



Resolución N° 224 / 18-08-2025

El folio ha sido generado electrónicamente.

VISTOS:

1. La presentación de fecha 23 de abril de 2025, ingreso correlativo N°62.075-2025 (“**Notificación**”), mediante la cual, por un lado, Copec S.A. (“**Copec**”); y, por el otro, Falabella Retail S.A. (“**Falabella Retail**”) y Promotora de Café Colombia S.A. (“**Café Colombia**” junto con Falabella Retail “**Vendedores**”, y conjuntamente con Copec, “**Partes**”) notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración, consistente en la eventual adquisición de influencia decisiva sobre Promotora Chilena de Café Colombia S.A. (“**Juan Valdez Chile**” o “**Entidad Objeto**”) por parte de Copec (“**Operación**”).
2. La resolución de fecha 3 de julio de 2025 que instruyó el inicio de una investigación con el propósito de analizar los posibles efectos de la Operación en la competencia, bajo el Rol FNE F422-2025 (“**Investigación**”).
3. La presentación de fecha 13 de agosto de 2025, ingreso correlativo N°64.276-2025, mediante la cual las Partes informaron una modificación a la Operación.
4. El informe de la División de Fusiones de esta Fiscalía, emitido con esta misma fecha (“**Informe**”).
5. La Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de esta Fiscalía, de mayo de 2022 (“**Guía de Análisis Horizontal**”).
6. La Guía de Competencia de esta Fiscalía, de junio de 2017 (“**Guía de Competencia**”).
7. Lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 39, 50 y 54, y en el Título IV, todos del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 (“**DL 211**”).
8. Lo establecido en el Reglamento sobre Notificación de una Operación de Concentración, aprobado mediante el Artículo Segundo del Decreto Supremo N°41, de 2021, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, y en especial en sus artículos 1°, 2°, 3° y 6°.

CONSIDERANDO:

1. Que Copec es una sociedad anónima cerrada cuyo grupo empresarial se dedica a la distribución mayorista y minorista de combustibles, lubricantes, hidrocarburos y sus derivados, y a variadas actividades en mercados que abarcan, entre otros, los sectores de energía, electromovilidad, tiendas de conveniencia, alimentos, logística y distribución de última milla, y aplicaciones digitales.
2. Que, en cuanto a los Vendedores, Falabella Retail es una sociedad anónima cerrada que se dedica principalmente al negocio de las tiendas por departamento, bajo la marca *Falabella*, y que pertenece al *holding* de empresas controladas por Falabella S.A. Por su parte, Café Colombia es una sociedad anónima constituida bajo las leyes de la República de Colombia, licenciataria de la marca *Juan Valdez*, dedicada a la producción y venta de café en todos sus formatos y canales, y a la explotación de la marca *Juan Valdez* a nivel internacional, mediante una red de franquicias y de distribución.

