

ANT.: Investigación reservada por denuncia de eventuales prácticas anticompetitivas sobre fijación de precios predatorios a servicios de almacenaje y transporte de contenedores a almacén extraportuario en el Puerto de San Vicente, VIII Región. Rol 1505-09 FNE.

MAT.: Informe de archivo.

Santiago, **30 AGO 2012**

A : FISCAL NACIONAL ECONOMICO

DE : JEFE DIVISION INVESTIGACIONES

Por medio del presente, informo a Ud. los resultados de la investigación realizada de la denuncia interpuesta en contra de la empresa San Vicente Terminal Internacional S.A., sugiriendo disponga el archivo del presente caso.

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 22 de junio de 2009, se denunció¹ en forma reservada ante esta División, a la compañía San Vicente Terminal Internacional S.A. (en adelante "SVTI"), empresa concesionaria del terminal del Puerto de San Vicente, VIII Región, por haber incurrido en prácticas contrarias a la libre competencia; en particular, sobre posible fijación de precios predatorios, apalancamiento de poder de mercado, ventas atadas y subsidios cruzados, respecto a la prestación de los servicios de transporte y almacenamiento de contenedores en un terreno fuera del área de concesión que SVTI estaría arrendando a SAAM Puertos S.A. (en adelante, "SAAM") denominado "Arenal".
2. Según consta en el contrato de concesión portuaria², con fecha 1 de enero del año 2000, el Puerto de San Vicente fue entregado a SVTI³ para su

¹ Ver punto [1] del Anexo I.

² Contrato acompañado adjunto a la denuncia.

administración por un período original de 15 años con la posibilidad de que se extienda el plazo en 15 años adicionales. Este puerto es un terminal multipropósito cuyos servicios a las naves consisten principalmente en la estiba y desestiba, manejo de contenedores, de carga fraccionada, de graneles, apoyo logístico, como consolidaciones de contenedores, almacenamiento de carga y otros.

3. El denunciante señala que con su conducta (el arriendo y explotación del terreno aledaño), SVTI ha vulnerado el contrato de concesión que impone, como obligación, a la sociedad anónima concesionaria tener como objeto único y exclusivo el desarrollo, mantención y explotación del frente de atraque, infringiendo, de igual modo, el inciso tercero del artículo 20 del Decreto Supremo N° 104 que establece el Reglamento de Concesiones a que se refiere la Ley N° 19.542, (en adelante “el Reglamento”)⁴.

II. LA INDUSTRIA

II.1 Industria portuaria en la VII región

4. Según datos de la Cámara Marítima y Portuaria de Chile A.G. (en adelante “CAMPORT”), para el 2010 un 85% del tonelaje de carga contenedorizada de comercio exterior en nuestro país⁵ se produce a través de las empresas portuarias estatales creadas a través de la Ley N° 19.542 (en adelante, “Ley de Puertos”).
5. Del total de la carga transportada a través de SVTI, el 56% corresponde a carga contenedorizada⁶. Como se mostrará más adelante, SVTI es un actor

³ SVTI es una sociedad anónima cuyos propietarios son SAAM (perteneciente al grupo Claro), y SSA Holdings International Chile Limitada, en adelante SSA (perteneciente al grupo estadounidense Carrix), con 50% de propiedad cada una.

⁴ Que ordena que “[E]l concesionario no podrá establecer exenciones ni rebajas ajenas al tarifado vigente por el servicio de uso de la respectiva infraestructura, cualquiera sea la denominación con que adelante se denomine o estructure este servicio”.

⁵ De un total de 23.449 mil toneladas.

⁶ En base a estadísticas disponibles en el sitio web de la Cámara Marítima y Portuaria de Chile A.G.

relevante en el mercado de transporte de dicha carga representando una parte central de su negocio como concesionaria del puerto de San Vicente.

