

Recurso de reclamación

H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

Lorena Pavic Jiménez, abogada, en representación de **Cencosud Shopping S.A. (“CS”)**, en los autos caratulados “*Consulta de la Asociación Gremial del Retail Comercial A.G. sobre contratos de arriendo de locales con operadores de centros comerciales y los efectos de la integración vertical existente en el mercado*” (en adelante, la “**Consulta**”), seguidos bajo el procedimiento no contencioso Rol N° 478-2020, al H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (en adelante e indistintamente “**H. Tribunal**” o “**H. TDLC**”) respetuosamente decimos:

Que, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 27 del Decreto Ley N° 211 y encontrándome dentro de plazo legal, interpongo recurso de reclamación en contra de la Resolución N° 80/2024 (la “**Resolución**”), dictada por este H. Tribunal el 8 de febrero de 2024 y notificada por correo electrónico a CS con fecha 9 de febrero de 2024.

Solicito a este H. Tribunal tener por interpuesto el recurso de reclamación, admitirlo a tramitación y elevarlo a la Excelentísima Corte Suprema (indistintamente “**Excma. Corte Suprema**” o “**Excma. Corte**”), para que esta conozca de él y enmiende la Resolución, eliminando la medida establecida en la letra H de la Parte Resolutiva, fundado en los antecedentes de hecho, derecho y económicos que se exponen a continuación.

RESUMEN EJECUTIVO

La Resolución recurrida analiza correctamente la dinámica de mercado y las particulares características de los centros comerciales a las cuales acceden locatarios heterogéneos en una industria esencialmente dinámica.

Con todo, entre las condiciones generales establecidas con el objeto de prevenir eventuales riesgos a la libre competencia, se incluyó una medida que se encuentra desalineada tanto con el razonamiento de la Resolución recurrida como con el mandato específico de la Excma. Corte Suprema al ordenar que la Consulta fuera acogida a tramitación.

Esta medida pone en riesgo las particulares características de este mercado como plataforma de dos lados, así como las externalidades positivas que este genera, las cuales

fueron acreditadas en estos autos y reconocidas por este H. Tribunal como elemento central del análisis y razonamiento del fallo y del diseño de las condiciones impuestas.

En efecto, el H. TDLC dispone una medida relativa a la terminación anticipada de los contratos de arrendamiento, la cual resulta particularmente gravosa e inflexible, pues establece la posibilidad para los locatarios de terminar anticipadamente dichos contratos, sin expresión de causa y en cualquier momento del año calendario (transcurrido un año del contrato), con un aviso previo de tan solo tres meses.

De implementarse tal y como se encuentra establecida en la Resolución, esta medida provocará un efecto adverso en la dinámica competitiva del mercado, debido a la fuerte incertidumbre que se genera respecto de la estabilidad del *mix* de tiendas de los centros comerciales y a la posibilidad de una terminación masiva o estratégica de locatarios.

Por último, a diferencia del resto de condiciones establecidas en la Resolución, que fijan criterios o lineamientos generales, las medidas específicas sobre terminación contractual anticipada resultan excesivamente rígidas y no necesariamente aplicables a todos los perfiles y necesidades de los distintos locatarios, además de contravenir principios generales de derecho y prácticas usualmente aceptadas en contratos de arrendamiento de locales comerciales. Asimismo, se alejan del estándar adoptado por el H. TDLC en el pasado para determinar las condiciones de una cláusula de salida anticipada. Todo lo anterior, a juicio de esta parte, justifica la eliminación de la medida.

I. Antecedentes de la Consulta y Resolución del H. Tribunal

1. La Excma. Corte Suprema dispuso que la Consulta fuera acogida a tramitación “*de modo de examinar la forma en que, en la práctica, ellas estructuran el mercado, si consideran los intereses de todas la partes involucradas y, en fin, si su contenido y aplicación es susceptible de facilitar eventuales conductas anticompetitivas en este mercado específico para, finalmente y de ser procedente, adoptar medidas generales tendientes a evitar que tal riesgo se materialice, las cuales, si bien no podrán referirse a modificaciones específicas, podrán imponer ciertos lineamientos generales que deberán respetarse en todo instrumento*”¹ [El destacado es nuestro].

¹ Sentencia de la Excma. Corte Suprema, de 19 de mayo de 2021. Rol 138-221-2020, considerando undécimo.

