y 97 octanos, y petróleo diésel¹¹.
 - b. En relación al mercado relevante geográfico, y tal como ya ha indicado esta Fiscalía en otras ocasiones, cuando se trata de estaciones de servicios debe tenerse en cuenta que es *“ eminentemente local, con una ampliación del área geográfica de competencia a través de cadenas de sustitución, cuyo efecto se disipa en la medida que la distancia es mayor, por lo que*

⁶ Véase “Contrato de Arrendamiento de Inversiones e Inmobiliaria Río Deva Limitada y José Luis Cisternas Zañartu a Transportes y Comercializadora Santa Elena Limitada”, de fecha 1° de septiembre de 2010, acompañado en la respuesta al Oficio Ord. N° 1563, de fecha 25 de agosto de 2020.

⁷ *Ibid.*, Contrato, cláusula 8ª.

⁸ Véanse declaraciones de fechas 23 de junio de 2020 y 18 de mayo de 2021, así como informe de aprobación Rol F227-2020, p. 8, párrafo 30.

⁹ Véanse: “Promesa de Arrendamiento Inversiones e Inmobiliaria Río Deva Limitada a Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A.”, de 2 de diciembre de 2019, acompañado en la respuesta al Oficio Ord. N° 0956, de 20 de mayo de 2020; y “Contrato de Arrendamiento Inversiones e Inmobiliaria Río Deva Limitada y Otro a Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A.”, de 27 de mayo de 2020, acompañado en la respuesta al Oficio Ord. N° 1380, de 22 de septiembre de 2021.

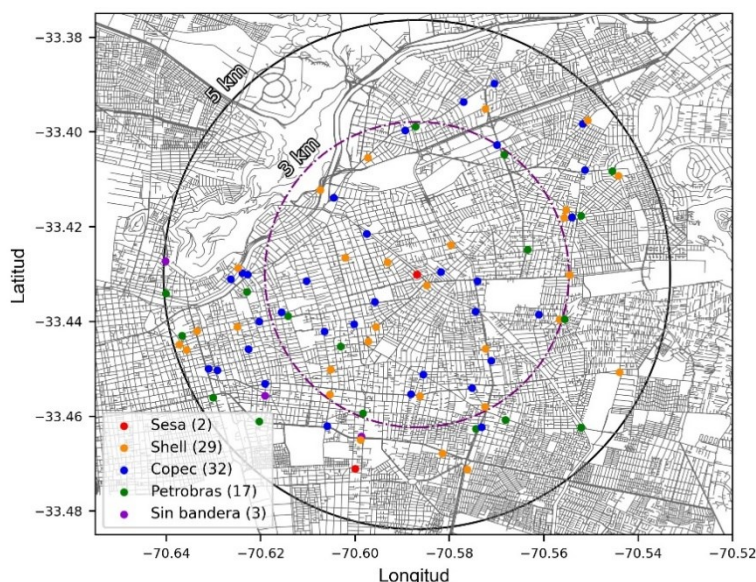
¹⁰ Informe de aprobación Rol F227-2020, *Op. Cit.*, p. 2, párrafo 10.

¹¹ Se excluye el Kerosene puesto que no se registraron ventas de dicho combustible por parte de Sesa, entre los años de 2017 a 2020. Ver respuesta a Oficio Ord. N° 1509, de 17 de agosto de 2020.

existiría un punto en que la presión competitiva de una estación de servicio determinada sobre la otra deja de ser relevante¹². En este tipo de mercado, en general se ha considerado que la presión competitiva relevante se da en radios de 3 o 5 kilómetros desde la estación de servicio que se esté analizando¹³.

6. Así, para la determinación concreta del área y los actores que habrían ejercido presión competitiva respecto de la ex Estación Sesa, la Figura N° 1 muestra las estaciones de servicio ubicadas a 3 y 5 kilómetros de la Estación presentes en 2019, año en que Sesa dejó de operarla. Por su parte, la Tabla N° 1 enumera las estaciones de servicio expuestas en dicha Figura, separando por empresa y para ambos radios.

Figura N° 1: Área geográfica en torno a la Estación, para el año 2019*



Fuente: Elaboración propia en base a información geográfica de Bencina en Línea. *Se deja entre paréntesis el nro. de estaciones de cada distribuidor en torno a 5 km.

Tabla N° 1: Cantidad de estaciones en área geográfica en torno a la Estación, para el año 2019

Distribuidora	3 km	5 km
Copec	15 (50,0%)	32 (38,6%)
Shell	11 (36,7%)	29 (34,9%)
Petrobras	3 (10,0%)	17 (20,5%)
Sesa	1 (3,3%)	2 (2,4%)
Sin bandera*	0 (0,0%)	3 (3,6%)
Total de estaciones	30	83

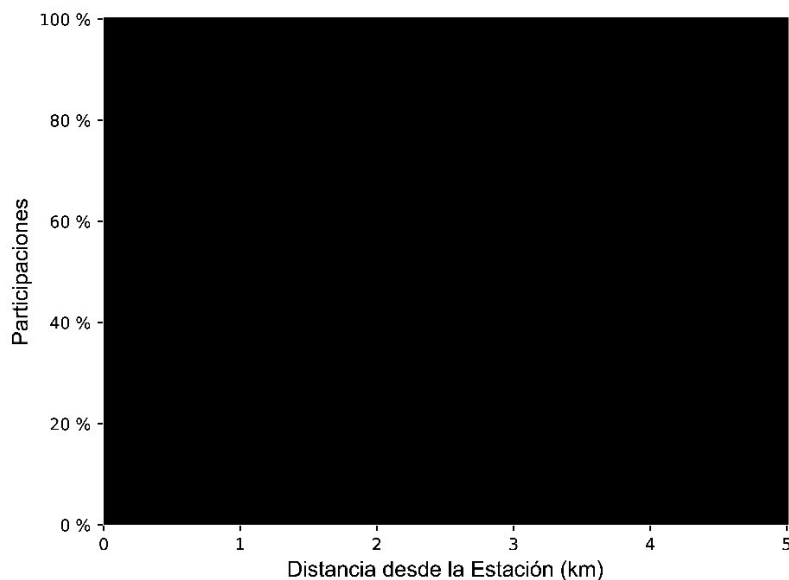
Fuente: Elaboración propia en base a información geográfica de Bencina en Línea. *Ver nota al pie de página N° 14.

