

ANT.: Adquisición de control en Suez S.A. por parte de Veolia Environnement S.A.
Rol FNE F267-2021.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 16 de diciembre de 2021

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)

DE : JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad a lo establecido en el Título IV 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**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”) relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”), recomendando su aprobación de manera pura y simple, en virtud de las razones que a continuación se exponen:

I. ANTECEDENTES

A. Investigación

1. Con fecha 23 de marzo de 2021, mediante documento de ingreso correlativo N°07906-21, Veolia Environnement S.A. (“**Veolia**”) comunicó a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**” o “**FNE**”) la operación de concentración (“**Primera Notificación**”) consistente en la eventual adquisición del control exclusivo de Suez S.A. (“**Suez**”) mediante una oferta pública de adquisición de acciones. Según informó Veolia a esta FNE, la oferta pública de acciones mediante la cual se proyectaba perfeccionar la Operación era hostil para Suez¹.
2. Con fecha 7 de abril de 2021, esta Fiscalía declaró incompleta la Primera Notificación, en conformidad al artículo 50 del DL 211. Con fecha 21 de abril de 2021, correlativo de ingreso N°08420-21, Veolia acompañó nuevos antecedentes con objeto de subsanar los errores y omisiones de la Primera Notificación.
3. Con fecha 5 de mayo de 2021, la Fiscalía dictó resolución ordenando instruir investigación, bajo el Rol FNE F267-2021. Una vez iniciada la investigación, Veolia informó sobre diversas modificaciones² relativas a la estructura de la Operación producto de posteriores negociaciones llevadas a cabo entre el notificante y Suez, las

¹ Presentación de Veolia de fecha 23 de marzo de 2021, p. 2: “*el Directorio de Suez es hostil a la Operación y, por lo tanto, no coopera (ni, probablemente, cooperará) con Veolia en ningún asunto relativo a la Oferta Pública (incluyendo cualquier aprobación obligatoria de control de fusiones)*”.

² Comunicaciones de Veolia de fechas (i) 17 y 21 de mayo de 2021, por medio de las cuales se informó a la FNE acerca del nuevo acuerdo alcanzado entre Veolia y Suez con fecha 14 de mayo de 2021; (ii) de fecha 10 de junio de 2021, que informó a la FNE sobre una posible nueva modificación de la Operación en razón de negociaciones con Suez; y (iii) comunicación de Veolia, de fecha 1° de julio de 2021, por medio de la cual Veolia acompañó documentos que contendrían nuevos antecedentes relacionados al perfeccionamiento de la Operación.

que incluían la creación de una nueva entidad (“**Nueva Suez**”)³ en la que se desinvertirían algunos de los activos de Suez. En razón de ello, por medio de resolución de fecha 9 de julio de 2021, esta Fiscalía (i) declaró significativa la modificación de los antecedentes, estimaciones, proyecciones o conclusiones de la Primera Notificación y del complemento de la Primera Notificación realizada por Veolia⁴; y (ii) ordenó a los agentes económicos que toman parte en la Operación la realización de una nueva notificación conjunta bajo los requerimientos del procedimiento de notificación ordinario⁵ (“**Resolución de Reinicio de Plazo**”)⁶.

4. Conforme con lo expuesto, por medio de presentación de fecha 21 de septiembre de 2021, correlativo ingreso N°12103-21, Veolia y Suez (“**Partes**”) notificaron conjuntamente a esta Fiscalía la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de Veolia del control de Suez mediante una oferta pública de adquisición de acciones (“**Nueva Notificación**”), de acuerdo a lo ordenado en la Resolución de Reinicio de Plazo⁷.
5. Finalmente, con fecha 3 de noviembre de 2021, la Fiscalía dictó una nueva resolución de inicio de la investigación (“**Investigación**”).

B. Las Partes

6. Veolia es una compañía constituida de conformidad con las leyes de Francia, que cotiza sus acciones en la bolsa Euronext de París. Se dedica a la prestación de servicios de gestión optimizada de recursos, proporcionando soluciones de gestión de agua, residuos, y energía, tanto para clientes industriales como municipales en los cinco continentes⁸. Veolia opera, a nivel mundial, a través de tres líneas de negocios: la gestión de agua (recolección y suministro de agua potable, tratamiento y reciclaje de aguas y aguas servidas, entre otros); la gestión de residuos (servicios de recolección, tratamiento, eliminación y reciclaje de una amplia gama de categorías de residuos, entre otros); y soluciones energéticas (producción de electricidad a partir de residuos)⁹.
7. En Chile, Veolia cuenta con filiales activas en la industria de residuos para clientes tanto municipales como industriales, prestando servicios de gestión total de residuos (recolección, transporte y eliminación final) para residuos peligrosos y no peligrosos, recolección y tratamiento de residuos clínicos, operaciones de vertederos, bombeo, limpieza, recolección de residuos de buques atracados o fondeados y limpieza de

³ Presentación de Veolia de fecha 1° de julio de 2021 acompañaba los siguientes nuevos antecedentes relativos a la Operación: (i) una oferta final y vinculante del consorcio que adquiriría ciertos activos de Suez mediante la ejecución de un *carve-out*; y (ii) un acuerdo de opción de venta (“*Put Option Agreement*”), que contiene un contrato de compraventa de acciones y activos (“*Share and Asset Purchase Agreement*”) para la venta de Nueva Suez por parte de Veolia al consorcio, cuya composición se explicará *infra*.

⁴ De conformidad con el artículo 48, inciso sexto, del DL 211.

⁵ Conforme al artículo 9, inciso 2°, letra d) del Decreto Supremo N°33 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que Aprueba Reglamento de fecha 1° de marzo del año 2017, sobre la Notificación de una Operación de Concentración, publicado en el Diario Oficial el día 1° de junio del año 2017.

⁶ Véase Anexo N°1 del presente Informe, el que contiene la versión pública de la Resolución de Reinicio de Plazo.

⁷ Cabe señalar que la Fiscalía declaró incompleta la Nueva Notificación por medio de resolución de fecha 4 de octubre de 2021, ordenando que fuera modificada o complementada, subsanando los errores u omisiones que contenía. De esta forma, con fecha 14 de octubre de 2021, correlativo ingreso N°14380-21, las Partes acompañaron nuevos antecedentes con la finalidad de complementar la Nueva Notificación. Sin perjuicio de ello, la Fiscalía declaró incompleto dicho complemento por medio de resolución de fecha 20 de octubre de 2021, lo que llevó a una nueva presentación de las Partes de fecha 27 de octubre de 2021, correlativo ingreso N°14587-21, mediante la cual acompañaron nuevos antecedentes con la finalidad de complementar nuevamente la Nueva Notificación.

⁸ Nueva Notificación, p. 5.

⁹ Nueva Notificación, p. 23-24.

calles y espacios públicos (tanto barrido manual como mecanizado)¹⁰. Asimismo, se dedica a la prestación de servicios de eficiencia energética¹¹ y a los servicios de tratamiento de agua no regulados para clientes industriales¹².

8. De igual forma, Suez es una compañía constituida de conformidad con las leyes de Francia, que cotiza sus acciones en la bolsa Euronext de París. Proporciona soluciones de gestión de agua y residuos a nivel mundial, a clientes industriales y municipales¹³, las que se despliegan en tres segmentos de negocios: (i) agua (recolección y suministro de agua potable, gestión del agua para clientes industriales; tratamiento y reciclaje de aguas servidas y efluentes industriales); (ii) reciclaje y recolección (residuos no peligrosos de los municipios y empresas, incluidos los residuos domésticos, residuos orgánicos, residuos industriales no peligrosos, y residuos médicos), y; (iii) tecnología y soluciones medioambientales (gestión de residuos peligrosos y soluciones ambientales específicas para clientes industriales y autoridades locales)¹⁴.
9. En Chile, Suez está principalmente activa por medio de un grupo de filiales que prestan una serie de servicios medioambientales¹⁵ y sanitarios. Sobre estos últimos, Suez opera en nuestro país a través de Aguas Andinas S.A. (“**Aguas Andinas**”) y de sus filiales sanitarias Aguas Cordillera S.A. y Aguas Manquehue S.A., empresas de servicios sujetas a regulación tarifaria enfocadas en la producción y distribución de agua potable. A su vez, también cuenta con las filiales de servicios medioambientales Ecoriles S.A. (“**Ecoriles**”), Gestión y Servicios S.A., Análisis Ambientales S.A., y Aguas del Maipo S.A., empresas prestadoras de servicios complementarios a la industria de servicios de aguas y de apoyo a su gestión principal, centrándose en el tratamiento de residuos industriales líquidos (“**Riles**”), los análisis de laboratorio y el desarrollo de proyectos energéticos derivados el uso y explotación de instalaciones y activos de empresas sanitarias¹⁶. Asimismo, a través de Suez Medioambiente Chile S.A. (“**Suez Medioambiente**”), Suez opera activamente en el diseño, construcción, operación, y mantenimiento de instalaciones de tratamiento de agua y aguas efluentes para clientes industriales¹⁷.