2. En términos generales, la Resolución realiza un análisis exhaustivo del mercado. En primer lugar, destaca que los centros comerciales, como modelo de negocios de administración centralizada, otorgan una solución integrada y coordinada, que abarca aspectos como el *mix* de tiendas, horarios, localización, seguridad y accesibilidad. Además, sostiene que las características de la industria sustentan la estructura que adoptan los contratos en relación con las condiciones generales de contratación y a la distribución de riesgos entre operadores y locatarios (Resolución, párrafos 28 y 29).
3. La Resolución también da cuenta de la heterogeneidad de los comercios y la vulnerabilidad en la que pudieran quedar aquellos que tienen menos capacidad de negociación. A continuación, indica que es necesaria una aproximación metodológica distinta, ya que atendida la amplia gama de comercios que abarca la consultante, se hace necesario reconocer que coexisten algunos que tienen pocas posibilidades de sustituir el canal *mall*, con otros que tienen mayores posibilidades de hacerlo.
4. En ese sentido, se reconoce la complejidad de tipificar o categorizar los centros comerciales para el objeto de la Consulta, dado que las características más deseables y valoradas en un *mall* difieren para los comercios. Por otra parte, sostiene que la categorización por tipo de local también suele ser arbitraria, por lo que, para efectos del análisis, no es recomendable.
5. En consideración de lo anterior, la Resolución asume que los *malls* pueden ejercer poder de mercado respecto de un tipo determinado de local comercial, en función de las características particulares que presenta esta industria, y realiza el análisis de los contratos consultados en el entendido de que un porcentaje relevante de comercios puede quedar expuestos a condiciones abusivas por no contar con alternativas para canalizar sus productos.
6. En este punto, cabe destacar que la Resolución adopta una aproximación que define como conservadora para abordar casos hipotéticos de eventuales abusos que los centros comerciales podrían ejercer sobre los comercios. Con ello, busca evitar un análisis basado en mercados relevantes geográficos específicos, categorías de productos determinadas u otras consideraciones particulares, estableciendo un criterio que reconoce como exigente para asegurar que ningún comercio bajo ninguna circunstancia pudiese quedar expuesto a una situación de negociación muy desfavorecida (Resolución, considerando 68).

7. Incluso en dicho escenario conservador, la Resolución descarta parte importante de los riesgos señalados en la Consulta y, solo en determinados casos, fija lineamientos generales destinados a mitigar los riesgos potenciales en las relaciones contractuales entre *malls* y comercios, a través de criterios y directrices generales aplicables a todos los centros comerciales de amplio alcance tipo *mall*. En general, los criterios adoptados por la Resolución son abiertos, flexibles y de aplicación general.

II. La Medida Reclamada resulta desproporcionadamente gravosa e inflexible y pone en riesgo el mercado de dos lados y las externalidades positivas que este genera.

8. A pesar de lo señalado precedentemente, el H. TDLC estableció una medida que implica la modificación específica de ciertos contratos de arrendamiento, fijando la terminación unilateral para el arrendatario, sin expresión de causa y en cualquier momento. Esta condición pone en jaque la relación de mediano/largo plazo entre centro comercial y locatarios, así como la estabilidad y viabilidad del modelo de negocios y las externalidades positivas que este genera, todos elementos acreditados en el expediente y reconocidos por el H. Tribunal.

9. Esta es la medida establecida en la letra H de la Parte Resolutiva de la Resolución, que establece la obligación a los centros comerciales de amplio alcance tipo *mall* de “*permitir el término anticipado de los contratos de arriendo por parte de aquellas tiendas que no pertenezcan a la categoría de tienda ancla, para lo cual el locatario deberá dar aviso con un mínimo de tres meses de anticipación. La indemnización asociada será, como máximo, equivalente a la renta de arrendamiento de dos meses, por cada año que reste de vigencia del contrato*” (“**Medida Reclamada**”).

10. La Medida Reclamada resulta excesivamente gravosa para los operadores de centros comerciales, impidiéndoles asegurar una efectiva y eficiente administración centralizada del *mall* en beneficio de todos los locatarios y los consumidores finales. Además, se aleja del estándar adoptado por el H. TDLC en el pasado para determinar las condiciones de una cláusula de salida anticipada, lo que justifica su eliminación, según se expone a continuación:

a. La Medida Reclamada es inidónea e inflexible para regular la terminación de contratos entre el centro comercial y diversos tipos de locatarios.