¹² Informe de aprobación Rol F227-2020, *Op. Cit.*, p. 3, párrafo 11. Informe de archivo Rol F72-2016, de fecha 12 de octubre de 2017, p. 6, párrafo 22. Resolución N° 39/2012, del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, de fecha 26 de abril de 2012, p. 34, párrafo 8.5.

¹³ Eventualmente, es posible considerar radios inferiores a tres kilómetros. No obstante, ello no cambiaría las conclusiones del análisis de la Sección III de este Informe, por lo que no se ahondará en dicho supuesto.

7. De esta forma, es posible apreciar que, en ese entonces, la mayor parte de las estaciones que habrían ejercido presión competitiva sobre la Estación correspondieron a las empresas Copec y Empresa Nacional de Energía Enx S.A. (“Shell”), seguidas por Esmax Distribución SpA. (“Petrobras”) y, en bastante menor medida, por tres estaciones “sin bandera” (también denominadas “bandera blanca”)¹⁴.
8. Por otra parte, complementando lo anterior, el Gráfico N° 1 siguiente muestra las participaciones de mercado en base a los litros de combustible vendidos durante los doce meses previos del cierre de la Estación, en función del radio en kilómetros del área de influencia¹⁵, desde cero a cinco kilómetros. Se observa que, en torno a un radio de 1,5 kilómetros, las participaciones de Copec y Shell fluctuaron alrededor del rango de 30% a 60%, para luego estabilizarse en un radio de tres kilómetros en [50%-60%]¹⁶ y [30%-40%]¹⁷, respectivamente.

Gráfico N° 1: Participaciones en base a litros de combustible vendidos, por área de influencia en km, entre agosto de 2018 y julio de 2019*¹⁸



Fuente: Elaboración propia en base a respuestas a Oficios Ord. N° 0956 y N° 0957, ambos de 20 de mayo de 2020; Ord. N° 1509 de 17 de agosto del mismo año; y Ord. N° 037 de 14 de enero de 2021. *Incluye solamente ventas minoristas de gasolineras de 93, 95 y 97 octanos, y petróleo diésel.

9. En el caso de Sesa, el Gráfico N° 1 muestra que su participación disminuye rápidamente a medida que aumenta el área de influencia, llegando a menos de un 5% luego de un radio de un kilómetro, y siendo cercana a un 1% al superarse los tres

¹⁴ Estas son: (i) Av. Grecia N° 3102, operada por Sociedad Distribuidora de Combustibles Delpa S.A.; (ii) Av. República de Israel N° 1203, operada por Seproin Ltda.; y, (iii) Domínica N° 217, operada en ese entonces por Inmobiliaria y Administradora CGL Limitada.

¹⁵ Dicho gráfico no considera las tres estaciones *sin bandera* identificadas en la nota al pie de página N° 14. Asimismo, las participaciones expuestas consideran a los cuatro tipos de combustibles de manera agregada, manteniéndose resultados similares en el caso de calcularlas por separado.

¹⁶ [Ver nota 2 en Anexo Confidencial].

¹⁷ [Ver nota 3 en Anexo Confidencial].

¹⁸ [Ver nota 4 en Anexo Confidencial].

kilómetros de distancia. Por ello, pareciera ser poco probable que las estaciones de servicio ubicadas a más de tres kilómetros ejerzan una presión competitiva relevante sobre la Estación, y viceversa.

10. Por último, la Tabla N° 2 a continuación incluye las participaciones de mercado por actor y por tipo de combustible, para el periodo de doce meses previos al cierre de la ex Estación Sesa y en torno a un radio de tres y cinco kilómetros, manteniéndose conclusiones similares¹⁹.

Tabla N° 2: Participaciones en base a litros vendidos por tipo de combustible, entre agosto de 2018 y julio de 2019*²⁰

Radio	Distribuidor	Diésel	Gasolina 93	Gasolina 95	Gasolina 97	Total
3 km	Copec	[50%-60%]	[50%-60%]	[60%-70%]	[40%-50%]	[50%-60%]
	Shell	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]
	Petrobras	[5%-10%]	[10%-20%]	[0%-5%]	[20%-30%]	[5%-10%]
	Sesa	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
	Total (millones de litros)	[20-30]	[70-80]	[60-70]	[5-10]	100%
5 km	Copec	[40%-50%]	[40%-50%]	[50%-60%]	[40%-50%]	[40%-50%]
	Shell	[30%-40%]	[30%-40%]	[30%-40%]	[20%-30%]	[30%-40%]
	Petrobras	[20%-30%]	[10%-20%]	[5%-10%]	[30%-40%]	[10%-20%]
	Sesa	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]	[0%-5%]
	Total (millones de litros)	[60-70]	[180-190]	[110-120]	[20-30]	100%

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas a Oficios Ord. N° 0956 y N° 0957, ambos de 20 de mayo de 2020; Ord. N° 1509 de 17 de agosto del mismo año; y Ord. N° 037 de 14 de enero de 2021. *Incluye solamente ventas minoristas.

11. En consecuencia, a partir de las cifras antedichas, pareciera plausible afirmar que el mercado relevante geográfico en el cual participó la Estación no debiera considerar un radio de influencia de más de 3 kilómetros en torno a ella y que, en dicho mercado relevante geográfico, Copec –hasta antes del cierre de la Estación– ejercía una gran presión competitiva sobre Sesa, alcanzando ventas en torno al [50%-60%]²¹ del combustible comercializado en él.

III. ANÁLISIS DE LA CONDUCTA

12. La conducta que se analizará en esta sección se refiere a la eventual ejecución de prácticas predatorias²² por parte de Copec para excluir a Sesa y así mantener, incrementar o alcanzar una posición dominante en el mercado previamente

¹⁹ Al igual que en el Gráfico N° 1, estas participaciones de mercado no incluyen a las tres estaciones *sin bandera* identificadas en la nota al pie de página N° 14.

²⁰ [Ver nota 5 en Anexo Confidencial].

²¹ [Ver nota 6 en Anexo Confidencial].