6. En la zona existe un importante grado de integración vertical entre las empresas forestales y los puertos privados de servicio público como Puerto Lirquén y Puerto de Coronel. Para el año 2012, el Puerto de Coronel es de propiedad de Inversiones Puerto de Coronel S.A. que a su vez es filial de Celulosa Arauco y Constitución S.A. e Inversiones Neltume (grupo Ultramar)⁷, entre otras. El Puerto de Lirquén es de propiedad mayoritaria de Minera de Valparaíso S.A., que es una empresa coligada con Empresas CMPC S.A.⁸. Estos puertos son la principal competencia que enfrenta SVTI en la zona⁹.

II.2 La industria de depósito de contenedores

7. Los depósitos de contenedores son recintos que prestan servicios de logística a las compañías navieras para el manejo de sus inventarios de contenedores vacíos. Tales servicios consisten principalmente en la recepción y monitoreo del estado de los contenedores, sus reparaciones, mantenimiento, lavado, almacenaje, custodia, transporte, entre otros.
8. Respecto a información aportada por SVTI se señala que, en promedio, para el año 2009, el 31,82% de los contenedores transferidos por el Puerto de San Vicente son depositados vacíos, al interior del puerto o en los recintos extra-portuarios pertenecientes a SVTI. De este modo, sin considerar los depósitos de terceros, al menos un tercio de los contenedores transferidos por este terminal portuario requieren servicios prestados por los depósitos. Esto da cuenta de la gran importancia que tienen los servicios de depósitos dentro de la actividad portuaria de la región. Adicionalmente se debe considerar que

⁷ Memoria anual 2011 de Celulosa Arauco y Constitución S.A. disponible en http://www.arauco.cl/_file/file_6231_memoria%20arauco_2011.pdf (última visita, 20 de agosto de 2012).

⁸ Memoria anual 2011 de Puerto Lirquén, disponible en, <http://www.puertolirquen.cl/publicaciones/memoria2011pdl.pdf> (última visita, 20 de agosto de 2012).

⁹ Adicionalmente, el Puerto de Coronel se encuentra relacionado con el Puerto de Lirquén, ya que Celulosa Arauco y Constitución S.A. en conjunto con su controladora Empresas COPEC S.A., son dueñas del 23.2% de esta compañía (Memoria 2009 de Celulosa Arauco y Constitución S.A. disponible en el sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros). Asimismo, algunos de los directores de Celulosa Arauco y Constitución S.A. han participado de ambos directorios.

cerca de un 85% de los contenedores que llegan al puerto, vienen vacíos, constituyéndose en un puerto principalmente de exportación¹⁰.

9. Además de SVTI, los principales depósitos de contenedores que operan en las cercanías del Puerto de San Vicente son:

- Sudamericana Agencias Aéreas y Marítimas S.A. (SAAM): empresa relacionada a Compañía Sud Americana de Vapores y SVTI, opera desde el año 2006.
- Servicios Integrados de Transporte Ltda. (Sitrans): empresa relacionada a Ultramar¹¹, opera desde el año 1997.
- Terminales y Servicios de Contenedores S.A. (Tesco S.A.): empresa relacionada a Agunsa¹², presta servicios desde el año 1991, operando al interior del Puerto de Talcahuano.
- DyC S.A.: empresa independiente que ofrece el servicio de depósito de contenedores en la zona del puerto de San Vicente.

III. MERCADO RELEVANTE

10. Es necesario distinguir dos mercados para el análisis de las conductas denunciadas. Por una parte, la presentación da cuenta de una posible práctica anticompetitiva en el **mercado de depósito de contenedores vacíos** y a una eventual violación al contrato de concesión del puerto de San Vicente. Por otra parte, es necesario considerar que el puerto de San Vicente desarrolla sus actividades, además, en el **mercado de transferencia de carga marítima**.
11. En el presente caso es posible distinguir que ambos mercados se encuentran relacionados entre sí. Dado lo anterior, se entenderán de la siguiente manera estos mercados: por una parte, el mercado de transferencia de carga contenedorizada y, por la otra, el **mercado relevante** para la conducta

¹⁰ Ver punto [2] del Anexo I.

