

N. BIRCHMEIER RIVERA

Hace casi 6 años, la industria de centros comerciales enfrentaba una de sus peores crisis en 2020, derivada de los cierres del comercio y las restricciones de movilidad durante la pandemia. Ese año estalló un conflicto entre locatarios y los grandes operadores de malls. Todo partió con una consulta no contenciosa presentada por la asociación Marcas del Retail ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) para que se pronunciara sobre si la relación comercial que tenían con los dueños de estos recintos implicaba o no riesgos anticompetitivos.

En esa época, el gremio acusó que los operadores de malls imponían cláusulas "leoninas" que afectaban las relaciones contractuales con sus locatarios, que consistían en la extensión de estos acuerdos comerciales por alrededor de 4 a 5 años sin la opción de terminarlos anticipadamente. Apuntaban, entre otras cosas, que existía una falta de transparencia en los criterios aplicados por los malls por concepto de arrendamiento y otros ingresos que perciben, como gastos comunes o el fondo de promoción de publicidad.

En el sector de centros comerciales descartaban el uso de prácticas anticompetitivas que se les imputaban en los contratos que tenían con las tiendas del retail.

En febrero de 2024, el TDLC falló sobre el caso, señalando no existían "antecedentes de que operadores integrados entreguen condiciones relativamente desfavorables para los comercios no vinculados". Sin embargo, manifestó que se requería "tomar ciertos resguardos conductuales". Ordenó a los operadores de malls aplicar una serie de medidas preventivas. Entre ellas, permitir el término anticipado de arriendo para las tiendas que no pertenezcan a la categoría ancla.

Esta es una de las disposiciones que más inquietud generaron en los centros comerciales, ya que solo debían dar aviso con tres meses de anticipación y pagar una indemnización "como máximo, equivalente a la renta de arrendamiento de dos meses,

TRAS CASI 6 AÑOS DE DEBATE LEGAL

# Guerra de malls y locatarios: Justicia concede a centros comerciales exclusión de figura de término anticipado de contratos con tiendas

La Tercera Sala del máximo tribunal estimó que esta medida podría ocasionar "un perjuicio para el funcionamiento de la industria" ante el riesgo de término masivo de contratos. Sin embargo, el gremio de las Marcas del Retail dice que ahora tendrán mejoras y condiciones mínimas en las relaciones comerciales con los dueños de centros comerciales.



En 2020, el gremio Marcas del Retail aseguraba que los operadores de malls imponían cláusulas "leoninas" que afectaban las relaciones con sus locatarios. En la industria de centros comerciales negaban esas acusaciones.

por cada año que reste de vigencia del contrato".

A juicio de las firmas de centros comerciales (Parque Arauco, Pasmor, Grupo Marina, Mallplaza y Cenco Malls), esta medida podía, entre otras cosas, afectar las relaciones contractuales entre ambas partes, elevando el riesgo

de sus operaciones y causando un impacto financiero ante un mayor aumento en la vacancia. Por lo tanto, solicitaron que se deje sin efecto esta medida.

Así, la disputa escaló a la Corte Suprema y, tras dos años de revisión en dicha sede—casi seis años después del inicio de la

consulta—, la Tercera Sala del máximo tribunal zanjó la batalla a favor de los malls en este punto.

En su fallo, los ministros de la Tercera Sala (Adelita Ravanal, Jean Pierre Matus y Diego Simpertigue, junto a las abogadas Pía Tavorali y Andrea Ruiz) determinaron eliminar la disposi-

**“El fallo no elimina por completo las asimetrías, pero sí las reconoce y acota. Se trata de un paso importante, que ordena la relación y fija límites, pero que no agota la discusión”.**

CRISTIÁN SAIEH  
VICEPRESIDENTE DE MARCAS DEL RETAIL

ción que permitía a las tiendas comerciales finalizar anticipadamente sus contratos con los centros comerciales. La decisión tuvo el voto en contra de Simpertigue que estuvo a favor de mantener la medida.

La Corte Suprema señaló que "llama la atención que, en el establecimiento de una medida como la impuesta por el TDLC, surge un problema importante en cuanto a su aplicación, en especial, en relación con el tipo de locatario que puede hacer uso de ella (...). Se limita a establecer, en términos muy generales, que su uso queda reducido a todos aquellos que no son tienda ancla y que, por ende, no generan un mayor costo asociado a la eventual vacancia".

Sin embargo, el dictamen indicó que no se analiza que la salida anticipada, ante un escenario de inestabilidad económica, podría conllevar a un término masivo de los contratos de arrendamiento, lo que "ocasionaría sin duda un perjuicio para el funcionamiento de la industria en desmedro de todos los involucra-

dos, generando un escenario de mayor riesgo e inestabilidad contractual".

Agregó que la medida iría en desmedro de locatarios más pequeños o emprendedores, puesto que "será menos probable que los centros comerciales se vinculen con este tipo de comercios" al ser una opción más riesgosa en comparación con grandes marcas internacionales.

## Relaciones contractuales

Pese a que se eliminó la opción de término anticipado de contratos, Cristián Saieh, vicepresidente de Marcas del Retail, señaló que el fallo de la Corte Suprema establece mejoras y condiciones mínimas en las relaciones comerciales entre locatarios y los malls. "El fallo no elimina por completo las asimetrías, pero sí las reconoce y acota. Se trata de un paso importante, que ordena la relación y fija límites, pero que no agota la discusión", afirmó.

A su juicio, en términos de estándares y reglas del juego, el escenario es distinto al que existía antes de la consulta ingresada en 2020. "Hoy existe un respaldo institucional y jurisdiccional, tanto del TDLC como de la Corte Suprema, que fija obligaciones específicas en materias donde antes predominaba la opacidad o la asimetría de información, como el acceso a datos sensibles, la rendición de cobros y la existencia de mecanismos formales de resolución de controversias, que fortalecen la posición negociadora de las marcas en la relación contractual", aseguró.

Saieh indicó que las medidas más importantes son: la obligación para los centros comerciales de contar con mayores estándares de transparencia y objetividad en cobros y rendiciones, que exigen criterios claros y no discriminatorios en gastos comunes, fondos de promoción y otros cargos (...) y la implementación obligatoria de mecanismos de resolución de controversias, que permiten canalizar discrepancias de manera técnica, oportuna y ordenada".

Hasta el cierre de esta edición, no fue posible obtener comentarios de Cenco Malls, Parque Arauco, Mallplaza y Pasmor.