²² Entiéndase este tipo de prácticas aquellas “por la[s] cual[es] una empresa establecida (el predador) fija los precios de manera muy agresiva con el objetivo de excluir a un rival del mercado ya sea obligándolo a salir, desalentando su entrada o relegando su participación de mercado a un nicho específico” (traducción libre). En: Fumagalli, Motta & Calcagno (2018), “Exclusionary Practices - The Economics of Monopolisation and Abuse of Dominance”, Cambridge University Press, pp. 14-91. Véase además: Motta (2004), “Competition Policy: Theory and Practice”, capítulo 7 “Predation, Monopolisation, and Other Abusive Practices”, Cambridge University Press, pp. 411-532.

expuesto²³. Para ello, la literatura económica sugiere verificar el cumplimiento de los siguientes cuatro requisitos²⁴:

- a. Que la estructura del mercado sea tal que pueda facilitar la ejecución de este tipo de prácticas.
 - b. Que exista evidencia plausible de un esquema de precios bajo el cual se haya configurado la conducta.
 - c. Que el esquema de precios haya operado por debajo de un cierto “nivel de costos”.
 - d. Que, producto de la exclusión de uno o más rivales, exista la probabilidad de recuperar a futuro las utilidades inicialmente perdidas a causa de la conducta.
13. Igualmente, es necesario constatar que no existan eficiencias o justificaciones que puedan sustentar –bajo un razonamiento económico– el esquema de precios de la empresa²⁵.
14. En las siguientes secciones se desarrollarán los elementos antedichos. Al respecto, a modo de resumen, es posible indicar que, si bien la estructura de mercado pudo haber facilitado la ejecución de la conducta, en opinión de esta División Antimonopolios no se verificarían los requisitos enunciados en las letras b), c) y d) del párrafo 12 anterior, puesto que la evidencia recabada da cuenta: (i) que no habría existido por parte de Copec un esquema de precios consistente con una conducta predatoria; (ii) que Copec habría operado sobre una medida de costos variables y con márgenes similares a los que se observan en sus otros rivales; y (iii) que la salida de Sesa no necesariamente sería resultado de una exclusión, sino que obedecería, más bien, a su propia falta de previsión respecto a la renovación de los estanques de combustible de la Estación.

A. La estructura del mercado puede facilitar la ejecución de una práctica predatoria

15. En relación a la estructura y condiciones del mercado, existen distintos elementos que permiten estimar que sería factible la realización de prácticas predatorias. De acuerdo

²³ Cabe señalar que la Corte Suprema ha señalado, en repetidas ocasiones (Rol N° 3449-2006, considerando 6°; Rol N° 97-2009, considerando 3°; y, Rol N° 7500-2021, considerado 2°), que de la lectura del artículo 3° letra c) del DL 211 “se infiere que no es necesario para estar frente a una práctica predatoria que quien la ejerza tenga una posición dominante en el mercado, desde que uno de sus objetivos es justamente alcanzar ésta precisamente por no tenerla”.

²⁴ Basado principalmente en: Motta (2004), “*Competition Policy: Theory and Practice*”, Op. Cit.; Bolton, Brodley & Riordan (2000), “*Predatory Pricing: Strategic Theory and Legal Policy*”, The United States Department of Justice; y O’Donogue & Padilla (2006), “*The Law and Economics of Article 82 EC*”, capítulo 5 “*Predatory Pricing*”, Hart Publishing, pp. 235-303.

²⁵ Por ejemplo, en el caso de productos que se encuentren cerca de su fecha de expiración, una empresa podría tener interés legítimo en fijar precios incluso bajo sus costos, con tal de disminuir las pérdidas resultantes de dicha expiración. Así también lo ha expuesto la Corte Suprema en la sentencia dictada en la causa Rol N° 7500-2010, considerando 3°, p. 12, donde indica “que las ofertas o promociones bajo el costo de producción (...) pueden constituir conductas comerciales legítimas de competencia por la preferencia de los consumidores, cuyo objetivo no es más que seguir captando nuevos clientes y mantener a los habituales”.

a la doctrina, ello sucede: (i) cuando una firma dominante o un pequeño grupo de firmas poseen una alta participación de mercado²⁶; y (ii) cuando existen barreras tanto a la entrada de nuevos rivales como a la reinserción de antiguos competidores²⁷⁻²⁸. Este segundo requisito obedece a que una práctica predatoria no sería rentable si, con posterioridad a la exclusión, el mercado se encontrara disciplinado por la eventual entrada de actores que puedan competir por precios²⁹.

16. El análisis de las participaciones en el mercado geográfico relevante, según se mostró en la Sección II anterior, da cuenta de que solo dos empresas –Copec y Shell– alcanzaron conjuntamente más del 80% de participación medida conforme al total de litros de combustible vendidos dentro de los últimos 12 meses previos al cierre de la Estación³⁰.
17. En lo relativo a las barreras a la entrada, por su parte, tanto esta Fiscalía como el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”) han constatado su existencia en este tipo de mercado en otras ocasiones. Dichas barreras se refieren principalmente a la escasez de terrenos aptos para la instalación o arriendo de estaciones de servicio, dadas las exigencias de los planos reguladores en las zonas urbanas más saturadas que son, al mismo tiempo, aquellas de mayor atractivo comercial³¹.
18. Un indicio de las barreras antedichas, detectado en esta investigación, consiste en que desde el año 2012 no se ha registrado la apertura de ninguna estación de servicio en torno a tres kilómetros de distancia desde la Estación³². A ello se suman los

²⁶ En ese mismo sentido, la sentencia dictada por la Corte Suprema en la causa Rol N° 7500-2010, considerandos 2° y 4°, ha identificado la necesidad de “*detentar el actor [que ejecuta la conducta] suficiente poder de mercado potencial o tener suficientes recursos financieros que le permitan obtener una posición de dominio*”.

²⁷ Véase Joskow & Klevorick (1979), “*A Framework for Analyzing Predatory Pricing Policy*”, en *The Yale Journal*, pp. 213-270. Asimismo, entiéndase por “barreras a la reinserción” como aquellos “*costo[s] en que una firma que salió del mercado debe incurrir para retomar la producción*” (traducción libre). En ocasiones, la entrada de un antiguo competidor (reinserción) podría ser menos costosa que para un nuevo actor, debido a que su capital pudo no haber perdido todo su valor entre su salida y nueva entrada al mercado. Ver Ordovery & Willig (1981), “*An Economic Definition of Predation: Pricing and Product Innovation*”, en *The Yale Law Journal*, pp. 8-53.