3. Que la Entidad Objeto es una sociedad anónima cerrada dedicada a la venta en Chile de café de la marca *Juan Valdez*, la que cuenta con la autorización para operar las tiendas y distribuir los productos de café de dicha marca en el territorio chileno.
4. Que la Operación consiste en la adquisición de control en Juan Valdez Chile por parte de Copec, mediante la adquisición del 65% de su propiedad accionaria perteneciente a Falabella Retail, y de un 5% de manos de Café Colombia, alcanzando en total una participación del 70% sobre la Entidad Objeto, y permaneciendo Café Colombia como accionista. De esta manera, la Operación corresponde a la hipótesis de la letra b) del artículo 47 del DL 211, sin perjuicio de estimarse que la Operación, en relación con la Entidad Objeto, su pacto de accionistas, el acuerdo de asociación, el contrato de distribución y, especialmente, la ampliación de sus actividades, tiene a su vez elementos de un acuerdo de asociación o *joint venture* que permitirían calificarla también dentro de la hipótesis de la letra c) del artículo 47 del DL 211, sin que ello cambie las conclusiones del análisis.
5. Que, a instancias de esta Fiscalía, las Partes comunicaron una modificación a la Operación, en relación con el alcance de ciertas restricciones consideradas como accesorias a la Operación, conforme a lineamientos comparados de referencia¹. Dicha modificación, a juicio de esta Fiscalía y de conformidad a lo dispuesto en el artículo 48 inciso sexto del DL 211 y los párrafos 77 a 91 de la Guía de Competencia, constituye una modificación no significativa de la Operación.
6. Que la Operación analizada se enmarca en la industria del café, en que Juan Valdez Chile participa, por un lado, a nivel minorista, en la venta de bebidas preparadas en base a café, alimentos, productos de café empacado y artículos complementarios, por medio de sus cafeterías *Juan Valdez*; y en la comercialización de los dos últimos productos mediante el canal *e-commerce*. Por otro lado, a nivel mayorista, Juan Valdez Chile distribuye café y presta servicios complementarios a instituciones y empresas de hoteles, restaurantes, cafeterías, tiendas de conveniencia, oficinas, y otros establecimientos que adquieren dichos productos para consumir en el lugar bebidas preparadas en base a café o similares –canal de distribución *institucional u HORECA*–; y, también vende productos de café empacado en distintos formatos a supermercados, almacenes, tiendas de conveniencia, y otros establecimientos comerciales dedicados a la venta minorista –canal de distribución *retail*–.
7. Que, en relación a las actividades de filiales de Copec que tienen incidencia en el análisis de la Operación, cabe destacar: (i) la operación de tiendas de conveniencia Pronto y Pronto Express mediante Administradora de Ventas al Detalle Limitada S.A. (“**Arcoprime**”); (ii) la comercialización mayorista de productos de comida fresca envasada por medio de Arco Alimentos Limitada (“**Arco Alimentos**”); y, (iii) la prestación de servicios de logística de paquetes o *fulfillment* y distribución de última milla, llevada a cabo por Blue Express S.A. y sus filiales (a todas, “**Blue Express**”).
8. Que, por tanto, para la evaluación de la Operación, se consideró, bajo un escenario conservador, que las Partes traslapan horizontalmente sus actividades en la comercialización minorista de café, mediante la venta de bebidas preparadas en base a café en tiendas especializadas de Juan Valdez Chile, y en las tiendas de conveniencia Pronto y Pronto Express operadas por Copec mediante su filial Arcoprime.

¹ En concreto, las Partes modificaron ciertas cláusulas de no-competencia y no-solicitud acordadas en borradores de contratos vinculados a la Operación, reduciendo su duración y limitando su alcance material.