11. En su análisis, el H. Tribunal reconoce la importancia de contar con diversos tipos de tiendas, en particular, tiendas ancla y no ancla (Resolución, considerandos 12 y 13), y aplica la Medida Reclamada a todas aquellas tiendas que no estén incluidas en la categoría de tienda ancla. Sin embargo, omite la existencia de otros tipos de tienda informadas por las partes aportantes y la propia FNE que, sin ser tiendas ancla, poseen características particulares y estratégicas que no fueron debidamente ponderadas al momento de fijar la Medida Reclamada.

12. Así, la Resolución sostiene que los contratos de arrendamiento durarían de cuatro a seis años, con la única excepción de las tiendas ancla, cuyos contratos alcanzarían plazos superiores a los 20 años (Resolución, considerando 158).

13. Sin embargo, en el expediente existen antecedentes que contradicen esta aseveración. En efecto, la FNE en su informe reconoce otras categorías de tienda que igualmente contarían con contratos de arrendamiento cuyos plazos de vigencia son más extensos, como lo son las denominadas “*tiendas menores pero atractivas*”. Estas corresponden a tiendas de *retail* que, sin ser tiendas ancla, son muy atractivas para los clientes finales, tales como H&M, Forever 21, Zara, Casa & Ideas, Decathlon, farmacias, entre otras².

14. Al momento de fijar la Medida Reclamada, el H. TDLC señala que los comercios que generan menos externalidades (los cuales identifica con aquellos que no correspondan a la categoría de “tiendas ancla”) podrían sufrir daños irremediables producto de la imposibilidad de terminar anticipadamente un contrato de larga duración, mientras que la vacancia que genera su ausencia en el centro comercial generaría un daño comparativamente menor (Resolución, considerando 166).

15. No obstante, el H. Tribunal no considera que la Medida Reclamada resulta aplicable a una serie de tiendas y locatarios que tienen diversas características y generan externalidades de diversa entidad, tal y como reconoció la FNE en su informe. En ese

² Aporta antecedentes de la Fiscalía Nacional Económica, a folio 141 de estos autos. Página 42, notas al pie de página 134 y 135.

sentido, establecer un plazo determinado de aviso, así como un tope a la indemnización, resulta una **medida rígida** que carece de las condiciones de generalidad que le permita ajustarse a las particulares características de ciertos locales comerciales y que resulta imposible de adaptar a las dinámicas propias de este mercado.

b. La Medida Reclamada es excesivamente gravosa y pone en riesgo las eficiencias propias de los centros comerciales como mercado de dos lados.

16. La Medida Reclamada es **gravosa**, ya que permite el término unilateral de los contratos de arrendamiento sin expresión de causa, aumentando considerablemente el nivel de incertidumbre para el operador del centro comercial.

17. En primer lugar, la inclusión de cláusulas de salida anticipada impide que los operadores de *malls* puedan proyectar la viabilidad del centro comercial y atenta contra la razonable estabilidad del *mix* de tiendas. Por esta razón, es altamente probable que los *malls* se vean obligados a aumentar el valor de las rentas como una forma de prever el riesgo de salida anticipada de los locatarios, traspasando así el costo de la medida precisamente a estos últimos.

18. En ese sentido, la Medida Reclamada modifica la distribución de riesgos de los contratos vigentes entre *malls* y locatarios. Las partes celebraron contratos de arrendamiento en base a las condiciones tenidas a la vista al momento de contratar, es decir, con anterioridad a la dictación de esta Resolución³. Así, la introducción de una cláusula de salida anticipada como la impuesta por el H. TDLC altera el equilibrio contractual entre las partes, permitiendo la materialización de un riesgo que al momento de contratar fue considerado por éstas, a saber, el costo de la salida anticipada de los locatarios.

19. Al respecto, el H. TDLC reconoce en su Resolución los altos costos asociados a la salida anticipada de los locatarios y su eventual impacto en el valor de la renta, afirmando que “*es consciente de los costos que puede generar al mall y a todos los comercios que*

³ Así lo reconoce el H. TDLC en la Resolución, dando cuenta que la distribución de riesgos es aceptada entre el operador inmobiliario y los arrendatarios. En ese sentido, indica que los contratos “*cumplen una función de asignación y distribución de riesgos entre las partes. Estos contratos prevén los efectos económicos o financieros que puede tener una determinada transacción que, por realizarse en el futuro, necesariamente trae aparejada un riesgo. Cuando esa previsibilidad de las consecuencias del contrato se determina al celebrarlo, habilita a las partes a planificar de mejor forma sus conductas futuras y asignar las consecuencias económicas de la concreción de ese riesgo a la que esté en mejor posición para asumirlo*

permanecen en él la vacancia generada por el abandono intempestivo de locales. Por ello, concuerda con que eliminar toda restricción a la salida, particularmente en los comercios de mayor tamaño, repercutiría adversamente en el atractivo del mall y eventualmente en el valor de los arriendos” (Resolución, considerando 165). Por lo anterior, restringe la medida a contratos de tiendas que no sean consideradas tiendas ancla, es decir, que “*no sean tiendas de gran tamaño, como hipermercados, tiendas por departamento, cines, clínicas u otras*” (Resolución, considerando 167).