²⁸ Al respecto, en el considerando 4° del voto de disidencia en la sentencia recaída en la causa Rol N° 3449-2006 de la Corte Suprema se indicó que “*[l]a existencia de dichas barreras es indispensable para estar frente a una conducta de precios predatorios, desde que sin ellas de nada serviría lograr terminar con los competidores para luego subir desmesuradamente los precios, como lo plantean los reclamantes, si muchas otras empresas podrían ingresar al mercado por resultarles conveniente tales precios*”. Véase también la sentencia recaída en la causa Rol N° 7500-2010 de la Corte Suprema, considerando 5°.

²⁹ En otras palabras, si la entrada al mercado no es “costosa”, la empresa que ejecuta la conducta no podría entrar a la fase de recuperación de utilidades, puesto que el hacerlo incentivaría la entrada de competencia en el mercado. Así lo ha remarcado la Corte Suprema de EE.UU. en *Cargill, Inc. v. Monfort of Colorado, Inc.*, 479 U.S. 104, 119-121 (1986), puesto que sin dichas barreras “*sería presumiblemente imposible mantener precios supra competitivos durante un extenso periodo de tiempo*” (traducción libre).

³⁰ Véase el Gráfico N° 1 y la Tabla N° 2 de la Sección II del presente Informe.

³¹ Ver: Informe sobre operación de concentración Rol F65-2016, de 2 de diciembre de 2019, párrafos 58-60, p. 19; Informe de aprobación Rol F216-2019, de 8 de junio de 2020, párrafos 161-163, p. 53; Resolución N° 34/2011 TDLC, de 26 de mayo de 2012, párrafos 9.1-9.2, pp. 27-28; Resolución N° 39/2012 TDLC, de 26 de abril de 2012, párrafos 8.30-8.31, 9.15-9.16, pp. 43-44 y 51; y Sentencia N° 18/2005 TDLC, de fecha 10 de junio de 2005, considerandos 46° y 49°, pp. 84-85.

³² No obstante, este no es el caso para la zona entre tres y cinco kilómetros desde la Estación, ya que de la información de Bencina en Línea consta que solo se registra la información entregada por cuatro estaciones ubicadas en: (i) Av. República de Israel N° 1203, en 2013, operada por Sepron Ltda.; (ii) Patagonia N° 75, en

antecedentes recabados por la División de Fusiones relativos a la dificultad para instalar nuevas estaciones en la zona donde operaba la Estación³³.

19. Por otro lado, en lo tocante a la eventual reinserción de antiguos competidores, es posible indicar que ello no ha ocurrido. En efecto, se observa que, en un radio de tres kilómetros, ninguno de los actores que cerraron sus estaciones entre los años 2012 y 2019 han vuelto a operarlas³⁴. Tampoco se registra el cese momentáneo de las operaciones de alguna de las estaciones de servicio que estaban presentes en aquel entonces³⁵.
20. En consecuencia, esta División estima que la estructura del mercado geográfico relevante en este caso haría factible una eventual predación. Con todo, como se verá, existen otros factores a considerar en este caso.

B. Ausencia de un esquema de precios consistente con la conducta de predación

21. Para la configuración de una práctica predatoria es necesario identificar un esquema concreto conforme al cual se haya configurado la conducta, de forma tal que, a través de un razonamiento teórico y económico, un actor del mercado haya sido capaz de perjudicar y efectivamente haya perjudicado a uno o más rivales del mercado por medio del sacrificio de utilidades a corto plazo³⁶, lo que requiere contar con evidencia plausible que lo sustente³⁷.
22. Para verificar la concurrencia de este requisito, se analizó si los precios de los combustibles en las estaciones de servicio de Copec disminuían en la medida que su distancia hacia la Estación también lo hacía. Además, se analizó si aquello se diferenciaba o no del comportamiento de otros actores dentro de la misma área³⁸.

2015, operada por Shell; (iii) Los Alerces N° 2741, en 2018, operada por Sesa; (iv) Av. Portugal N° 270, en 2015, también operada por Shell.

³³ Informe de aprobación Rol N° F227-2020, párrafo 18, p. 6 y párrafo 27, p. 8. Indica que “[e]n ciertas comunas, como la que se ubica la Estación Objeto, existen dificultades para instalar nuevas estaciones de servicio, principalmente relacionadas a la disponibilidad de terrenos aptos, lo que se constituiría en una barrera a la entrada adicional”.

³⁴ A partir de la información de Bencina en Línea, se registra el cierre de dos estaciones ubicadas en: (i) Av. Bilbao N° 3839 durante 2013, operada por Terpel S.A.; y (ii) Av. Ossa N° 1609 durante 2016, operada por Shell.

³⁵ Ello difiere del área entre tres y cinco kilómetros desde la Estación, en la cual se registra el cese momentáneo de: (i) Sociedad Distribuidora de Combustibles Delpa S.A., en Av. Grecia N° 3102, entre los años 2014 y 2016; y (ii) Petrobras, en Av. José Arrieta N° 7398, entre los años 2012 y 2014.

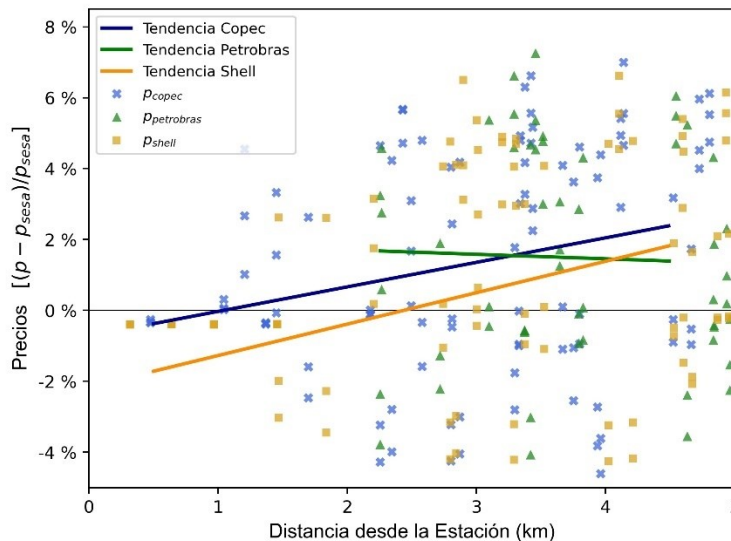
³⁶ Así también lo ha indicado la Corte Suprema, en su sentencia en la causa Rol N° 7500-2010, considerando 2°, al señalar que “*existe uniformidad en la doctrina que la estrategia de predación ocurre cuando una empresa fija sus precios a un nivel que le significa un sacrificio en términos de menores beneficios en el corto plazo*”.