C. Descripción de la Operación

10. La Operación notificada consiste en la ejecución de una oferta pública para la adquisición de la totalidad de las acciones de Suez¹⁸. Las Partes indican que una vez

¹⁰ Nueva Notificación, p. 24-25.

¹¹ Por medio de la filial Compañía Nacional de Energía Ltda. (“**Conade**”). Nueva Notificación, p. 25 y 50.

¹² Asimismo, se debe indicar que Veolia no cuenta en nuestro país con ninguna concesión pública para la producción y distribución de agua potable. Nueva Notificación, p. 25.

¹³ Nueva Notificación, p. 5.

¹⁴ Nueva Notificación, p. 28-29.

¹⁵ En relación a los servicios medioambientales, Suez participa a través de SERPRAM —especializada en el monitoreo de la calidad del aire, medición de fuentes fijas y certificación de sistemas de medición continua de emisiones— y Gestión y Servicios —presente en el negocio de limpieza de colectores y redes de aguas para la industria sanitaria y clientes industriales—. Veolia no participa en estos negocios. Véase Nueva Notificación, pp. 63-64.

¹⁶ Nueva Notificación, p. 29, 30, 64 y 65.

¹⁷ Suez posee otra filial llamada Suez Water Technologies and Solutions Chile Ltda., que tiene por objeto suministrar productos químicos y equipos para tratamiento de agua, así como consumibles y repuestos para sus propios equipos. Nueva Notificación, p. 30.

¹⁸ Nueva Notificación, p. 5. Asimismo, cabe señalar que las Partes llegaron a un acuerdo en el que establecieron los principales términos y condiciones de la fusión entre los dos grupos, disponiendo, en particular, la desinversión de determinados activos con vistas a la creación de Nueva Suez, sociedad que pasará a la propiedad de un consorcio de compradores compuesto por Meridiam SAS, con un 40% de la propiedad del consorcio, Global Infrastructure Partners, con otro 40%, Caisse des Dépôts et Consignations, dueño de un 12% y CNP Assurances, dueña del 8% restante. Nueva Suez incluirá, entre otras, una amplia gama de actividades de gestión de aguas y residuos tanto en Francia como en todo el mundo, conforme con la definición de la desinversión, a través de la escisión de ciertas actividades de Suez. Nueva Notificación, p. 7, 12 y 13.

perfeccionada la Operación, Veolia tendrá el control exclusivo de Suez y será capaz de influir decisivamente sobre su administración, conforme con el artículo 47 letra b), del DL 211¹⁹.

II. INDUSTRIA Y MERCADOS RELEVANTES

11. De acuerdo a lo informado en la Nueva Notificación, los mercados declarados por las Partes corresponden a las actividades ligadas al tratamiento de aguas en los cuales superponen sus actividades en nuestro país, esto es: (i) diseño y construcción de equipos para sistemas de tratamiento de aguas para clientes industriales²⁰; (ii) elaboración y/o suministro de productos químicos para el tratamiento de aguas para clientes industriales; (iii) diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales; y (iv) operación y mantenimiento de instalaciones de tratamiento de agua para clientes industriales²¹. En lo que sigue, esta División analizará el alcance de los mercados relevantes de producto y geográfico de cada uno de los señalados segmentos.
12. Con todo, existen una serie de mercados adicionales en los que Veolia o Suez operan respectivamente en Chile, pero que no resultan ser afectados por la Operación, toda vez que respecto de ellos las Partes no superponen sus actividades ni horizontal ni verticalmente, ni tampoco se genera una relación de conglomerado con ocasión de la Operación, ni se observa una situación de competidor potencial de una de las Partes respecto de la otra en ninguno de ellos, que amerite su análisis por la FNE²².

i. Diseño y/o suministro de equipos para el tratamiento de aguas para clientes industriales²³

13. En base a los antecedentes recabados durante la Investigación, esta División consideró distintas segmentaciones posibles, a la luz de lineamientos de jurisdicciones comparadas²⁴⁻²⁵. Asimismo, atendiendo al hecho de que las Partes

¹⁹ Nueva Notificación, p. 13.

²⁰ En adelante, cada vez que se haga referencia a tratamiento de aguas se estará considerando el tratamiento de aguas tanto afluentes como efluentes, a menos que se explicita lo contrario.

²¹ Nueva Notificación, p. 16.

²² Así, según se explicó *supra*, Veolia tiene presencia en Chile en la provisión de servicios e insumos vinculados al tratamiento aguas, a la gestión de residuos y a los servicios de eficiencia energética. Asimismo, Veolia no cuenta en nuestro país con concesiones públicas para la producción y distribución de agua potable. Por su parte, Suez tiene presencia en Chile en la producción de agua potable y sus actividades anexas —siendo titular de las respectivas concesiones sanitarias—; en la provisión de servicios medioambientales; y en la provisión de servicios e insumos vinculados al tratamiento aguas. En todo caso, Suez no tiene presencia en Chile en la industria de residuos. Al respecto, tampoco existirían planes por parte de Suez para ingresar al negocio de la gestión de residuos sólidos en Chile. Véase respuesta de Suez a Oficio Ord. N°698-21.

²³ Este segmento se caracteriza por el diseño y/o suministro de equipos para el tratamiento de aguas comercializados de manera independiente a los proyectos de diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas. La comercialización de los equipos para el tratamiento de aguas puede ser mediante ventas directas o licitaciones, las cuales están orientadas principalmente al recambio de equipos de plantas de tratamiento aguas en operación, a integradores de soluciones que efectúan el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas, o a la comercialización de equipos autónomos a clientes industriales. Véase Nueva Notificación, pp.68-73.

²⁴ Resulta ilustrativo que la Comisión Europea (“Comisión”) se ha referido a este mercado en una serie de investigaciones previas (Caso COMP/M.1514 – *Vivendi/US Filters*, Caso COMP/M.5934 – *Veolia Water UK and Veolia Voda/Subsidiaries of United Utilities Group* y Caso COMP/M.8452 – *Suez/GE Water and Process Technologies*). Específicamente, en el Caso *Vivendi/US Filters*, M.1514, consideró una posible segmentación respecto al tipo de cliente, siendo factible la distinción entre clientes municipales (empresas sanitarias) y clientes industriales. Aunque, en última instancia, dejó abierta la definición de mercado por no alterar las conclusiones de la investigación.

²⁵ Segmentaciones adicionales han sido estudiadas por la Comisión, ya sea por el tipo de agua a tratar, el tipo de equipo, o bien, el tipo de membrana incluida en el equipo. Respecto al tipo de agua a tratar y el tipo de equipo suministrado, la Comisión ha dejado abierta la definición del mercado, por no cambiar las conclusiones del análisis. Sin embargo, en relación al tipo de membrana, la Comisión señaló que cada tipo de membrana constituía un segmento de mercado en sí mismo. Lo anterior, porque desde el punto de vista de la satisfacción de la demanda, las diferentes membranas no se pueden intercambiar entre sí, debido a que cumplen

comercializan sus productos a diferentes tipos de clientes industriales, se consideró una segmentación adicional, según la industria específica de cada cliente. En este sentido, se realizó la distinción entre clientes industriales provenientes de distintos rubros, tales como: alimentación y bebidas, celulosa y papel, energía, minería, piscicultura, química y farmacia y otras industrias²⁶. Dicha segmentación se adopta solo para efectos del análisis competitivo, por ser la opción más conservadora para evaluar el impacto de la Operación en el mercado, pero la definición precisa de mercado de producto puede quedar abierta, toda vez que los resultados del análisis no se ven alterados.