¹¹ Al respecto, ver http://www.sitrans.cl/empresa/empresas_relacionadas_empresa.html (última visita 20 de agosto 2012).

¹² Al respecto, http://www.agunsa.cl/index.php?option=com_content&task=view&id=82&Itemid=98 (última visita 20 de agosto de 2012).

denunciada relativa al depósito de contenedores vacíos. Es necesario considerar que se acotó el mercado relevante a la carga contenedorizada debido a que el análisis se centrará en el mercado de depósito de contenedores vacíos. Los otros tipos de carga no utilizan este tipo de depósitos por lo que no se considerarán dentro del mismo mercado.

III.I Mercado de transferencia de carga contenedorizada.

12. El primer mercado a considerar es el de transferencia de carga contenedorizada a través de los puertos públicos y privados de uso público de la VIII Región, que puedan atender la nave de diseño del Puerto de San Vicente¹³. De este modo, los puertos que por sus características participan en él son el puerto de San Vicente, operado por SVTI, y los puertos privados de uso público de Lirquén y Coronel.
13. De conformidad a lo señalado por varios actores que participan en dicho mercado, se observa la existencia de grados de sustituibilidad y competencia en los servicios de transferencia de carga contenedorizada prestados por estos tres puertos¹⁴.
14. Lo anterior se ha visto intensificado a raíz del ingreso de un nuevo frente de ataque especializado en transferencia de contenedores en el Puerto de Coronel. En efecto, la naviera *Mediterranean Shipping Company* (en adelante, M.S.C.), quien era el principal cliente de SVTI, trasladó parte de sus servicios a el Puerto de Coronel, lo que sería indiciario de que ambos puertos pueden considerarse sustitutos¹⁵, al menos en lo que a carga contenedorizada importa.
15. A mayor abundamiento, según información recabada por esta División, los principales exportadores, relacionados al sector forestal, utilizan los 3 puertos antes señalados para realizar sus operaciones de exportación. Esto permite

¹³ Nave de diseño es la nave de mayor eslora total, calado máximo y desplazamiento a plena carga que puede operar en un frente de atraque. Al respecto ver art. 53 de la Ley de Puertos.

¹⁴ Ver punto [3] del Anexo I.

¹⁵ Ver punto [4] del Anexo I.

confirmar la hipótesis de la existencia de sustitución entre los distintos puertos a nivel de productos exportados en la región.

III.2 Mercado de contenedores vacíos

16. El mercado relevante de producto consiste en la prestación de servicios de logística en el manejo de contenedores vacíos. En términos geográficos, el mercado corresponde a terrenos aptos para almacenaje en las cercanías del Puerto de San Vicente, en la medida que la distancia “puerto-depósito” haga que el servicio se pueda prestar en condiciones económicas y técnicas competitivas.
17. Como se indicó, el mercado de servicios de depósitos vacíos es conexo al de servicios portuarios de carga de contenedores, ya que constituye el conjunto de servicios que los contenedores vacíos requieren para su reutilización, luego de haber sido descargados de la nave y recibidos en puerto. Sobre este punto es necesario insistir sobre el carácter principalmente de exportación del puerto de San Vicente, lo que hace del servicio de depósito de contenedores vacíos sea especialmente relevante para esta región.
18. Se debe destacar que este mercado tiene como característica particular que varios de sus participantes están relacionados con empresas navieras y, por lo tanto, parte significativa de sus servicios son ofrecidos a estas empresas relacionadas. Esto determina dos elementos para los participantes independientes: la relevancia de las navieras que no tienen depósitos relacionados transformándose en potenciales clientes y la competencia permanente que enfrentarán por parte de los depósitos que están constituidos para atender a sus navieras.