9. Que, adicionalmente, considerando las actividades de Copec y la Entidad Objeto, la Operación generaría los siguientes traslapes verticales: (i) la comercialización mayorista de café mediante el canal institucional u HORECA por parte de la Entidad Objeto, aguas arriba, y la comercialización minorista de bebidas preparadas en base a café en tiendas de conveniencia Pronto y Pronto Express, aguas abajo; (ii) la comercialización mayorista de café mediante el canal *retail* por parte de la Entidad Objeto, aguas arriba, y la comercialización minorista de café empacado en tiendas de conveniencia Pronto y Pronto Express, aguas abajo; (iii) la comercialización mayorista de productos de comida fresca envasada por parte de Arco Alimentos, aguas arriba, y la venta de dichos productos en tiendas especializadas de café de la Entidad Objeto, aguas abajo; y, (iv) la provisión de servicios de logística de paquetes o *fulfillment* y distribución de última milla por parte de Blue Express, aguas arriba, y la comercialización de productos de café empacado y otros productos mediante el canal *e-commerce* de la Entidad Objeto, aguas abajo.
10. Que, en cuanto al mercado relevante de comercialización minorista de café, de conformidad a la evidencia tenida a la vista a lo largo de la Investigación, y desde el punto de vista del producto, en la oferta de café las tiendas especializadas de café y tiendas de conveniencia serían actores con una escasa interacción competitiva, al considerar diferencias relevantes entre ellas: (i) una diferencia considerable en el precio de las bebidas de café preparadas; (ii) distintas ocasiones de compra del café; (iii) el formato y las características estructurales de los locales; y (iv) la calidad y forma de preparación de las bebidas de café.
11. Que, a pesar de lo anterior, al ser el escenario más conservador, es decir, aquel que maximiza los efectos de la Operación, según prevé la Guía de Análisis Horizontal, esta División consideró la venta de café preparado en las tiendas especializadas de café y tiendas de conveniencia como parte de un mismo segmento, por ser la única definición en la cual las Partes traslaparían horizontalmente sus actividades.
12. Que, en cuanto a su dimensión geográfica, esta División observó antecedentes que podrían justificar tanto un alcance nacional como local, sin perjuicio de dejar la definición precisa abierta, por no verificarse una reducción sustancial de la competencia bajo ninguno de los enfoques mencionados.
13. Que, respecto a la comercialización mayorista de café, esta División consideró las ventas mayoristas efectuadas hacia el canal institucional u HORECA y las ventas mayoristas dirigidas al canal *retail* como mercados relevantes diferentes, con una perspectiva nacional, sin que ello constituya una definición estricta.
14. Que la producción y comercialización mayorista de comida fresca envasada, actividad en que participa Copec a través de Arco Alimentos, comprende la fabricación y venta mayorista de productos alimenticios perecibles, empaquetados y listos para su consumo –incluyendo *sándwiches*, ensaladas, productos de bollería y otros– a clientes del canal moderno y del canal tradicional. Jurisprudencia comparada ha considerado la fabricación y venta de platos preparados como un mercado relevante en sí mismo, subdividiéndolo en función de su canal de venta, entre *food service* y *retail*, y dentro de este último, según la temperatura de los productos, entre platos preparados congelados, refrigerados y frescos, con un alcance al menos nacional. En atención a la ausencia de antecedentes de la Investigación que permitan llegar a conclusiones distintas, esta Fiscalía consideró plausible seguir dicha aproximación, ya que Arco Alimentos se encontraría presente específicamente en la provisión de

alimentos frescos para el canal *retail*, a nivel nacional, sin perjuicio de que la definición precisa del mercado puede permanecer abierta.

15. Que, en relación con los servicios de logística o fulfillment y distribución de última milla, en que Copec participa mediante Blue Express, en pronunciamientos anteriores de esta Fiscalía se ha distinguido entre: (i) la logística de paquetes y preparación de pedidos, o *fulfillment*; y, (ii) la distribución de paquetes de última milla; considerándose para estos segmentos un alcance geográfico nacional. Atendiendo a que no existen antecedentes que ameriten modificar el enfoque utilizado previamente, y sin adoptar una definición precisa, el análisis competitivo de la Operación se realizó siguiendo la aproximación de mercado relevante de producto y geográfico expuesta.
16. Que, para el análisis competitivo de la Operación sobre los posibles efectos de carácter horizontal que se podrían generar en el segmento de venta de café al paso, se procedió en primer lugar a un análisis estructural de conformidad a la Guía de Análisis Horizontal, calculando a nivel nacional las participaciones de mercado en base a las ventas de bebidas de café en cafeterías y tiendas de conveniencia. Se observó que la participación de Arcoprime en este segmento sería cercana al 10%, y la de Juan Valdez Chile menor al 5%, contando ambas Partes con una participación conjunta por debajo de otros competidores como Starbucks y Dunkin'. Además, el índice de concentración del mercado posterior a la Operación, medido por el Índice de Herfindahl-Hirschman es de 2.438 puntos, con una variación de 73 puntos, por lo que no se superarían los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
17. Que, adicionalmente, se realizó un análisis a nivel local para determinar si, en las zonas donde existiría un traslape geográfico entre las actividades de las Partes, podrían existir riesgos para la competencia. En las áreas de influencia analizadas, se observó la presencia de diversos competidores cercanos a Juan Valdez Chile, así como también de competidores cercanos a Arcoprime. Por lo tanto, también fue posible descartar potenciales riesgos horizontales a nivel local.
18. Que, luego, se evaluó si la Operación pudiese dar lugar a posibles riesgos verticales, de bloqueo de insumos y/o de clientes, analizando en primer lugar el mercado de comercialización mayorista de café al canal institucional u HORECA.
19. Que, respecto a la eventual estrategia de bloqueo de insumos, se ponderó la importancia de Juan Valdez Chile como proveedor en el canal mencionado, donde tendría una participación menor al 5%, y que, a su vez, existirían otros competidores con capacidad para disciplinar a la Entidad Objeto en caso de que esta realizara una estrategia de bloqueo de insumos. En cuanto a una eventual estrategia de bloqueo de clientes, al evaluar la relevancia de Copec como comprador dentro del canal institucional u HORECA, se observó que éste representa menos del 15% del tamaño total del mercado. Por tanto, fue posible concluir que las Partes no contarían con la habilidad necesaria para implementar una estrategia de bloqueo de insumos y/o de clientes y afectar la competencia efectiva aguas abajo.
20. Que, al analizar el mercado de comercialización mayorista de café al canal retail, se evaluó una posible estrategia de bloqueo de insumos, respecto de la cual la Entidad Objeto tendría una participación de mercado menor al 15% en todos los segmentos aguas arriba conformados por los distintos formatos de café comercializados al canal *retail* y que, además, las Partes enfrentarían presión competitiva por parte de actores con participaciones mayores o similares. En cuanto a una eventual estrategia de bloqueo de clientes, Arcoprime representa menos del 1% de las compras de café