³⁷ Ello también es consistente con la sentencia dictada en la causa Rol N° 97-2009 de la Corte Suprema, considerando 4°: “[N]ecesario resulta demostrar primero que ENTEL ha incurrido en la conducta que se le imputa y que según la actora consistió en que a partir de mayo de 2006, inició prácticas predatorias mediante una escalada de precios a la baja o guerra de precios, tanto en venta como en arriendo de equipos, rebajando sus precios en más de un 50 %”. Asimismo, véase el Rol N° 3449-2006 de la Corte Suprema, considerando 6°.

³⁸ Es posible estudiar otros esquemas de precios como, por ejemplo, si disminuciones del precio por parte de la Estación generaban una reacción agresiva por parte del presunto predador. Sin embargo, los antecedentes de la investigación no arrojaron ese resultado.

23. Así, el Gráfico N° 2 a continuación muestra la correlación entre los precios de las estaciones y su respectiva distancia hacia la ex Estación Sesa, para una distancia máxima de 5 kilómetros, para el periodo entre enero y julio de 2019³⁹.

Gráfico N° 2: Precios en función de la distancia a la Estación, entre enero y julio de 2019*



Fuente: Elaboración propia en base a información de Bencina en Línea.
*Para efectos ilustrativos, los precios expuestos corresponden al promedio de todo el periodo por tipo de combustible. No obstante, el cálculo de las líneas de tendencia consideró la información diaria de precios, con una muestra de 42.897 observaciones.

24. De las líneas de tendencia, es posible observar que los precios de las estaciones de Copec disminuyen en 0,6% respecto de Sesa por cada kilómetro adicional de cercanía a la Estación⁴⁰. Si bien dicha disminución podría ser consistente con una conducta de predación (sin perjuicio de la necesidad de analizar la concurrencia de los demás requisitos de la misma), el Gráfico N° 2 también muestra que los precios de Shell disminuyen en 0,8% por cada kilómetro de cercanía hacia la ex Estación Sesa, vale decir, en una proporción de 0,2 puntos porcentuales mayor que la de Copec⁴¹.
25. En esa misma línea, la Tabla N° 3 siguiente muestra la evolución anual de la correlación anterior para Copec, Shell y Petrobras en el periodo entre enero de 2012 y julio de 2019⁴². Para ejemplificar su lectura, podemos ver que en el año 2016 los

³⁹ Al analizar cuatro tipos de combustibles, cada uno con su propio nivel de precios, es necesario para su comparación utilizar una medida en común. En este caso, se utilizó el porcentaje del aumento del rival sobre aquel precio fijado por Sesa. Es decir, por ejemplo, si para un tipo de combustible Sesa fijó un precio de \$500 y su rival de \$525, diremos que el precio de dicho rival se encuentra un 5% sobre el de Sesa, esto es, $(\$525 - \$500)/\$500 = 5\%$.

⁴⁰ Esto significa que, si Copec mantenía los precios de sus estaciones en un 2% en promedio sobre aquellos precios de la ex Estación Sesa, al acercarse un kilómetro hacia la Estación ello disminuía a un 1,4%.

⁴¹ Para observaciones respecto de la demanda obtenida conforme a los precios de cada empresa, ver Acápites C de esta sección.

⁴² A mayor abundamiento, dicha correlación sería el equivalente a estimar por medio de mínimos cuadrados ordinarios el coeficiente β de la regresión $y = \beta_0 + \beta x + \varepsilon$, tal que y sea el sobre precio respecto a Sesa en porcentaje, y x la distancia desde la Estación.

precios de Copec disminuían en 0,58%, respecto de aquellos de Sesa, por cada kilómetro de cercanía hacia la Estación.

Tabla N° 3: Evolución de correlación entre precios y distancia, de 2012 a 2019*

Distribuidor	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Copec	0,61%	0,33%	0,26%	0,38%	0,58%	0,68%	0,71%	0,69%
Shell	0,38%	0,32%	0,38%	0,54%	0,69%	0,77%	1,03%	0,88%
Petrobras	-0,40%	-0,24%	-0,69%	-0,12%	-0,23%	-0,37%	-0,18%	-0,16%

Fuente: Elaboración propia en base a información de Bencina en Línea. *Estos valores equivaldrían a las pendientes de las líneas de tendencias del Gráfico N° 2. Para estos cálculos se utilizó una muestra de 642.289 observaciones diarias de precios de combustibles.

26. De la Tabla N° 3 puede apreciarse que, si bien a partir del año 2014 el esquema de precios de Copec se habría intensificado en comparación al de Sesa, la estrategia de precios de Shell, a pesar de tener una menor participación de mercado que Copec, fue siempre similar o incluso más intensa que la de Copec en relación a los precios de Sesa.
27. Tal comportamiento parece ser consistente con lo observado tanto por la literatura económica como por el TDLC y este Servicio⁴³, en el sentido que las estaciones sin bandera –en este caso, la ex Estación Sesa– inyectan mayor presión competitiva en las zonas en que operan. En principio, ello quedaría demostrado en la especie a través de la estrategia de precios tanto de Copec como de Shell en relación con los precios de la Estación, lo que parecería corresponder a una reacción natural en el marco del proceso competitivo dentro de dicho mercado relevante geográfico.
28. Si ello no fuera así, en términos teóricos, la otra explicación de que Shell haya tenido una estrategia de precios similar a la de Copec podría corresponder a una actuación coordinada junto a tal empresa para la ejecución de la conducta predatoria⁴⁴.
29. En relación a dicha posibilidad debe señalarse, en primer lugar, que no es posible concluir a partir de los antecedentes de la investigación la existencia de elementos o indicios que den cuenta de un actuar coordinado por parte de estas empresas. A ello, y en segundo lugar, se suma que, como ha resuelto la jurisprudencia comparada, la cooperación entre oligopolistas puede considerarse como el medio menos probable para la ejecución de una conducta predatoria puesto que, para ello, sería necesario

⁴³ Ver: Lagos (2018), “Effectiveness of Merger Remedies: Evidence from The Retail Gasoline Industry”, en The Journal of Industrial Economics, para una mirada general; y, para un análisis en Chile, Coloma (2016), “Independent Retailers and Multimarket Contact in the Chilean Gasoline Market”, en Reunión Annual de la Sociedad de Economía de Chile, Talca. Asimismo, véase la Resolución N° 39/2012, de fecha 26 de abril de 2012, párrafo 11.6; el informe de aprobación Rol F72-2016, de fecha 12 de octubre de 2017, párrafos 40 y 72; e informe de aprobación Rol F216-2019, de fecha 8 de junio de 2020.