IV. CONCENTRACIÓN Y UMBRALES

19. El cuadro N° 1 detalla la evolución de las participaciones de mercado, estimadas en la transferencia de contenedores durante los años 2006-2009.¹⁶

¹⁶ No se incorpora el Puerto de Talcahuano porque sólo transfiere un volumen casi nulo de carga contenedorizada.

Como se observa, se produjo un aumento de la participación de SVTI hasta el año 2008. Posteriormente, hubo una disminución de aproximadamente un 8% de su participación en el mercado, coincidente con la puesta en operación del Terminal de contenedores del Puerto de Coronel, el que en pocos meses logra alcanzar una participación del 12%, producto del traslado de los servicios de la línea naviera M.S.C. desde San Vicente a Coronel¹⁷.

Cuadro N°1

[A]¹⁸

20. Según datos de CAMPORT, para el año 2010, SVTI tuvo un 43% de participación de mercado, mientras que el puerto de Lirquén lo hizo con un 33% y el puerto de Coronel con un 24%. Para el año 2011, por su parte, SVTI tuvo un 38% de participación, Lirquén un 40% y Coronel un 22%. Esto mostraría de manera clara la tendencia al alza que han experimentado los puertos de Coronel y Lirquén en este mercado, en desmedro de SVTI. Lo anterior generó que el nivel de concentración en este mercado disminuyera aún más, lo que se manifestó, a modo de ejemplo, con la caída del índice HHI a 3.500 puntos para los años 2010 y 2011.
21. Por otro lado, en lo que respecta al mercado relevante de depósito de contenedores, para el año 2009¹⁹, las participaciones de mercado son [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED] Lo anterior genera un índice HHI de 5000, dando cuenta de un mercado altamente concentrado.

¹⁷ Ver punto [5] del Anexo I.

¹⁸ Ver punto [A] del Anexo II.

¹⁹ Participaciones calculadas para el período enero agosto de 2009.

²⁰ Participaciones evaluadas respecto del número de Teus almacenados. Un Teu equivale a la capacidad de un contenedor de 20 pies de largo cuyo volumen es de 33 metros cúbicos, siendo su capacidad máxima de carga, según el informe de fojas 781, del orden de 28 toneladas (Informe N°5/2009 TDLC).

V. CONDICIONES DE ENTRADA

22. Los antecedentes reunidos en la investigación, no demuestran la existencia de barreras de entrada para el establecimiento de depósitos de almacenaje y “tratamiento” de contenedores en terrenos cercanos a los puertos de la VIII Región²¹.
23. Efectivamente, para el arrendamiento de terrenos aledaños a los puertos no se evidenciaron exigencias legales o reglamentarias particulares que limiten la entrada en este mercado. Tampoco se evidencian factores económicos significativos debido a que el servicio de depósito de contenedores es un producto relativamente homogéneo y no se observa la presencia de economías de escala significativas para ofrecer dicho servicio. De modo adicional, tampoco se observan grandes inversiones en activos específicos que deban ser realizadas para entrar a este mercado.
24. Por otro lado, si bien existe una ventaja competitiva proveniente de la cercanía de los terrenos de SVTI y el consecuente ahorro de costos, los depósitos de contenedores tienen restricciones de capacidad y problemas de congestión en su interior, por lo que esta ventaja no implica que SVTI pueda acaparar todo el mercado. Además, esta ventaja no sería absoluta, como lo comprueba el hecho que hubo nuevos entrantes a este mercado con relativa facilidad, por ejemplo, para el año 2008²².
25. A mayor abundamiento, los principales operadores de depósitos de contenedores de Talcahuano, señalaron que, en general, existen terrenos aptos disponibles para el establecimiento de nuevos depósitos cercanos al puerto de San Vicente²³.

²¹ Ver punto [7] del Anexo I.

²² Ídem.

²³ Ver punto [8] del Anexo I.