14. Respecto al alcance geográfico de este mercado, las Partes señalan que tanto Veolia como Suez, junto con los distintos competidores del mercado, comercializan sus productos en todo el país. Junto con lo anterior, esta División constató que los proveedores comercializan a lo largo de todo el territorio nacional sus productos²⁷. Por tanto, el alcance geográfico debiese ser nacional, aun cuando la definición exacta puede quedar abierta, ya que no se alteran las conclusiones del presente Informe²⁸.

ii. Productos químicos para el tratamiento de aguas para clientes industriales

15. Los productos químicos empleados en el tratamiento de aguas son utilizados para transformar las características químicas y biológicas del agua con el objetivo de obtener un recurso hídrico con la calidad necesaria para satisfacer las distintas necesidades hídricas de cada cliente en particular. Específicamente, éstos se utilizan para regular el pH o nivel de acidez del agua, combatir su acción corrosiva y/o eliminar la presencia de microorganismos, agentes contaminantes, espumas u olores determinados²⁹⁻³⁰.
16. En Chile, respecto a la elaboración y/o suministro de productos químicos para el tratamiento de aguas, Veolia y Suez traslapan sus actividades solamente en el segmento de clientes industriales. Por tanto, esta División no considerará en su análisis a los productos químicos para el tratamiento de aguas orientado a empresas sanitarias, toda vez que este segmento no se ve impactado por la Operación.
17. Sin perjuicio de lo anterior, la definición precisa de mercado relevante del producto respecto de las posibles sub-segmentaciones tanto a nivel de aplicación industrial, tipo de químico e industria del cliente puede quedar abierta, ya que las conclusiones

disintan funciones de filtración y se utilizan en diferentes etapas del tratamiento. Ver Caso COMP/M.5934 y Caso COMP/M.8452.

²⁶ Lo anterior, además atendiendo al hecho que las Partes especializan sus ventas en determinadas industrias. Por un lado, Veolia se encuentra activa en el mercado comercializando equipos para la industria de la minería, la pulpa y celulosa y la piscicultura; mientras que Suez, solamente se encuentra activa en la industria minera.

²⁷ Se observó que los distintos proveedores comercializan sus productos a clientes ubicados en todo el territorio nacional. Al respecto, véase Oficio Circ. N°61-21.

²⁸ Por su parte, la Comisión ha delimitado al espacio económico europeo dentro del alcance geográfico. No obstante, ha mantenido abierta la definición precisa, debido a que no se ven alteradas las conclusiones de su investigación, ver Caso COMP/M.8452 – *Suez/GE Water and Process Technologies*.

²⁹ Estos procedimientos se pueden requerir en una serie de procesos tales como la potabilización del agua para consumo humano, la adecuación para procesos industriales, el saneamiento de aguas servidas domiciliarias e industriales para su reutilización o vertimiento en el entorno natural. Nueva Notificación, p. 73.

³⁰ En este contexto, la Comisión ha explorado la posibilidad de realizar una serie de segmentaciones y sub-segmentaciones para los productos químicos para el tratamiento de aguas, ya sea, por tipo de cliente, por tipo de químico o según el tipo de aplicación industrial del producto químico. En este sentido, desde el Caso *Suez-Lyonnaise/Nalco* (M.1631), la Comisión ha realizado la distinción según el tipo de cliente. Específicamente, distinguiendo entre clientes municipales (empresas sanitarias) y clientes industriales. Como sub-segmentaciones adicionales, desde el Caso *Ashland/Hercules* (M.5327), la Comisión ha considerado la posibilidad de distinguir según el tipo de aplicación industrial, el tipo de químico utilizado y/o la industria específica de cada cliente. Aunque, en última instancia, ha dejado abierta la definición precisa del mercado por no alterar las conclusiones del análisis competitivo. En el mismo sentido, véase Comisión, Caso M.6388, *Ecolab/Nalco* y Caso M.7207, *Clayton Dubilier & Rice/Ashland Water Technologies*.

del análisis no se ven alteradas³¹. En relación con el alcance geográfico, se considerará un alcance nacional del mercado³², sin que sea necesario adoptar una definición estricta de mercado relevante, ya que las conclusiones tampoco se alteran.

iii. Plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales

Mercado relevante de producto

18. En relación a las actividades de diseño, suministro, construcción, operación y mantenimiento, a diferencia de las plantas de tratamiento de agua potable para consumo humano destinadas a atender las necesidades de clientes domiciliarios —que se deben ceñir a parámetros regulados de calidad y provisión del agua— las instalaciones industriales son capaces de suministrar la cantidad y calidad de agua requerida de acuerdo con las especificaciones del cliente³³.
19. Al respecto, considerando que Suez y Veolia no superponen sus actividades respecto a clientes domiciliarios, las Partes estiman que el análisis competitivo debiera realizarse respecto a clientes industriales³⁴. En cualquier caso, esta División estima innecesario pronunciarse respecto a esta segmentación y, en lo que sigue, dado que las Partes superponen sus actividades exclusivamente para clientes industriales, de manera conservadora el análisis se focalizará en dicho segmento³⁵.

³¹ Respecto al tipo de aplicación industrial, esta División consideró plausible la segmentación según el tratamiento específico del agua en que se emplea el producto químico (entre aguas afluentes, aguas de caldera, aguas de procesos, aguas de sistemas de refrigeración y aguas efluentes). Adicionalmente, consideró plausible segmentar según el tipo de químico utilizado en el tratamiento de las aguas, distinguiendo entre, antiespumantes, biocidas, coagulantes, dispersantes, floculantes o inhibidores de incrustación (antiincrustantes) y corrosión (anticorrosivos). Por otro lado, al igual que en el mercado de diseño y/o suministro de equipos, también se consideró la segmentación según la industria de cada cliente. Incluyendo industrias tales como; alimentación y bebidas, celulosa y papel, energía, minería, piscicultura, química y farmacia y otras industrias.

³² Las Partes señalan ciertos precedentes de la autoridad de competencia de Brasil (CADE) que sugieren un alcance nacional del mercado. Por un lado, debido a que ciertos productos químicos requerirían para su adecuada utilización la prestación de servicios asociados, tales como, la visita de técnicos a las instalaciones de los clientes. Por otra parte, los proveedores de productos químicos ofrecen sus productos en todo el territorio nacional, por lo que una definición más estrecha sería demasiado estricta. Por su parte, la Comisión Europea ha considerado al área económica europea dentro del alcance geográfico del mercado.

³³ En este sentido, se han identificado procesos particulares que se suscitan para clientes industriales, como el tratamiento de aguas para procesos, aguas para calderas, y aguas para torres de enfriamiento. Asimismo, en cuanto al tratamiento de efluentes, las aguas servidas domiciliarias se caracterizarían por su contenido orgánico, mientras que las aguas efluentes industriales contarían además con metales, químicos de diversa índole, resinas, entre otros, que requieren de procesos de tratamiento adicionales. Adicionalmente, el tratamiento de las aguas efluentes industriales revestiría una mayor complejidad que aquel aplicado para las aguas servidas domiciliarias, debido a la necesidad de tratar aguas con concentraciones de sustancias orgánicas e inorgánicas —aceites, metales pesados, sólidos suspendidos, entre otros—, dependiendo del tipo de proceso industrial involucrado. Al respecto, véase declaración del representante de Amec Cade Ingeniería y Desarrollo de Proyectos Ltda., de fecha 3 de diciembre de 2021.

³⁴ Véase Nueva Notificación, pp. 90-91. En este sentido, en la jurisprudencia se ha considerado plausible la segmentación, teniendo en cuenta que los procesos industriales suelen ser más sofisticados que aquellos procesos exigidos por la regulación domiciliaria, requiriéndose altos niveles de pureza en ciertos procesos productivos. Al respecto véase Comisión Europea, Case N° IV / M. 1514 – Vivendi / US Filter, y Case N° COMP / M.5724 Suez Environment / Agbar.