⁴⁴ Es necesario no confundir esto con la existencia de cierta coordinación que podría apreciarse en los precios como resultado de la facilidad que poseen los actores de este mercado para visualizar los precios de sus competidores a través del portal Bencina en Línea. En este caso, nos referimos a una “coordinación” en cuanto a que dos o más firmas decidan tener pérdidas en el corto plazo y se comprometan a distribuirse las utilidades a largo plazo, posterior a la exclusión de uno o más rivales.

repartirse tanto las pérdidas producto de la predación como los beneficios obtenidos producto de la exclusión⁴⁵.

30. De este modo, esta División considera poco plausible que el esquema de precios de Copec haya sido consistente con una conducta predatoria. A ello, se suma lo expuesto en los dos acápite siguientes.

C. El esquema de precios siempre habría sido sobre los costos evitables

31. Dentro del análisis de la conducta, resulta necesaria la aplicación de un estándar de costos que permita identificar si el esquema adoptado por la empresa investigada pudo tener o no un fin excluyente⁴⁶. Lo anterior, de manera general, se traduce en que no pareciera razonable para una firma vender por debajo del costo marginal, puesto que en tal caso sería más eficiente retirarse del mercado⁴⁷.
32. Sin embargo, debido a la complejidad para obtener el costo marginal⁴⁸ de una empresa, la doctrina usualmente considera como razonable analizar si los precios de la firma ejecutante de la conducta están⁴⁹: (i) por sobre sus “costos totales medios”⁵⁰; o, a lo menos, (ii) por sobre sus “costos variables medios”⁵¹. Dependiendo del contexto, el mismo criterio es aplicado, pero considerando los “costos incrementales medios a

⁴⁵ Ver: Brooke Group v. Brown & Williamson Tobacco, 509 U.S. 209 (1993), pp. 223-225; y Matsushita Elec. Ind. Co. v. Zenith Radio, 475 U.S. 574, 588-89 (1986).

⁴⁶ Dicho estándar también ha sido considerado por el TDLC en sus Resoluciones N° 39/2006 y N° 103/2010, de fechas 13 de junio de 2006 y 8 de septiembre de 2010, respectivamente. En cuanto a pronunciamientos de la Corte Suprema, vale decir que ello se observa en el considerando 2° de la sentencia recaída en la causa Rol N° 3449-2006, y en el considerando 3° del voto de disidencia dentro de la misma causa.

⁴⁷ Al respecto, cabe señalar que existe consenso en la literatura económica con que –teóricamente– no es necesario que una práctica predatoria opere bajo los costos marginales de una empresa para lograr su cometido. Ver Milgrom & Roberts (1987), “*Informational Asymmetries, Strategic Behavior, and Industrial Organization*”, en *The American Economic Review*. No obstante, la doctrina también señala que, en la práctica, el riesgo de castigar a una firma cuyos costos podrían ser más eficientes aumenta en caso de no considerar un estándar de este tipo. Ver Schmalensee (1979), “*On the Use of Economic Models in Antitrust: The ReaLemon Case*”, en *University of Pennsylvania Law Review*.

⁴⁸ Esto es, el costo unitario de producir una unidad adicional del producto comercializado (notar que lo anterior no necesariamente es equivalente al costo promedio entre todas las unidades producidas, por la existencia de economías de escala, entre otros).

⁴⁹ A mayor abundamiento, ver Areeda & Turner (1975), “*Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act*”, en *Harvard Law Review*.

⁵⁰ También conocido como *average total cost* (ATC), entendiéndose como la suma total de los costos variables y fijos de una empresa, divididos por el total de unidades producidas.

⁵¹ Véase también como *average variable cost* (AVC), correspondiente a aquellos costos que varían en la medida que las unidades producidas también lo hacen. En este caso, es importante el horizonte bajo el cual se clasifican dichos costos puesto que, a largo plazo, la mayoría de los costos pueden ser considerados como variables. A mayor abundamiento, ver Pindyck & Rubinfeld (1994), “*Microeconomics*”, Pearson, edición 2018, capítulo 7.

largo plazo”⁵² y los “costos evitables medios”⁵³, respectivamente, debido a que su cálculo podría ser más sencillo y preciso⁵⁴.

33. En este caso en particular, y de forma preliminar, se compararon los precios de Copec con sus “costos de adquisición” (como medida de costos evitables), entendiendo aquellos como la suma del precio del combustible por parte de Empresa Nacional del Petróleo (“ENAP”)⁵⁵ y los costos de transporte del mismo hacia las respectivas estaciones de servicio.
34. De esta forma, la Tabla N° 4 a continuación muestra el margen tanto porcentual como en pesos chilenos por litro de combustible⁵⁶ para Copec, Shell y Petrobras, de acuerdo a las ventas minoristas de cada empresa, y conforme a intervalos de un kilómetro en torno a la Estación⁵⁷⁻⁵⁸. Lo anterior, para los 12 meses previos a la salida de Sesa.

Tabla N° 4: Márgenes de rivales en torno a la Estación, entre agosto de 2018 y julio de 2019⁵⁹

Km	Copec	Petrobras	Shell
Entre 0 y 1 km	[5%-10%] ([\\$40-\$50])	-	[0%-5%] ([\\$20-\$30])
Entre 1 y 2 km	[5%-10%] ([\\$50-\$60])	-	[0%-5%] ([\\$20-\$30])
Entre 2 y 3 km	[5%-10%] ([\\$40-\$50])	[0%-5%] ([\\$20-\$30])	[0%-5%] ([\\$20-\$30])
Entre 3 y 4 km	[5%-10%] ([\\$40-\$50])	[0%-5%] ([\\$20-\$30])	[0%-5%] ([\\$20-\$30])
Entre 4 y 5 km	[5%-10%] ([\\$50-\$60])	[5%-10%] ([\\$30-\$40])	[0%-5%] ([\\$20-\$30])

Fuente: En base a respuestas a Oficios Ord. N° 0956 y N° 0957, ambos de 20 de mayo de 2020; Ord. N° 1643 y N° 1647, ambos de 2 de septiembre de 2020; y Ord. N° 37, de 14 de enero de 2021.