VI. ANÁLISIS DE LA CONDUCTA DENUNCIADA

VI.1 Vulneración del contrato de concesión

26. Como se indicara en un comienzo, el denunciante alega que SVTI habría incurrido en la vulneración del contrato de concesión para la explotación del frente de atraque del puerto de San Vicente. En efecto, la vulneración se configuraría al momento de arrendar y explotar una zona externa al área de concesión para el almacenamiento de contenedores vacíos, siendo, en consecuencia, contrario al giro único que le corresponde para la explotación del área de concesión.
27. A esta División no le corresponde analizar la juricidad ni adecuación de una conducta respecto de un contrato de concesión portuaria. La Empresa Portuaria de Talcahuano **es el órgano que debe velar por el fiel cumplimiento del contrato de concesión del frente de atraque**, por apego estricto al mandato del artículo 22 del Reglamento sobre licitación de puertos (Decreto N° 104) que señala que “[L]as bases de licitación establecerán que **la empresa controlará el fiel cumplimiento del contrato en todos sus aspectos**. En caso de incumplimiento, notificará la infracción detectada o verificada al arrendatario, concesionario o la sociedad, según corresponda, para la aplicación de multas y sanciones”. (énfasis agregado).
28. En razón de lo anterior, esta División no se pronunciará sobre el particular en los términos planteados en la denuncia.

VI.2 Precios predatorios

29. Otra de las conductas denunciadas consiste en la presunta fijación de precios predatorios en la prestación de servicios de transporte y almacenaje de contenedores entre SVTI y la zona extra-portuaria donde son depositados estos embalajes.
30. Para considerar una conducta como predatoria, deben cumplirse los siguientes requisitos: a) barreras de entrada y poder de mercado; b) los precios fijados por la firma establecida deben situarse bajo alguna medida relevante de costo

(costo medio variable, costo marginal, costo medio evitable, etc.); c) el incumbente debe ser capaz de compensar las pérdidas de corto plazo, mediante mayores precios en el mediano y largo plazo, una vez que el efecto exclusorio haya sido concretado. La recuperación también puede darse en mercados conexos; d) el efecto exclusorio o la aptitud de la conducta para producir tal efecto, debe ser demostrado y e) deben considerarse algunas justificaciones o defensas, tales como precios promocionales, disminución de stock, etc.²⁴.

31. A juicio de esta División, no se han identificado en este caso las evidencias necesarias para que la oferta de ciertos servicios de depósito de contenedores por parte de SVTI en forma gratuita, pueda ser calificada de predatoria.
32. Lo anterior en razón a no haberse corroborado la existencia de **barreras de entrada significativas al mercado de depósito de contenedores**. Si SVTI tuviera intención de llevar a cabo precios predatorios para posteriormente compensar las pérdidas a futuro, la amenaza de entrada de un nuevo competidor al momento de elevar las tarifas a precios sobre los competitivos descarta lo anterior.
33. Además, SVTI sostiene que, de acuerdo con lo señalado en la definición de "Transferencia de Carga"²⁵ contenida en el contrato de concesión mismo, para sus clientes el valor del traslado de contenedores vacíos a los depósitos al interior del Terminal **se encuentra incluido en el servicio de transferencia de contenedores o porteo y en la tarifa de éste**. Así, el depósito de contenedores pasa a ser parte del servicio integral que ofrecen los puertos, más que un mercado independiente.
34. Se debe mencionar que, respecto del traslado de contenedores a recintos extra-portuarios, SVTI ha explicado que ante el importante incremento en los volúmenes de contenedores movilizados durante los años 2007 y 2008, se

²⁴ El análisis está basado en el informe de la ICN "Report on Predatory Pricing. International Competition Network. Presented at the 7th Annual Conference of the ICN – Kyoto, April 2008." Además ver, Wish, Richard. *Competition Law*. 7th ed. OUP, 2012. Pág. 748 y ss. Respecto a la jurisprudencia nacional, un intento por sistematizar los criterios se encuentra en la sentencia N° 72/2008 "Demanda de CMET S.A.C.I. contra Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A."