³⁵ Corresponde a un enfoque conservador toda vez que maximiza los riesgos de la Operación. En efecto, dado que Veolia no participa del segmento domiciliario, la consideración de este segmento en el análisis conllevaría tomar en consideración licitaciones en que Veolia y Suez no se traslapan y que cuentan con presencia de competidores que no prestan sus servicios al segmento industrial y que, por ende, ejercerían una menor presión competitiva a las Partes en cuanto a clientes industriales.

Posibles segmentaciones analizadas

20. A la luz de la información recabada en la Investigación, esta División evaluó las siguientes posibles segmentaciones dentro del diseño, suministro, construcción, operación y mantenimiento de plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales, a saber: (i) distinguiendo el diseño, suministro y construcción de dichas plantas, de su operación y mantenimiento; (ii) distinguiendo el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento para la desalinización de agua de mar, de otro tipo de plantas para clientes industriales; (iii) distinguiendo el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales de menor escala, de aquellas de mayor escala; y (iv) distinguiendo las plantas de tratamiento de aguas según la industria en la que operan.
21. En primer lugar, esta División evaluó si resultaría posible distinguir el diseño, suministro y construcción, por una parte, y la operación y mantenimiento, por otra. Las Partes estiman que ambos segmentos conforman mercados separados, justificando su decisión en la jurisprudencia comparada³⁶.
22. Por su parte, esta División observó que las licitaciones de diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas suelen efectuarse de forma separada de las licitaciones de operación y mantenimiento que recaen posteriormente sobre las mismas, siempre que la empresa estime conveniente externalizar dichas funciones³⁷⁻³⁸. Sin perjuicio que no resulta necesario pronunciarse si la operación y mantenimiento corresponde o no a un mercado de producto diferenciado del diseño, suministro y construcción, para efectos de evaluar el impacto competitivo de la Operación, se considerarán conservadoramente los dos segmentos individualmente.
23. En segundo lugar, se analizó si el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento para la desalinización de agua de mar puede constituir un mercado de producto en sí mismo, separado de otro tipo de plantas. Lo anterior, dado que desde el punto de vista de la demanda, la escasez hídrica —particularmente en el norte de Chile— ha determinado que industrias como la minería requieran del desarrollo de plantas desalinizadoras para obtener el agua necesaria para sus operaciones que de otra forma no se encontraría disponible³⁹.

³⁶ Se ha señalado que el diseño, suministro y/o construcción es una actividad intensiva en capital, que se ejecuta en base a proyectos y que requiere personal altamente especializado que puede suministrar los servicios requeridos en forma remota; mientras que la operación y mantenimiento tendría una naturaleza cíclica, una actividad intensiva en trabajo que requiere la presencia local del proveedor. Véase Comisión Europea, Case N° COMP / M.5934 – Veolia Water UK y Veolia VODA / Subsidiaries of United Utilities Group.

³⁷ Ello, sin perjuicio que ciertas industrias como la minería son más proclives a contratos de tipo BOOT (del inglés, *build, own, operate and transfer*) o BOT (del inglés, *build, operate and transfer*) mediante los cuales las plantas de tratamiento son construidas y operadas por la misma empresa, similar al modelo de concesión.

Al respecto, véase respuesta de la Corporación Nacional del Cobre de Chile a Oficio Circ. N°60-2021.

Además, declaración del representante de GS INIMA, de fecha 29 de noviembre de 2021, y del representante de Suez Medioambiente, de fecha 10 de noviembre de 2021.

³⁸ Por otra parte, salvo en plantas de desalinización de agua de mar a nivel industrial, la operación y mantenimiento se focalizaría principalmente en el tratamiento de todo tipo de efluentes. Ello fue corroborado al analizar la naturaleza predominante de las licitaciones convocadas en materia de operación y mantenimiento. Véase respuesta de Suez a Oficio Ord. N°698-21. En este sentido, el tratamiento de agua para su uso industrial, en cuanto activo estratégico para la producción, mantendría su operación y mantenimiento internalizado en algunas empresas. Al respecto véase la Nueva Notificación, pp. 83-84. Adicionalmente, si bien algunos de los competidores se encontrarían activos en ambos segmentos, se observa una mayor especialización e intensidad competitiva de unos en un determinado segmento. Según se mostrará *infra*, competidores como Ecoriles (perteneciente a Suez en Chile), Resiter y Aguas y Riles serían particularmente relevantes en la operación y mantenimiento de plantas de tratamiento de aguas, pero no así en su diseño, suministro y construcción.

³⁹ Al respecto, véase respuesta de Corporación Nacional del Cobre de Chile a Oficio Circ. N°60-2021.

24. Al respecto, los contratos de este segmento se caracterizarían por ser de EPC⁴⁰, debiendo el adjudicatario hacerse cargo no sólo del diseño, suministro y construcción de la planta de desalinización, sino que, además, de las obras de ductos e impulsión de agua desde la costa hasta el punto de destino⁴¹⁻⁴². Con todo, para efectos del presente Informe las conclusiones no se ven modificadas bajo cualquier opción que se adopte⁴³.
25. Adicionalmente, según los antecedentes de la Investigación, resultaría plausible distinguir entre el diseño, suministro y/o construcción de plantas de menor y mayor escala⁴⁴. Si bien las Partes discrepan de una segmentación por tamaño, indican que —de resultar procedente— esta se debiese efectuarse en función del valor del proyecto, estimando que un umbral posible se encontraría en los EUR 5 millones⁴⁵⁻⁴⁶.
26. Desde la perspectiva de la demanda, un proyecto de menor escala —o un conjunto de estos— no sería alternativa a una planta de mayor escala, cuya envergadura está, además, intrínsecamente determinada por los requerimientos y necesidades del cliente⁴⁷. Por otra parte, en cuanto a la sustituibilidad por el lado de la oferta, los actores de la industria consultados estuvieron contestes en que la capacidad financiera de la firma resulta determinante en su decisión de participar o no en proyectos de gran escala, que suelen ser intensivos en capital⁴⁸. Lo anterior limitaría o inhibiría de participar a parte de los actores locales en proyectos de gran escala, mientras que incentivaría la participación de actores globales que se encuentran activos en la provisión de plantas de tratamiento de aguas⁴⁹.

⁴⁰ Estos servicios se pueden dividir entre los de diseño, suministro y construcción (servicios “EPC”), o solamente de diseño y suministro, si los servicios de construcción son prestados por una entidad separada (servicios “EP”). Asimismo, se puede distinguir entre los contratos “BOOT” (del inglés “*build, own, operate and transfer*”) o “BOT” (del inglés “*build, operate and transfer*”) mediante los cuales las plantas de tratamiento son construidas y operadas por la misma empresa, similar al modelo de concesión. Al respecto, véase respuesta de la Corporación Nacional del Cobre de Chile a Oficio Circ. N°60-2021. Además, declaración del representante de GS INIMA, de fecha 29 de noviembre de 2021, y del representante de Suez Medioambiente, de fecha 10 de noviembre de 2021.

⁴¹ Véase declaraciones del representante de Ecopreneur Chile S.A., de 11 de noviembre de 2021; y del representante de Nicolaidis S.A., de 12 de noviembre de 2021.

⁴² Así, aun cuando no existirían restricciones para acceder a las tecnologías requeridas para desalinizar agua de mar y serían de amplio conocimiento, la complejidad de las obras de ductos e impulsión ha conllevado el surgimiento de competidores especializados, sin perjuicio de que ciertos actores sin experiencia y *know how* en este tipo de obras civiles pueden establecer consorcios con empresas dedicadas a la construcción. Véase declaraciones del representante de Ecopreneur Chile S.A., de fecha 11 de noviembre de 2021; del representante de Nicolaidis S.A., de fecha 12 de noviembre de 2021, y del representante de Suez Medioambiente, de fecha 10 de noviembre de 2021.

⁴³ Ello, sin perjuicio que, con motivo del análisis conservador que se desarrollará en la sección III v) de este Informe respecto del diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de gran escala, se distinguirá entre plantas de desalinización de agua de mar y otro tipo de plantas. Este análisis resulta conservador pues máxima los riesgos de la Operación, evitando que la presencia de las Partes se diluya.

⁴⁴ Véase Resolución de Reinicio de Plazos.