20. Sin embargo, el *mix* de tiendas en su conjunto es clave para el centro comercial. Para los operadores resulta especialmente importante que las relaciones comerciales con sus locatarios sean de mediano a largo plazo, pues ello permite asegurar la viabilidad y rentabilidad del centro comercial. Esto explica por qué la incorporación de cláusulas de término anticipado no es una práctica generalizada en la industria, en tanto el objetivo de los operadores de *malls* es mantener la estabilidad de los locales y garantizar la menor vacancia posible.
21. En consecuencia, resulta imperativo tener en cuenta el contexto en el que estos contratos fueron suscritos. Tal como lo ha señalado la Excma. Corte, en una relación contractual que conlleva la realización de cuantiosas inversiones, “*un término [anticipado] intempestivo, abrupto o abusivo bien podría importar una infracción de la obligación de ejecutar el contrato de buena fe*”⁴.
22. Más aún, establecer relaciones comerciales de mediano a largo plazo y escalonadas con los locatarios es un elemento central en el negocio inmobiliario, giro principal desarrollado por CS, el cual se caracteriza por requerir considerables desembolsos e inversiones iniciales, tal y como ha sido reconocido por la FNE y por el H. TDLC en estos autos⁵.
23. En un negocio riesgoso como el que desarrollan los operadores de centros comerciales, quienes se enfrentan a plazos extensos e incertidumbre en materia de construcción y permisos, tener la seguridad de contar con un *mix* de tiendas estable permite amortiguar

⁴ Sentencia de la Corte Suprema de 22 de mayo de 2019. Causa Rol N° 38.506-2017. Considerando vigésimo segundo y siguientes.

⁵ “*Vinculado a lo anterior, el desarrollo de los centros comerciales tipo mall requiere altas inversiones, que según la FNE oscilan entre US\$ 80 y US\$ 300 millones*” (Resolución, considerando 11).

dicho riesgo, ya que permite calcular con un mayor grado de previsibilidad los flujos de fondos proyectados que permitirán rentabilizar la inversión.

24. La aplicación de las cláusulas de salida anticipada con un aviso mínimo de tres meses es sumamente perjudicial para los centros comerciales que tendrían un plazo brevísimo para encontrar un locatario que cumpla con las características de quien se retira y que permita asegurar que se mantiene un *mix* de tiendas atractivo y, en consecuencia, un flujo de clientes importante. A fin de cuentas, la vacancia (o el ingreso de locatarios menos atractivos) impacta negativamente la estabilidad del *mix* de tiendas del *mall* y, en último término, las rentas de otros locatarios de menor tamaño que se benefician de la atracción de clientes que produce su presencia en el centro comercial.
25. En ese sentido, la Medida Reclamada abre la puerta a un aumento significativo en la posibilidad de litigiosidad entre las partes involucradas, lo que añade complejidad y riesgo a la operación de los centros comerciales.
26. En segundo lugar, la Medida Reclamada establece la posibilidad de un término anticipado del contrato sin expresión de causa por parte de los locatarios e impone un máximo de monto de indemnización, sin que exista justificación alguna y sin considerar la naturaleza de los contratos de arrendamiento de los distintos tipos de locatarios. Esto afectaría precisamente a los locatarios que se busca proteger y que se benefician de aquellos locales que, sin ser ancla, generan mayor flujo o externalidades positivas.
27. Por lo demás, restricciones a la terminación de los contratos y plazos relevantes para avisar de la misma son considerados razonables por los locatarios de centros comerciales. Así consta en el expediente. En efecto, Matriz Ideas S.A. da cuenta de condiciones de salida fijadas por arrendadores de locales a pie de calle que establecían la posibilidad de término anticipado transcurrida una determinada cantidad de años de vigencia del contrato y plazos de aviso que conversaban con la duración de los contratos (por ejemplo, 12 meses de aviso anticipado a la terminación). Estas fueron catalogadas como “*cláusulas de salida razonables para ambas partes*”⁶⁻⁷.