²⁵ Contrato de Concesión del puerto de EPTSA y SVTI.

generó un déficit en su capacidad para depositar contenedores vacíos al interior del puerto, y que para atender esta falta de espacio requirió el establecimiento de depósitos extra-portuarios²⁶. Es decir, al arrendamiento de sitios extraportuarios obedece a consideraciones relativas a restricciones de capacidad.

35. Declara SVTI que el traslado de contenedores vacíos a depósitos extra-portuarios **solo se efectúa en ocasiones excepcionales** cuando la capacidad de acopio de contenedores dentro del puerto se encuentra copada e insiste que la tarifa de porte de los contenedores vacíos al interior del puerto no es gratuita, pues se encuentra incluida dentro de la tarifa por transferencia de carga.

36. En relación con el depósito de los contenedores de MARUBA, los datos proporcionados por SVTI, dan cuenta que éstos han sido almacenados principalmente al interior del puerto, y comenzaron a ser almacenados en recintos extra portuarios, solo desde marzo del 2010, según lo indicado por SVTI, a causa del terremoto ocurrido en esa región en febrero del 2010. (Ver cuadro N° 2):

Cuadro N°2

[B]²⁷

37. Como justificación económica alternativa analizada en función de los antecedentes recabados, se debe considerar que el negocio portuario depende de manera importante de las relaciones de mediano y largo plazo con los importadores. En este sentido, ofrecer mejores condiciones a clientes más grandes e importantes parece ser una conducta necesaria para rentabilizar el negocio. En presencia de una mayor competencia entre puertos, en este caso producida por el nuevo frente de atraque especializado en contenedores en el puerto de Coronel, la probabilidad de perder a los principales clientes, los cuales pasarían a hacer gran parte de sus operaciones con la competencia,

²⁶ El número de contenedores movilizados por el puerto pasó de poco más de 3.400.000 toneladas métricas en 2007 a 4.280.000 en 2008 y a casi 5.700.000 en 2009, lo que explicaría la falta de espacio producida.

²⁷ Ver punto [B] del Anexo II.

podría ser considerada una justificación económica de los descuentos que han sido analizados en este informe.

VI.3 Apalancamiento de poder de mercado y venta atada

38. La existencia de barreras de entrada en el mercado de transferencia de contenedores, otorgaría poder de mercado a los operadores que participan en él, pudiendo ser traspasado al mercado conexo (mercado relevante), mediante “apalancamiento” (*leveraging*)²⁸.
39. En el contexto de la denuncia, este apalancamiento se manifestaría como una forma de venta atada²⁹. En efecto, el denunciante menciona que SVTI “*ha usado su posición monopólica natural para competir con otros servicios no regulados*”, lo que daría cuenta de una posible venta empaquetada pura o venta atada con el fin de obtener rentas en el mercado conexo.
40. En relación a aquello, la oferta de SVTI a MARUBA, acompañada por el denunciante, señala que “*[L]a propuesta de SVTI incluye los servicios de Depósito y Maestranza para contenedores Dry y Reefer (20’, 40’, ST, HC, FR, OT) que sean descargados por los servicios de línea de MARUBA que actualmente recalcan en SVTI. La propuesta considera el uso de SVTI o de sus terminales externos para la mantención y reparación de los contenedores MARUBA*”.
41. Esto podría tratarse, específicamente de una venta atada³⁰, y no, en cambio, de una venta empaquetada³¹, ya que el servicio de depósito de contenedores,

²⁸ Al respecto Vid., Crocioni, Pietro. “*Leveraging of Market Power in Emerging Markets: A Review of Cases, Literature, and a Suggested Framework*”, *Journal of Competition Law and Economics*, Vol. 4, Issue 2, pp. 449-534, 2008.