⁴⁵ Para ello, las Partes consideran que a partir de este punto se observaría en forma recurrente a actores internacionales, mientras que los actores pequeños no participan activamente. Véase Nueva Notificación, pp. 97-98.

⁴⁶ La jurisprudencia comparada no se ha pronunciado respecto a esta segmentación; sin embargo, ha señalado que resultaría difícil establecer parámetros objetivos para segmentar ya sea entre proyectos pequeños, medianos y grandes. Véase Resolución de Aprobación del SG/CADE N° 11/2021/CGAA3/SGA1/SG/CADE. Operación de concentración No. 08700.002455/2021-17, págs. 70-74; 80-84.

⁴⁷ Véase declaración de los representantes de Empresas CMPC S.A.

⁴⁸ Esto se debería a los recursos requeridos para financiar el proyecto entre los que se cuentan la compra de equipos y sistemas, el otorgamiento de boletas de garantías, y la cobertura de otros riesgos financieros que deben ser asumidos por el adjudicatario. En este sentido, véase declaraciones (i) del representante de Ecopreneur Chile S.A., de fecha 11 de noviembre de 2021; (ii) del representante de Nicolaidis S.A., de fecha 12 de noviembre de 2021; (iii) del representante de Vigaflow S.A., de fecha 15 de noviembre de 2021; (iv) del representante de Suez Medioambiente, de fecha 10 de noviembre de 2021; y (v) del representante de Veolia Water Technologies, de fecha 9 de noviembre de 2021.

En el mismo sentido, véase respuestas de Aquavant SpA y Ecopreneur a Oficio Circ. N°34-21.

⁴⁹ A modo ejemplar, véase Tabla N°4, infra.

27. En cuanto a la existencia de una línea divisoria que delimite el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de menor y mayor escala, no se verificó la existencia de un criterio uniforme en la industria, contando cada actor con sus propios parámetros de acuerdo a sus capacidades financieras. En este sentido, esta División estima que, si bien la delimitación precisa del mercado puede quedar abierta —dado que las conclusiones del presente Informe no se ven alteradas— el diseño, suministro y construcción de plantas de tratamiento de aguas de mayor escala correspondería a un mercado separado de las plantas de menor escala.
28. Sin perjuicio de lo anterior, para efectos exclusivos del análisis competitivo que se desarrollará *infra* respecto del diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas, se establecerá una línea divisoria para las licitaciones, considerando un monto de inversión de US\$4 millones. Este umbral tiene como precedente que a partir de él se comienza a observar la participación de integradores de soluciones con presencia a nivel internacional, pero que no necesariamente cuentan con oficina o delegación comercial en Chile⁵⁰⁻⁵¹.
29. Finalmente, esta División analizó si resultaría procedente o no efectuar una segmentación a nivel de industria. Al respecto, los actores consultados indicaron que las tecnologías para atender los requerimientos que tienen las diversas industrias, se encontrarían disponibles en el mercado y que, las adaptaciones de las mismas de una industria a otra no requerirían de una mayor especialización⁵²⁻⁵³. Asimismo, no resultaría indispensable que los integradores de soluciones fabriquen sus propios sistemas y equipos destinados a la planta de tratamiento de aguas, sino que pueden y suelen acudir a terceros dedicados a la fabricación y/o comercialización de éstos para conformar una propuesta integrada de ingeniería y suministro⁵⁴. Al respecto, no se tuvieron antecedentes a la vista que resulten indiciarios de una definición de mercado relevante por industria. Sin embargo, para efectos de evaluar el impacto competitivo de la Operación en el mercado se efectuó un análisis más granular atendiendo a dicha segmentación, por resultar ser la aproximación más conservadora que maximiza los efectos de la Operación en la competencia. Con todo, las conclusiones de este Informe no varían de adoptarse una definición por industria o no, según se expone *infra*.

⁵⁰ Respecto del diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales, cabe referir, en primer lugar, que existen los denominados “*integradores de soluciones*”, vale decir, empresas dedicadas a integrar equipos y soluciones propias y de terceros para proporcionar una solución de ingeniería adaptada a las necesidades de cada cliente industrial. Véase declaración del representante de Nicolaidis S.A., de fecha 12 de noviembre de 2021.

⁵¹ En cuanto a la presencia de actores internacionales en licitaciones de esta índole, véase Tablas N° 3 y 4 de este Informe. En el mismo sentido, véase información de licitaciones acompañada por Veolia en respuesta a Oficio Ord. N°1553-21, por Suez en respuesta a Oficio Ord. N°1552-21, y por diversos clientes en respuesta a Oficio Circ. N°60-21.

⁵² Sin perjuicio que, ciertas industrias como celulosa o ciertos procesos productivos de la minería se caracterizarían por requerir plantas de tratamiento de aguas de gran escala, lo que llevaría a que ciertos competidores con capacidades financieras relevantes sean observados en dichas licitaciones, según fue descrito *supra*.

⁵³ Véase declaraciones del representante de GS Inima, de fecha 29 de noviembre de 2021; de los representantes de Andritz Chile S.A., de fecha 23 de noviembre de 2021; y del representante de Amec Cade Ingeniería y Desarrollo de Proyectos Ltda., de fecha 3 de diciembre de 2021.

⁵⁴ Véase declaraciones del representante de Nicolaidis S.A., y del representante de Stantec, de fecha 16 de noviembre de 2021.

Mercado relevante geográfico

30. En relación al alcance del mercado relevante geográfico, cabe distinguir entre las actividades de operación y mantenimiento, y las de diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas. Sobre las primeras, las Partes indican que el alcance del mercado geográfico debería ser al menos nacional, considerando lo precedentes de la Comisión Europea⁵⁵. Esta División estima innecesario pronunciarse al respecto, por cuanto con independencia de la definición adoptada, las conclusiones de este Informe no se ven alteradas.
31. En cuanto al diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales, las Partes consideran que el alcance del mercado para proyectos de gran escala es global o al menos mayor que Chile⁵⁶⁻⁵⁷.
32. Para proyectos de menor escala o con un valor de inversión inferior a US\$4 millones, esta División advirtió —de acuerdo a los antecedentes tenidos a la vista— que competidores internacionales prácticamente no se presentarían a las licitaciones, y que serían adjudicados principalmente a actores con presencia permanente en Chile. En cambio, para proyectos de mayor escala, o con un valor de inversión sobre el umbral antedicho, se observa la presencia de actores internacionales, sin que sea requisito indispensable para los clientes en Chile que sus potenciales proveedores de plantas de tratamiento de agua cuenten con equipos de ingenieros establecidos permanentemente en Chile⁵⁸. Lo anterior se observaría con aún mayor intensidad en proyectos de desalinización de agua de mar, los que se caracterizarían por tener una predominancia de actores internacionales⁵⁹.
33. Por lo anterior, esta División estima que el alcance del mercado relevante geográfico para proyectos de mayor escala sería global; mientras que, en el caso de plantas de menor escala, el mercado tendría un carácter nacional.

III. ANÁLISIS COMPETITIVO

34. Esta División analizará los riesgos horizontales unilaterales que la Operación conlleva en cuanto al: (i) elaboración y/o suministro de químicos para el tratamiento de aguas a clientes industriales; (ii) diseño, suministro y/o comercialización de equipos para el tratamiento de aguas a clientes industriales; (iii) operación y mantenimiento de plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales; (iv) diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de menor escala para clientes industriales; y (v) diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de gran escala para clientes industriales, distinguiendo entre plantas desalinizadoras de agua de mar y otro tipo de plantas⁶⁰.

⁵⁵ Véase Nueva Notificación, pp. 86-87. Asimismo, véase Comisión Europea, Caso COMP/M.5724 – Suez Environnement/Agbar, y Caso COMP/M.5934 – Veolia Water UK and Veolia Voda/Subsidiaries of United Utilities Group.

⁵⁶ Véase Nueva Notificación, p. 101.

⁵⁷ Por su parte, la jurisprudencia comparada no ha establecido un pronunciamiento taxativo respecto al alcance del mercado geográfico de este segmento, dejando abierta la definición precisa de mercado. Véase Comisión Europea, Caso COMP/M.1514 – Vivendi/US Filters, y Caso COMP/M.5724 – Suez Environnement/Agbar.