⁶ Véase, por ejemplo, aporta antecedentes de Matriz Ideas S.A., a folio 177 de estos autos. P. 34.

⁷ Estos contratos consideran, por ejemplo, la extensión del arrendamiento para la determinación de la salida anticipada considerando un transcurso de al menos 5 años para la terminación anticipada de un contrato de 12 años, dando un aviso de 180 días (6 meses). Estas condiciones varían dependiendo los años de duración de los respectivos contratos.

28. Finalmente, cabe tener en cuenta que una medida de estas características podría resultar excesivamente costosa para los operadores de centros comerciales si fuera aplicada de forma colectiva por los locatarios durante periodos de incertidumbre económica (como, por ejemplo, una pandemia) o como un mecanismo de presión para obtener una mejor posición de negociación frente al arrendador.

29. Esta situación tendría un impacto directo en los operadores de los centros comerciales, ya que afectaría su modelo de negocios y la certidumbre en la gestión administrativa del mismo, el cual se basa en contar con visibilidad sobre los periodos de renovación de cada contrato y el diseño escalonado de los mismos. En tales circunstancias, la aplicación de la Medida Reclamada, tal y como se encuentra redactada actualmente, podría conducir a la desocupación generalizada del centro comercial, afectando su funcionalidad y su atractivo de cara a los consumidores.

30. Además, podría tener un impacto negativo en la composición de locales que se proyecten para futuros desarrollos. Es altamente probable que los operadores prefieran asignar una mayor superficie a comercios que garanticen contratos estables que no se encuentran afectados por la Medida Reclamada, en desmedro de aquellos que sí lo estén, que son precisamente a quienes se busca proteger.

c. La Medida Reclamada no se condice con el estándar del H. TDLC respecto a cláusulas de salida anticipada.

31. La Consulta sostiene que en la relación comercial entre operadores de *malls* y locatarios no existiría ninguna cláusula que permita al arrendatario terminar el contrato anticipadamente “**dando aviso con una antelación razonable y sin responsabilidad ulterior**”. Se mencionan dos procesos no contenciosos en que el H. TDLC ha dispuesto medidas consistentes en la incorporación de cláusulas de salida. Sin embargo, en aquellos casos los términos de la medida han sido mucho más amplios, flexibles y menos lesivos que los impuestos por el H. TDLC en esta oportunidad.

32. Por un lado, en la Resolución N°47/2015 el H. TDLC impuso como medida una prohibición general consistente en no incorporar condiciones o términos que impidan contratar con empresas competidoras o abandonar el servicio como cláusulas de

exclusividad u otras que importen **costos de salida desproporcionados**⁸. Por otro lado, en la Resolución N°57/2019, el H. TDLC impuso como medida que “*incluir en sus respectivos contratos la posibilidad que los productores puedan poner término unilateral a los mismos dando aviso con una antelación razonable, sin responsabilidad ulterior*”⁹ [El destacado es nuestro].

33. Las medidas impuestas por el H. TDLC en procedimientos anteriores corresponden a lineamientos generales lo suficientemente flexibles para que los agentes económicos afectados puedan incorporarlas a sus contratos.
34. En conclusión, al establecer un plazo mínimo de tres meses para avisar el término anticipado de un contrato de arrendamiento y un monto máximo de indemnización equivalente a dos meses de renta por cada año restante del contrato de arrendamiento, la Medida Recurrida se aparta de forma clara del propio estándar del H. TDLC en la materia.

III. La Medida Reclamada es innecesaria

35. El H. Tribunal da cuenta de que un modelo de negocios como el de los centros comerciales asume una determinada distribución de riesgos entre el operador y los locatarios. Sin embargo, establecer una medida como la Medida Reclamada implica la modificación de condiciones contractuales que fueron pensadas bajo la lógica de una administración centralizada, desconociendo las dinámicas competitivas del mercado en que se desenvuelve.
36. Uno de los objetivos de la administración centralizada es armonizar el *mix* de tiendas de sus centros comerciales para que sean atractivos de cara a los consumidores (Resolución, considerando 6). Por esta razón, la salida anticipada de un locatario es sumamente

⁸ Resolución N° 47/2015. Párrafos 77 y 78. “77. *En este sentido, es necesario entonces precaver que, en los contratos celebrados por la Consultante con las empresas que aportarán datos al Exchange, no se incorporen condiciones o términos que impidan a dichas empresas contratar con su competencia o abandonar el servicio, como por ejemplo la imposición de cláusulas de exclusividad u otras que importen costos de salida desproporcionados.*

⁷⁸. *Este Tribunal estima que la prohibición señalada en el párrafo anterior también permite mitigar los riesgos de abusos explotativos de poder de mercado, pues los clientes del Exchange podrían sustituir a su proveedor de informes comerciales en el evento que Equifax fije tarifas supracompetitivas o imponga condiciones de comercialización poco razonables. Condición Tercera. Los contratos a ser suscritos entre Equifax y las empresas proveedoras de crédito que se asocien a la plataforma Exchange, deberán ser negociados de forma bilateral con cada una de ellas.*” [El destacado es nuestro].