²⁹ Sobre esto, Cfr. Competition and Monopoly: Single-Firm Conduct Under Section 2 of the Sherman Act. Issued by The U.S. Department of Justice. September 2008. Sobre el análisis de la venta atada como una forma de apalancamiento, Vid., Dennis W. Carlton & Michael Waldman, *The Strategic Use of Tying to Preserve and Create Market Power in Evolving Industries*, 33 RAND J. ECON. 194, 198-212 (2002); Robin Cooper Feldman, *Defensive Leveraging in Antitrust*, 87 GEO. L.J. 2079, 2079 (1999).

³⁰ En inglés “*pure bundling*”, y ocurre cuando solo es posible comprar los dos productos conjuntamente. Wish, Richard. *Competition Law*. 7th ed. OUP, 2012. Pág. 689.

³¹ En inglés “*mixed bundling*”, y sucede cuando dos productos se venden separadamente; sin embargo, cuando se venden de manera conjunta están disponibles con un descuento. Wish, Richard. *Ibid.*

en las condiciones ofertadas en esta propuesta, se encontraría disponible para MARUBA respecto de aquellos contenedores que son movilizados por el puerto de San Vicente. De este modo, el *tying product* o producto vinculante, correspondería en este caso a los servicios de transferencia de contenedores y el *tied product* o producto atado, correspondería a los servicios de depósito de contenedores vacíos.

42. Sin embargo, debe considerarse que esta es una oferta por parte de SVTI a MARUBA debido a la creciente competencia entre puertos que se observa en la región, tal como queda en evidencia al constatar la evolución de las participaciones de mercado, en que SVTI ha perdido presencia consistentemente durante los últimos años³². Además, MARUBA podría rechazar la oferta y contratar el servicio de depósito de contenedores a un tercero. Aún más, no se observan incentivos anticompetitivos para llevar a cabo esta conducta, ya que el *tied product* es precisamente aquel en que se está cobrando precio cero, por lo que no se están extrayendo rentas desde él.
43. A mayor abundamiento, considerando que tanto los puertos de Coronel y Lirquén prestan los servicios de depósito de contenedores vacíos dentro de sus zonas de respaldo o en terrenos muy cercanos a éstas³³, y además que, al menos en el caso de Coronel, ha sido posible corroborar que es el propio puerto quien asume el costo de trasladar los contenedores vacíos a recintos extra-portuarios³⁴ en caso de ser necesario³⁵, podemos considerar que la práctica podría ser calificada incluso como una respuesta competitiva al ingreso de este nuevo operador.

VI.4 Subsidios cruzados

44. Si bien la gratuidad de los servicios denunciados revela un servicio ofrecido a bajo costo y, por ende, determina la posible existencia de un subsidio cruzado desde otros servicios hacia el primero, existen factores relevantes adicionales

³² Ver Sección IV de esta minuta.

³³ Ver punto [9] del Anexo I.

³⁴ Ver punto [10] del Anexo I.

³⁵ Ver punto [11] del Anexo I.

que se deben considerar para que estos subsidios sean contrarios a la libre competencia.