⁵⁸ Según se verá en la sección de Análisis Competitivo, se observaron empresas de países como Finlandia, España, Brasil, Corea, entre otros, participando de licitaciones de plantas de tratamiento de aguas o desalinización de agua de mar en Chile. Para más detalle, véase Tablas N°3 y N°4 de este Informe.

⁵⁹ Al respecto, véase párrafo 48 y Tabla N°3 *infra*.

⁶⁰ Cabe notar que se descartó la existencia de riesgos verticales, por cuanto ya sea a través de un eventual bloqueo de insumos o bloqueo de clientes —este último, a través de las plantas de tratamiento de aguas que se operan las Partes mediante acuerdos de operación y mantenimiento con clientes industriales—, respecto a químicos y equipos para el tratamiento de aguas, no se verifica un cambio relevante en la habilidad o los incentivos para materializar la conducta según se demuestra en este Informe.

i. Diseño y/o suministro de equipos para el tratamiento de aguas para clientes industriales

35. En relación a la venta de equipos de forma independiente a un contrato EP o EPC, Veolia se focaliza en la comercialización de equipos para las industrias de minería, piscicultura y pulpa y celulosa, mientras que Suez se especializa en la industria minera y en la industria de equipos médicos y de laboratorio⁶¹.
36. En la industria minera en particular, desde el año 2015 a la fecha, las Partes participaron en [1]⁶² licitaciones de diseño y suministro de equipos para el tratamiento de aguas para clientes industriales. Específicamente, Veolia participó en [2] procesos y se adjudicó [3], mientras que Suez participó en [4] licitaciones y se adjudicó [5]. En ninguna de las licitaciones mencionadas, las Partes coincidieron en el proceso⁶³. Por ende, dado que las Partes coinciden únicamente en la industria minera, pero sin coincidir en ninguno de los procesos licitatorios en los que han participado desde el año 2015, puede concluirse razonablemente que las Partes no serían particularmente cercanas competitivamente.
37. Por otro lado, se observa la presencia de una serie de competidores de las Partes en el diseño y suministro de equipos para el tratamiento de aguas para clientes industriales, ya sea, mediante el diseño propio de los equipos, o bien, a través de importaciones de los productos⁶⁴. Adicionalmente, también se observó la importación directa de equipos y/o repuestos de equipos por parte de los mismos clientes⁶⁵.
38. De este modo, los antecedentes recabados en la Investigación dan cuenta de que, de perfeccionarse la Operación, en este segmento existe presión competitiva para las Partes, ejercida tanto por competidores presentes en el mercado como por los propios clientes mediante la importación directa de los equipos para el tratamiento de aguas.
39. A la luz de lo anterior, considerando la baja cercanía competitiva de las Partes y la presencia de presión competitiva ejercida por otros competidores y la posibilidad de importación directa, la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia en este mercado.

ii. Productos químicos para el tratamiento de aguas para clientes industriales

40. En la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de octubre de 2012 de esta Fiscalía (“Guía”), se han establecido determinados umbrales según el índice de Herfindahl-Hirschman (“HHI”) que, en caso de ser sobrepasados, generan la necesidad de efectuar pormenorizadamente un análisis sobre los eventuales efectos de una posible operación en los mercados afectados.

⁶¹ Según la información entregada por las Partes, Suez también tiene ventas dentro de su propio grupo empresarial.

⁶² Para los efectos del presente informe, la numeración presentada entre corchetes (“[]”) se refiere a información de carácter confidencial de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en el anexo respectivo de notas confidenciales.

⁶³ Según lo entregado por las Partes en los documentos “Annex V-15. Veolia Tender processes Chile EP_EPC”, “Annex V-24. Sonate Chile – RFI Response Q1”, “Anex S-12. Suez tender processes EP_EPC” y “Anex S-12. Suez tender processes EP_EPC (16.11)”.

⁶⁴ En base a información recabada mediante Oficio Circ. N°61-21, Oficio Circ. N°63-21 y según lo entregado por las Partes en el documento denominado ‘1. NCM’s Veolia Chile’ de la Nueva Notificación, se pudo constatar la presencia de proveedores tales como: Aguasin, Aquavant, Cotaco, Prominent, Soltex y WAM Chile. En este sentido, proveedores como Soltex realiza la importación de membranas de osmosis inversa de la marca LG Chem, mientras que WAM Chile realiza la venta de los equipos fabricados por su casa matriz WAMGROUP SPA en Italia, a través de sus divisiones SAVECO, SAVI y SPECO.

⁶⁵ Ver documento denominado ‘1. NCM’s Veolia Chile’ de la Nueva Notificación.

41. En base a los antecedentes recabados durante la Investigación, y tal como se observa en la Tabla N°1, en este mercado se observa la presencia de Nalco como el principal actor del mercado con una participación del **[6]** [30-40]%, seguido por Suez con un **[7]** [10-20]%. Por su parte, Veolia es un competidor de menor tamaño, que cuenta con un **[8]** [0-10]% del mercado.

Tabla N°1: Participaciones de mercado para productos químicos, 2020 **[9]**

Empresa	Participación
Suez	[10-20]%
Veolia	[0-10]%
Combinado	[10-20]%
Nalco	[30-40]%
Proquiel	[10-20]%
SNF	[10-20]%
Solenis	[0-10]%
Química del Sur	[0-10]%
Cotaco	[0-10]%
ProQuímica	[0-10]%
Otros	[0-10]%
Delta HHI	15
HHI Post	1.937

Fuente: Elaboración propia según antecedentes de la Investigación.

42. Dado lo anterior, el índice HHI posterior a la Operación alcanzaría los 1.937 puntos, reflejo de un mercado moderadamente concentrado. Adicionalmente, la variación proyectada del HHI producto de la Operación sería de 15 puntos⁶⁶. Por ende, tanto el índice de concentración de la operación como su variación se encuentran por debajo de los umbrales establecidos por la Guía⁶⁷.
43. Adicionalmente, esta División constató que en el mercado existen al menos 16 proveedores que participan actualmente de la oferta de productos químicos para el tratamiento de aguas para clientes industriales. De dicha estructura, se observó que existen cinco actores, distintos a las Partes, que concentran aproximadamente el **[10]** [60-70]% de la oferta.
44. De este modo, además de no superar los umbrales de concentración de la Guía y dada la presencia de una serie de actores que ejercen presión competitiva a las Partes, fue posible constatar que en la Operación no se generan circunstancias especiales adicionales tanto respecto a la estructura del mercado, como a la entidad

⁶⁶ Lo anterior, es una aproximación conservadora. Toda vez que, a la fecha de este Informe, no fue posible contar con la información de dos competidores relevantes del mercado, tales como: DOW y Genesys RO.

⁶⁷ Esta División procedió a calcular las participaciones de mercado y el nivel de concentración en cada una de las sub-segmentaciones mencionadas previamente. En aquellas sub-segmentaciones que existe traslape, la participación de Veolia es inferior al **[11]** [0-10]%. En este contexto, bajo la segmentación por industria del cliente, existe traslape en dos de las seis industrias. En la industria de alimentación y bebidas, la Operación mantendría la condición de mercado moderadamente concentrado, mientras que en minería se mantendría como un segmento altamente concentrado. Aunque en ambos casos, la variación proyectada del HHI es menor a 100 puntos, por tanto, la Operación no tendría potencial para reducir sustancialmente la competencia a nivel de industrias. En la segmentación por tipo de químico, existe traslape en las categorías biocidas y anincurstantes y anticorrosivos. En ambas, la concentración refleja un mercado altamente concentrado, pero la variación proyectada del HHI es inferior a 100 puntos, por tanto, a nivel de tipo químicos la Operación tampoco generaría riesgos para la libre competencia. Finalmente, según el tipo de aplicación, tanto la segmentación entre aguas afluentes, de proceso y efluentes como la segmentación por aguas de caldera y de sistemas de refrigeración, reflejan un mercado altamente concentrado, pero cuya variación proyectada del HHI es menor a 100 puntos. Por ende, la Operación no tendría la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en ninguna de las sub-segmentaciones en que las Partes traslapan sus actividades.

de las Partes que ameriten o justifiquen un análisis pormenorizado de la misma, conforme a la Guía⁶⁸. De esta forma, a juicio de esta División la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia.

iii. Operación y mantenimiento de plantas de tratamiento de aguas para clientes industriales

45. Suez —que opera en este segmento a través de Ecoriles y Suez Medioambiente— cuenta con una presencia relevante en este segmento, sumando entre sus relacionadas [12] contratos suscritos con clientes industriales para la operación y mantenimiento de sus plantas de tratamiento de aguas (“O&M”) —principalmente de efluentes—⁶⁹. En contraste con lo anterior, actualmente Veolia [13] con contratos vigentes de O&M. En efecto, Veolia hasta el año 2020 [14] y, desde al año 2010 a la fecha, Veolia afirma que ha logrado adjudicarse [15] contratos de O&M, los cuales fueron suscritos con clientes de la industria minera⁷⁰⁻⁷¹.
46. Al respecto, en el último tiempo Veolia y Suez no han competido en licitaciones de O&M. En este sentido, y según se aprecia en la Tabla N°2, Veolia desde el año 2015 a la fecha participó en [16] licitaciones —adjudicándose [17] de ellos, según se indicó *supra*—.