⁹ Resolución N° 57/2019. Párrafo 170, numeral 3 letra b).

relevante en la medida que impacta negativamente en el funcionamiento del centro comercial, afectando el *mix* de tiendas y su previsibilidad frente a los consumidores.

37. Respecto a la terminación anticipada de contratos de arrendamiento, CS en múltiples oportunidades ha negociado la salida anticipada de sus locatarios en un centro comercial e incluso ha incluido cláusulas de salida específicas en sus contratos bajo determinadas hipótesis. En particular, el Anexo B en su sección IV contempla el derecho de los locatarios de poner término anticipado a su contrato de arrendamiento en casos en que se haya alterado en más del 20% el área del local arrendado producto de modificaciones efectuadas por el centro comercial¹⁰.
38. En el caso de las tiendas no ancla, pese a que sus contratos no contemplan cláusulas de salida unilateral sin expresión de causa y aplicables en cualquier momento, CS ha negociado su salida con aquellos locatarios que han solicitado el término anticipado de sus contratos y, en consecuencia, ha reducido de forma relevante las indemnizaciones pactadas en los contratos.
39. Así, la imposición de la Medida Reclamada es innecesaria, por cuanto CS ha demostrado ser un operador flexible y colaborativo cuando un locatario decide abandonar un centro comercial. En la práctica, CS incorpora cláusulas de salida anticipada bajo determinadas hipótesis, negocia la salida anticipada de sus locatarios de sus centros comerciales y siempre está dispuesto a flexibilizar los términos de sus contratos en casos que lo ameriten, reduciendo las indemnizaciones pactadas en los contratos.
40. El modelo de negocios de los centros comerciales es conocido por los locatarios. Como bien señala el H. TDLC en la Resolución, “*el modelo se sustenta en una determinada estructura contractual entre operadores y locatarios que define precisamente las características de la oferta del centro comercial de que se trata hacia el público, asumiendo una determinada distribución de riesgos entre el operador inmobiliario y los arrendatarios*”. Así, “*las características de la industria explican la estructura que adoptan los contratos suscritos entre los operadores y los locatarios, en el sentido que una parte significativa de las obligaciones establecidas en los contratos lo sean mediante*

¹⁰ Normas Generales de Funcionamiento de Cencosud Shopping agregadas al expediente a folio 294, página 5.

condiciones generales de contratación, o cláusulas tipo aplicables a una generalidad de ellos. (Resolución, considerandos 28 y 29).

41. De ese modo, resulta claro que lo relevante es que las condiciones comerciales estén determinadas en forma transparente y clara en los contratos, lo que ocurre respecto a las condiciones de terminación contractual.

IV. La Medida Reclamada excede el mandato específico de la Excma. Corte

42. Cuando el H. Tribunal establece la Medida Reclamada, va más allá de lo ordenado por la Excma. Corte, al regular disposiciones contractuales específicas de los contratos entre centros comerciales y locatarios, lo que escapa del objeto de la Consulta de establecer lineamientos generales y no modificaciones específicas.
43. La Medida Reclamada establece criterios específicos y limitados, contraviniendo el mandato de la Excma. Corte Suprema, y al mismo tiempo, estableciendo condiciones excesivamente gravosas, que no cumplen con los criterios de proporcionalidad y razonabilidad requeridos para el riesgo eventual que pretende mitigar.

POR TANTO,

Al H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia pido: tener por interpuesto el recurso de reclamación en contra de la Resolución N° 80/2024 dentro del plazo legal, admitirlo a tramitación y elevar los autos ante la Excma. Corte Suprema, con el fin de que, conociendo de este Recurso, enmiende la Resolución N° 80/2024, eliminando la medida establecida en la letra H.

LORENA
ANDREA
PAVIC
JIMENEZ

Digitally signed
by LORENA
ANDREA PAVIC
JIMENEZ
Date: 2024.02.21
19:16:38 -03'00'