45. En primer lugar, se debe acreditar una posición dominante por parte de SVTI en el mercado de transferencia de contenedores. Si bien esta empresa posee la mayor participación de mercado para el año 2010, esta situación se revierte para el año 2011, año en el cual Lirquén pasa a ostentar una participación de mercado mayor a la de SVTI. Lo anterior implica que tanto Lirquén como Coronel representan una **fuerte competencia para SVTI**. De esta forma, la posibilidad de subir los precios en este mercado para poder subsidiar el mercado de depósito de contenedores está mitigada por la competencia entre los puertos.
46. En segundo lugar, aunque SVTI tuviese la capacidad para llevar a cabo estos subsidios cruzados para excluir a un competidor del mercado, la inexistencia de barreras a la entrada mitigan la posibilidad de extraer rentas supra-normales en el mercado de depósito de contenedores, tal y como se analizó anteriormente.
47. Tercero, como ya se mencionó, gran parte de las empresas navieras cuentan con una empresa relacionada que les entrega el servicio de depósito de contenedores. De esta forma, excluir a los competidores del mercado de depósito de contenedores no es económicamente atractivo, ya que las navieras por las cuales se compite son reducidas, además que los depósitos de contenedores que pertenecen a las navieras, seguirán siendo competidores efectivos en este mercado. Al respecto, cabe destacar que el principal negocio de SVTI está relacionado con otros servicios y con generar relaciones de mediano y largo plazo con las empresas navieras, lo cual es cada vez más complejo, como quedó en evidencia con la partida de un cliente como M.S.C. al puerto de Coronel.
48. Finalmente, se debe considerar que SVTI ostenta una **ventaja de costos importantes respecto a empresas de depósitos de contenedores independientes**, lo que le permite cobrar menores tarifas. En efecto, SVTI ha operado depósitos de contenedores al interior del recinto portuario desde el inicio de la concesión del Puerto de San Vicente en el año 2000. Es a

comienzos del año 2007, que recurre al empleo de terrenos extra-portuarios, los terminales Arenal y Arenal II. El cuadro N°3 resume la capacidad y ubicación de los depósitos de contenedores que ha operado SVTI:

Cuadro N°3
[C]³⁶

49. Por lo tanto, el sacrificio de utilidades para SVTI respecto de los servicios ofrecidos gratuitamente no es significativo lo que lleva a descartar que el eventual subsidio vulnere el DL 211.

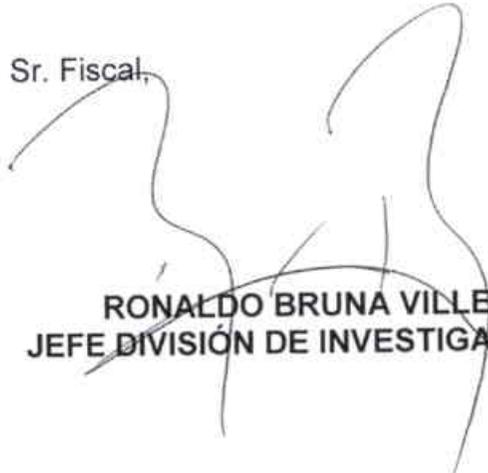
VII. CONCLUSIONES

50. A juicio de esta División, no se han identificado en este caso las evidencias necesarias para que las ofertas de ciertos servicios de depósito de contenedores por parte de SVTI, puedan ser calificadas de predatorias, de apalancamiento de poder de mercado, de subsidios cruzados anticompetitivos o, en fin, de ventas atadas. **Esto debido a que no se encuentran barreras de entrada relevantes en este mercado que justifiquen o posibiliten prácticas exclusorias a futuro.**
51. Más aún, parece ser que estas ofertas responden a la creciente competencia entre puertos existente en la VIII región, lo que se ve reflejado en la disminución consistente de participación de mercado por parte de SVTI y en la migración de un cliente relevante hacia el puerto de Coronel como era M.S.C.
52. Adicionalmente, la mayoría de los contenedores vacíos son almacenados al interior del puerto. En el caso de MARUBA, hasta principios del 2010 la totalidad de sus contenedores se depositaron al interior del puerto y solo comenzaron a ser trasladados al depósito extra-portuario operado por SVTI luego del terremoto ocurrido en febrero del año 2010.

³⁶ Ver punto [C] del Anexo II.

53. En consideración a que no se encontró evidencia de conductas anticompetitivas, barreras significativas a la entrada u otros hechos atentatorios a la libre competencia o que vulneren el DL 211, se recomienda el archivo de los antecedentes.

Saluda atentamente al Sr. Fiscal,



**RONALDO BRUNA VILLENA
JEFE DIVISIÓN DE INVESTIGACIONES**