Tabla N°2: Licitaciones que registran participación de Veolia en O&M (2015-2021) [18]

Año	Adjudicatario	Competidores
2018		
2018		
2019		

Fuente: elaboración propia en base a respuesta de Veolia a Oficio Ord.698-21.

47. A mayor abundamiento, esta División corroboró que la entidad concentrada continuará enfrentando una competencia relevante de actores alternativos como Aguas & Riles y Resiter —considerando el número de contratos de O&M que mantienen vigentes⁷²—, y de competidores que en este segmento cuentan con una presencia a través del tiempo más estable y regular que la demostrada por Veolia, tales como Tecnorecursos, Aquavant, Gemat, Vigaflow, y Solenis⁷³.
48. Al observarse otros actores en el segmento, que resultan ser alternativas a las Partes y que podrán disciplinarlas de perfeccionarse la Operación, resulta posible a esta División descartar la existencia de riesgos sustanciales para la competencia en el segmento de O&M para clientes industriales.

⁶⁸ Guía, p. 14.

⁶⁹ Véase respuesta de Suez a Oficio Ord. N°698-21.

⁷⁰ Véase Nueva Notificación, p. 87.

⁷¹ Cabe señalar que uno de dichos contratos correspondería a un contrato BOT cuyo objeto era la recuperación de cobre desde un relave, actividad que no respondería a la naturaleza que atañe al tratamiento de aguas efluentes, que conllevan el retorno de agua a un caudal o su reutilización en los procesos productivos.

⁷² Aguas y Riles contaba con [19] contratos de O&M para el año 2020. Por su parte, Resiter contaría con al menos [20] contratos de O&M en el sector minero —segmento en el que ha participado Veolia—, siendo además identificado como uno de los principales competidores por parte de Suez. Véase información aportada por las Partes, en el documento denominado ‘Annex P-05 O&M Market Estimates (competitors)’ acompañado junto a la Nueva Notificación. Además, véase respuesta de Aguas y Riles a Oficio Circ. N°24-21.

⁷³ Véase información aportada por las Partes, en el documento denominado ‘Annex P-05 O&M Market Estimates (competitors)’ acompañado junto a la Nueva Notificación. Asimismo, en relación a la información de licitaciones de competidores de las Partes, véase respuestas a Oficio Circ. N°24-21 de Aguas y Riles, Vigaflow, Gemat, y Aquavant.

iv. Diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de menor escala para clientes industriales

49. Desde el año 2010 a la fecha, en licitaciones de diseño, suministro, y/o construcción de plantas de tratamiento de agua para clientes industriales con un monto de inversión inferior a US\$4 millones, Suez se ha adjudicado [21] licitaciones en las que ha participado, mientras que Veolia lo ha hecho en [22] licitaciones. De todas estas licitaciones, las Partes solo se traslaparon en [23] de ellas. Ello es indicativo de que no serían particularmente cercanos en la provisión de plantas de menor envergadura.
50. Esta baja cercanía competitiva en proyectos de menor escala también se refleja en los estudios internos que fueron aportados por las Partes⁷⁴; y en que la totalidad de clientes consultados que requieren plantas de menor escala —y que dieron respuesta a un cuestionario efectuado por esta División⁷⁵ (“Cuestionario”)— indicaron que recurrirían a terceros proveedores distintos de Suez y Veolia ante la indisponibilidad de uno de ellos⁷⁶.
51. Asimismo, esta División ha corroborado la existencia de un número relevante de competidores que continuarán ejerciendo presión competitiva a las Partes y que, a la luz de los antecedentes de la Investigación, resultan ser una alternativa a las Partes para los clientes que adquieren los servicios de este segmento. Entre ellos se encontrarían Vigaflow, Ecopreneur, Tecnorecursos, Cotaco, Nicolaides, y Aguasin⁷⁷.
52. A la luz de lo expuesto, es posible concluir que no existirían riesgos sustanciales para la competencia para el segmento en análisis en caso de materializarse la Operación.

v. Diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de gran escala para clientes industriales

53. Bajo este acápite se analizarán el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de gran escala⁷⁸. En lo que sigue, y bajo un enfoque conservador, se examinará en detalle los riesgos para la competencia que la Operación pudiera tener, considerando, por una parte, a los proyectos de

⁷⁴ En efecto, en estos estudios se puede observar que los potenciales competidores observados por Suez en este tipo de licitaciones —y dependiendo del proyecto— serían Vigaflow, Ecopreneur, Simtech, Aguasin, Holistech, entre otros; mientras que en el caso de Veolia se señala como principales competidores a Vigaflow, Aguasin y Ecopreneur. Véase presentación ‘ODF Unilever Panamericana’ acompañada por Veolia en respuesta al Oficio Ord. N°1602-21, y presentaciones ‘PGC022-R01 Nota Informativa - Nueva Oferta’, ‘PGC022-R01 Nota Informativa - MOLYB - D&C RO’, ‘PGC022-R01 Nota Informativa - Nueva Oferta’, acompañadas por Suez en respuesta al Oficio Ord. N°1601-21.

⁷⁵ Cuestionario efectuado a través de la plataforma Zoho Survey a clientes industriales de plantas de tratamiento de aguas, entre los días 2 y 19 de noviembre de 2021, mediante Of. Circ. Ord. N°60-21. Este Cuestionario fue enviado a todos los clientes industriales que convocaron licitaciones de plantas de tratamientos en las que Suez y/o Veolia participaron. A la fecha de cierre del Cuestionario se registró una tasa de respuesta de 37 clientes de un universo de 81.

⁷⁶ Al respecto, se observa que, ante indisponibilidad de una de las Partes, los clientes consultados a través del cuestionario mencionan como alternativa a ICR Group, Black & Veatch, Ecopreneur, Aguasin, Osmoflo, y Vigaflow entre otros. Véase respuestas al oficio Circ. N° 60-21.

⁷⁷ En efecto, actores como Ecopreneur se han adjudicado más de [24] contratos en proyectos de menor escala desde 2015 a la fecha, mientras que Tecnorecursos se ha adjudicado [25] contratos desde 2010 a la fecha. Véase respuesta de Ecopreneur a Oficio Ord. N°24-21, y de Tecno Recursos S.A. a Oficio Ord. N°61-21.

Por su parte, Cotaco se ha adjudicado [26] contratos en el mismo periodo. Véase respuesta de Cotaco a Oficio Ord. N°63-21.

Asimismo, véase competidores de licitaciones informados por Veolia en respuesta a Oficio Ord. N°1553-21, por Suez en respuesta a Oficio Ord. N°1552-21, y por diversos clientes en respuesta a Oficio Circ. N°60-21.