35. De la tabla anterior es posible observar que los márgenes de Copec no son menores a los de otros rivales, sino que, por el contrario, los superan dentro del periodo

⁵² También en la literatura como *long-run average incremental cost* (LRAIC), que se refiere al “costo total de producción de una firma (incluyendo el producto), menos el costo total que la firma hubiera tenido si no hubiera producido el [incremento en ventas del] producto, dividido por la cantidad producida del producto”. Ver Bolton, Brodley & Riordan (2000), “Predatory Pricing: Strategic Theory and Legal Policy”, *Op. Cit.*

⁵³ Véase también como *average avoidable cost* (AAC), correspondiente a los costos unitarios que una firma se hubiera podido evitar en caso de no haber incrementado sus ventas, producto del esquema de precios implementado (a diferencia del LRAIC, esta definición no considera los costos hundidos). Ver Baumol (1996), “Predation and the Logic of the Average Variable Cost Test”, en *The Journal of Law & Economics*. Como bien se indicó anteriormente, el TDLC ha hecho referencia a esta medida de costos en la Sentencia N° 39/2006, de fecha 13 de junio de 2006, considerando 28°, y la Sentencia N° 103/2010, de fecha 8 de septiembre de 2010, considerando 3°.

⁵⁴ Por ejemplo, dependiendo del caso, podría ser más sencillo identificar los costos evitables de una empresa que dividir la totalidad de sus costos entre variables y fijos, a fin de obtener sus costos variables.

⁵⁵ Cabe señalar que esto incluye, además el precio al cual se adquirió combustible desde ENAP, el impuesto específico al combustible, conforme al artículo 6° de la Ley N° 18502 que “Establece Impuestos a Combustibles que Señala”, cuya fecha de publicación consta de 3 de abril de 1986, y los costos por concepto de almacenamiento en planta, dependiendo del caso.

⁵⁶ Entiéndase para estos efectos, como los ingresos de explotación por concepto de combustible menos los costos de adquisición ya individualizados, en el caso del margen en pesos chilenos, y lo anterior dividido por los mismos ingresos de explotación, en el caso del margen porcentual.

⁵⁷ Cabe señalar que la Tabla N° 4 consideró los ingresos por concepto de ventas minoristas de las gasolinas de 93, 95 y 97 octanos, y el petróleo diésel.

⁵⁸ Vale decir que, en este análisis, lo relevante no son los costos ni el nivel de los precios de Sesa dentro de la Estación, sino que los de Copec y cómo aquellos se comparan a otros actores similares. Por tanto, no se considera necesario incluir los márgenes de Sesa en la Tabla N° 4.

⁵⁹ [Ver nota 7 en Anexo Confidencial].

estudiado. Asimismo, tanto en el caso de Copec como de Shell no se aprecian grandes diferencias en relación a sus márgenes cuando se trata de estaciones más cercanas o lejanas al área de influencia de la ex Estación Sesa⁶⁰. De esta forma, no es posible afirmar que las estaciones de Copec, presentes en el mercado relevante geográfico en estudio, hayan tenido en ese entonces márgenes considerablemente menores (o distintos) a otras estaciones fuera de dicho mercado relevante.

36. En consecuencia, no se observa evidencia de un esquema de precios bajo los costos evitables, no siendo necesario ahondar en una definición más refinada de ellos, toda vez que, como se expone en el resto de este informe, existen otros antecedentes concomitantes que hacen aun menos probable la configuración de una conducta de predación.

D. La causa directa del cierre de la Estación sería atribuible a Sesa

37. Finalmente, cabe indicar que, aun cuando se estuviera en presencia de un esquema de precios consistente con una práctica predatoria y que haya operado bajo un cierto nivel de costos, dicho esquema sólo podría ser considerado contrario a la libre competencia en la medida (i) que la predación sea la causa actual o potencial de la exclusión de uno o más rivales dentro del mercado, con el fin de disminuir la competencia; y (ii) que, como consecuencia de la exclusión, el infractor pueda aumentar los precios frente a los consumidores⁶¹, recuperando así las utilidades inicialmente perdidas a través de la predación⁶²⁻⁶³.
38. En este caso en particular, en opinión de esta División la causa directa del cese de operaciones de Sesa en la Estación no habría correspondido a eventuales conductas de Copec u otros terceros, sino que se debió a la falta de previsión por parte de la propia Sesa respecto de la vida útil de los estanques de combustible instalados dentro

⁶⁰ Cabe indicar que, atendidas las estrategias visualizadas en el Gráfico N° 2 y Tabla N° 3 *supra*, el hecho de no observar grandes diferencias en los márgenes de estaciones de servicio más cercanas o lejanas a la ex Estación Sesa sería indicativo de que, aun cuando las estrategias de precios de Copec y Shell involucraron fijar algunos precios más altos en la medida que se alejaban de la Estación, la demanda de combustible se canalizó principalmente a través de los menores precios fijados por estas estaciones.

⁶¹ Esto sería la vía principal, pero no necesariamente la única vía para rentabilizar la predación. Por ejemplo, la empresa ejecutante de la conducta podría también disminuir la calidad de su producto o servicio, con el fin de recuperar dichas utilidades.

⁶² La disminución de competencia, ya sea actual o eventual, es un elemento esencial para configurar la conducta. Por tanto, es necesario mostrar (i) que el esquema efectivamente causó que los precios aumentaran por sobre un nivel competitivo o (ii) que las condiciones del mercado son tales que harían probable una recuperación de utilidades. En caso contrario, el esquema de precios podría incluso calificarse de pro competitivo o beneficioso para los consumidores finales del mercado. Ver: Brooke Group v. Brown & Williamson Tobacco, *Op. Cit.*, pp. 223-225, y Matsushita Elec. Ind. Co. v. Zenith Radio, *Op. Cit.*

⁶³ Así, también, este requisito ha sido identificado por la Corte Suprema. Véase sentencia recaída en causa Rol N° 7500-2010, considerando 2° y 5°: “[P]ara que se configure la conducta de predación es necesario verificar la concurrencia de dos elementos: 1) existencia de una pérdida en el corto plazo; y 2) (...) que [el predador] sea capaz de incrementar los precios y así aumentar sus beneficios en el largo plazo, una vez excluidos sus rivales del mercado”. Véase además el Rol N° 97-2009 de la Corte Suprema, considerando 9°.

la Estación⁶⁴ conforme a la Resolución Exenta N° 1120, de fecha 15 de octubre de 1996, de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (“SEC”), que dispone que la vida útil de los estanques es de 30 años contados desde su respectiva instalación en el terreno⁶⁵.