instantáneo en el canal *retail*. Por tanto, fue posible descartar que las Partes tuvieran la habilidad para realizar una estrategia de bloqueo de insumos y/o de clientes en este segmento.

21. Que, en cuanto al análisis competitivo del mercado de producción y comercialización mayorista de comida fresca envasada, se evaluó una posible estrategia de bloqueo de insumos, observándose al respecto que la mayoría de las ventas de Arco Alimentos se dirigen al abastecimiento de las tiendas de conveniencia de Arcoprime, y que menos del 1% va destinado a pequeños actores del canal HORECA. Además, se consideró que actualmente Arcoprime no es proveedor de ninguno de los principales competidores de las Partes. En cuanto a una eventual estrategia de bloqueo de clientes, se constató que existen múltiples clientes de diferentes industrias que adquieren comida fresca envasada y que, considerando las compras de comida fresca envasada solo en cafeterías y en tiendas de conveniencia, Juan Valdez Chile tendría menos del 5% de participación. Por ello, se concluyó que las Partes no dispondrían de la habilidad necesaria para implementar una estrategia de bloqueo de insumos y/o de clientes.
22. Que, por último, en el análisis competitivo del mercado de servicios de logística o fulfillment y distribución de última milla, se evaluó una posible estrategia de bloqueo de insumos, observándose que, en el segmento de logística o *fulfillment*, Blue Express contaría con una participación menor al 30%, y que, además, existirían otros competidores relevantes. A su vez, en el segmento de distribución de última milla fue posible identificar a tres competidores relevantes, y que considerando la particularidad de los servicios requeridos por los competidores de Juan Valdez Chile aguas abajo, se observó que estos habrían contratado servicios de última milla con más de otros cien proveedores distintos. En relación con una eventual estrategia de bloqueo de clientes, en servicios de logística o *fulfillment*, Juan Valdez Chile representaría menos de un 5% de la demanda, mientras que de los servicios de distribución de última milla representaría menos del 1%. Por tanto, fue posible concluir que las Partes no tendrían la habilidad necesaria para llevar a cabo una estrategia de bloqueo de insumos y/o de clientes en estos segmentos.
23. Que, en razón de lo anterior, esta Fiscalía ha llegado a la convicción de que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados analizados.

RESUELVO:

- 1°.- **APRÚEBESE**, en forma pura y simple, la operación de concentración consistente en la adquisición de control en Promotora Chilena de Café Colombia S.A. por parte de Copec S.A.
- 2°.- **NOTIFÍQUESE** a las Partes por medio de correo electrónico, conforme a lo establecido en el artículo 61 del DL 211.
- 3°.- **PUBLÍQUESE**.

Rol FNE F422-2025.

JORGE GRUNBERG PILOWSKY
FISCAL NACIONAL ECONÓMICO
Fiscalía Nacional Económica
Incorpora Firma Electrónica Avanzada

MDE/RHR/SDA/AA/FUK