39. Como ya se expuso, la duración original del Contrato era hasta el 31 de agosto de 2020. Por su parte, y conforme a la norma técnica de la SEC recién citada, los estanques instalados en la Estación, imprescindibles para su operación, debían ser reemplazados el 19 de junio de 2017⁶⁶.
40. En relación a lo expresado en el párrafo anterior, las diligencias permitieron a esta División concluir que Sesa no habría tenido en consideración, ni contractual ni económicamente, la exigencia técnica contemplada en el párrafo anterior⁶⁷, por lo que la decisión de cierre –acordada con los dueños del terreno– habría tenido como directa causa el conocimiento de este hecho a propósito de una comunicación emanada de la misma SEC⁶⁸.
41. Bajo este escenario, para continuar operando en la Estación durante los aproximadamente tres años que quedaban del Contrato, Sesa tendría que haber incurrido en una inversión que es propia de un negocio cuya proyección se espera sea de 20 o 30 años⁶⁹, cuestión que finalmente no ocurrió y dio lugar al cambio de operador de la Estación.
42. Por consiguiente, es posible concluir que el cierre de la Estación por parte de Sesa se debió a actos propios y no a conductas de terceros⁷⁰.

⁶⁴ Véanse: declaración de 26 de febrero de 2020, de la investigación Rol F227-2020; declaraciones de fechas 7, 8 y 13 de abril, y 18 de mayo, todas del año 2021; y respuestas a Oficios Ord. N° 0956, de 20 de mayo de 2020, y Ord. N° 555, de 15 de abril de 2021. Asimismo, consta en la cláusula 2ª del Contrato que Sesa “es dueña de a) tres estanques metálicos, de 14 metros cúbicos de capacidad cada uno, instalados y fabricados en el año 1987, b) Un estanque metálico, de 20 metros cúbicos de capacidad, instalado y fabricado en el año 1987 (...) Se deja expresa constancia que la Arrendataria ha revisado los estanques (...) asumiendo en consecuencia la Arrendataria toda responsabilidad en relación al uso y mantención de los mismos”.

⁶⁵ Resuelvo 2º, párrafo 3º, de Resolución Exenta N° 1120, de 15 de octubre de 1996, que “Establece Requisitos para Efectuar la Certificación Periódica de Estanques Enterrados de Combustibles Líquidos, en Servicio”.

⁶⁶ Al respecto, mediante el Oficio Ord. N° 6778, de 27 de marzo de 2019, la SEC informó a los propietarios del terreno de la Estación que, al mes de diciembre de 2018, “los tanques cuentan con 31 años de antigüedad por tanto procede sacar y reemplazar dichos tanques”. Ver: correo electrónico de fecha 7 de mayo de 2021.

⁶⁷ En efecto, de acuerdo a declaración de 26 de febrero de 2020, de la investigación F227-2020, Sesa manifestó que: **[Ver nota 8 en Anexo Confidencial]**.

⁶⁸ Véase el Oficio Ord. N° 6778/ACC, del jefe de la Unidad de Coordinación de Combustibles de la Región Metropolitana de la SEC, de fecha 27 de marzo de 2019. En: correo electrónico de 7 de mayo de 2021.

⁶⁹ Esto basado en la vida útil de los estanques. Tal inversión fue estimada por Sesa en torno a 150 millones de pesos chilenos y por Copec alrededor de 1.500 a 1.800 UF por estanque. Ver: declaraciones de 25 y 26 de febrero de 2020, de la investigación Rol F227-2020. Asimismo, es posible observar que el “Contrato de Arrendamiento Inversiones e Inmobiliaria Río Deva Limitada y Otro a Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A.” clarifica las responsabilidades y destino de los estanques al término del contrato, además de contar con una fecha de término inferior a la vida útil de los estanques. Ver respuesta a Oficio Ord. N° 1380, de 22 de septiembre de 2021.

⁷⁰ Si bien podría argumentarse que la presión competitiva ejercida por Copec pudo haber contribuido en alguna medida a la salida de Sesa, difícil resulta sostener que ello fue un factor primordial, o que contribuyó de manera considerablemente distinta a la presión ejercida por otros competidores en el área. En la misma línea, la jurisprudencia comparada ha indicado que la conducta predatoria tendría que ser un “factor contribuyente

IV. CONCLUSIONES

43. De conformidad a lo indicado en este informe, no es posible afirmar que la estrategia de precios de Copec dentro del área en estudio pueda ser calificada como una práctica predatoria, ni anticompetitiva, que haya sido la causa de la exclusión de Sesa de la operación de la Estación.
44. En efecto, del análisis de los elementos propios de la conducta fue posible identificar: (i) que el esquema de precios de Copec no es consistente con una conducta predatoria; (ii) que la estrategia de precios de Copec operó en torno a márgenes esperables dentro del mercado relevante geográfico, y sobre un cierto nivel de costos; y (iii) que la causa directa de la salida de Sesa se debió a su propia falta de previsión respecto a la renovación de los estanques de la Estación.
45. Conforme lo expuesto, se recomienda al señor Fiscal Nacional Económico archivar la investigación en comento, salvo su mejor parecer. Lo anterior, sin perjuicio de las facultades de esta Fiscalía de seguir velando por la libre competencia en este mercado y de la posibilidad de analizar la apertura de una investigación, en caso de contar con nuevos antecedentes que así lo ameriten.

Saluda atentamente a usted,

GASTÓN PALMUCCI
JEFE DIVISIÓN ANTIMONOPOLIOS

CVS

material o sustancial en la exclusión de la empresa afectada. Ver *Irvin Industries, Inc. v. Aerospace Corp.*, 974 F.2d 241, 245 (2nd Cir. 1992).