⁷⁸ Entendiendo como tales para efectos exclusivos del análisis a aquellas que implican un valor de inversión que iguala o excede los US\$4 millones.

desalinización de agua de mar, y, por otra, a los proyectos de tratamiento de agua de cualquier otra índole⁷⁹.

a. Plantas desalinizadoras de agua de mar

54. Para evaluar el impacto competitivo de la Operación, se consideró como un segmento en particular a las plantas desalinizadoras de gran escala para clientes industriales⁸⁰. Al ser proyectos desarrollados en base a licitaciones, se realizó un análisis de competencia “por el mercado” para cada una de las licitaciones de grandes plantas desalinizadoras ocurridas en Chile durante la última década a nivel industrial⁸¹.
55. Desde el año 2011 a la fecha, esta División constató la realización de 16 procesos de licitación en este segmento⁸². De ellos, Veolia participó solamente en **[27]**, mientras que Suez lo hizo en **[28]** procesos licitatorios, adjudicándose **[29]**. En la única licitación en que coincidieron, el adjudicatario fue un tercero⁸³.
56. Como se observa en la Tabla N°3, existe una serie de competidores, distintos a Veolia y Suez, que se han adjudicados proyectos de desalinización de gran escala. Tal es el caso de empresas como Abengoa, Acciona, Aguasín o IDE, o bien, de consorcios conformados a propósito de cada licitación, tales como Bechtel-ICSK, Tedagua-Mitsui o Marubeni-Transec-Techint (MTT), y según se muestra, las Partes solamente han coincidido en **[30]** en el año 2014 –en el que ninguna de ellas resultó ganadora–.

⁷⁹ Lo anterior, dado que el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento para la desalinización de agua de mar puede constituir un mercado de producto en sí mismo, especialmente respecto de la industria minera.

⁸⁰ Los proyectos de desalinización de agua de mar de menor escala se encuentran incluidos en la Sección II letra iv) de este Informe.

⁸¹ El análisis consideró dos tipos de proyectos. Por un lado, la realización de nuevos proyectos, y por otro, la ampliación de proyectos existentes. De esta forma, mediante la participación y/o el ranking en cada licitación se evaluará la cercanía competitiva de las Partes, mientras que en base al número de competidores o su capacidad de adjudicación de proyectos se determinará la disciplina competitiva que pueden ejercer otros competidores en el mercado.

⁸² No se consideró aquellos proyectos actualmente en evaluación de impacto ambiental, ni aquellos proyectos cuyo proceso de licitación aún no ha comenzado. Si se consideró aquellos proyectos licitados y adjudicados que fueron modificados o cancelados con posterioridad al proceso de licitación, correspondientes a los proyectos N°7 y N°13, respectivamente.

⁸³ Licitación **[37]**.

Tabla N°3: Plantas desalinizadoras de gran escala para clientes Industriales

N°	Año	Cliente	Tipo de Contrato	Monto Inversión (Millones USD)	Adjudicatario	Veolia	Suez
1	2011	Antofagasta Minerals	S/I	S/I	Otro Competidor	No	No
2	2012	Antofagasta Minerals	S/I	S/I	Almar Water	No	No
3	2013	Sierra Gorda SCM	EPC	20	FCC Aqualia	No	No
4	2013	Ludwig Mining	EPC	50	FCC Aqualia	No	No
5	2014	[31]	[32]	[33]	[34]	[35]	[36]
6	2014	Aes Gener	BOOT	26	Abengoa	No	No
7	2014	[38]	[39]	[40]	[41]	[42]	[43]
8	2014	CAP	BOOT	100	Acciona	No	No
9	2016	[44]	[45]	[46]	[47]	[48]	[49]
10	2018	BHP Billiton	EPC	3.430	Bechtel-ICSK	No	No
11	2019	BHP Billiton	BOOT	620	Tedagua-Mitsui	No	No
12	2019	Teck	EPC	S/I	IDE	No	No
13	2019	Codelco	BOOT	1.000	Consorcio MTT	No	Si
14	2021	Antofagasta Minerals	Pendiente de adjudicación			No	No
15	2021	[50]	[51]			[52]	[53]
16	2021	[54]	[55]	[56]	[57]	[58]	[59]

Fuente: Elaboración propia según antecedentes recabados durante la Investigación⁸⁴.

57. De lo anterior se observa que las Partes no son especialmente cercanas competitivamente –dada la escasa coincidencia en procesos licitatorios en este segmento– y que existe un alto número de actores que participan en los procesos de licitación y que se han adjudicado proyectos. De ello es posible concluir que, de perfeccionarse la Operación, existen actores capaces de ejercer presión competitiva en el mercado, y disciplinar a las Partes⁸⁵.

b. Plantas de tratamiento de agua (excluyendo la desalinización)

58. Con respecto a este segmento, en la Tabla N°4 siguiente se detallan los procesos de licitación de diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de agua de

⁸⁴ Específicamente, las fuentes de cada proyecto son: proyecto N°1 y N°14: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SI6xjq10GtUJ:https://datos.gob.cl/dataset/28cdba8-d-7037-4231-82e3-23aaca3d7f60/resource/4e5bbf19-d947-4911-b753-3826801b56b1/download/plantasdesaladoras2019.xlsx+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=cl>, proyecto N°2: <https://almarwater.com/es/pf/antucoya-mining/>, proyecto N°3 y N°4: <https://www.aqualia.com/web/aqualia-global/-/fcc-aqualia-en-la-gran-exhibicion-internacional-de-la-industria-minera-exponer> y <https://www.bnamerica.com/es/noticias/fcc-aqualia-pone-en-marcha-proyecto-en-sector-minero-de-chile>, proyecto N°5: Oficio Circ. N° 35-21 y <https://www.portalminero.com/pages/viewpage.action?pageId=94326945>, proyecto N°6: <http://www.abengoa.cl/web/es/areas-de-actividad/plantas-desalinizadoras/proyecto/Angamos-00001/>, proyecto N°7: Oficio Circ. N°61-21 y Oficio Circ. N°1553-21, proyecto N°8 <https://www.retema.es/articulo/desaladora-de-mina-cerro-negro-norte-copiapo-chile-G9cKk>, proyecto N°9: Oficio Circ. N° 35-21, proyecto N°10: <https://www.mch.cl/reportajes/nueva-desaladora-de-escondida-ews-evaluan-su-ampliacion/>, proyecto N°11: <https://www.portalminero.com/display/NOT/2018/06/18/Planta+desalinizadora+de+Spence%2C+Mitsui+y+Ted+agua+consiguen+financiamiento+para+construir+proyecto>, proyecto N°12: <https://www.portalminero.com/wp/ide-technologies-por-desaladora-de-quebrada-blanca-2-la-planta-debiese-estar-produciendo-agua-en-2021/>, proyecto N°13: https://www.codelco.com/codelco-adjudica-proyecto-de-desalinizacion-para-usar-agua-de-mar-en-sus/prontus_codelco/2019-11-04/094217.html, proyecto N°15: Oficio Circ. N°1553-21, proyecto N°16: Oficio Circ. N° 61-21 y Oficio Circ. N°1552-21. [Para todas las fuentes públicas, última visita: 6 de diciembre 2021].

⁸⁵ Lo anterior, coincide con lo expresado tanto por competidores del segmento en las respuestas a oficios y/o declaraciones, tales como [64], como también por proveedores locales de proyectos de menor escala, tales como [65].

gran escala⁸⁶. Según se muestra, en total se registraron 19 licitaciones de este tipo entre los años 2010 y 2021 —periodo de análisis apropiado dada la menor frecuencia de este tipo de proyectos—. En este periodo, Suez participó en **[60]** licitaciones de un valor superior a US\$4 millones, **[61]**, mientras que Veolia participó en **[62]** licitaciones sobre el umbral de US\$4 millones, y se adjudicó **[63]** de ellas.

Tabla N°4: Licitaciones de plantas de tratamiento de aguas de gran escala (2010-2021)
[66]

N°	Año	Industria del Convocante	Tipo de contrato	Monto de inversión (MMUSD) ⁸⁷	Adjudicatario	Competidor 1	Competidor 2
1	2017	Minería					
2	2018	Celulosa					
3	2016	Minería					
4	2015	Minería					
5	2018	Alimentos y Bebidas					
6	2015	Celulosa					
7	2015	Minería					
8	2015	Acuicultura					
9	2015	Celulosa					
10	2018	Celulosa					
11	2018	Celulosa					
12	2019	Celulosa					
13	2015	Energía					
14	2018	Minería					
15	2010	Alimentos y Bebidas					
16	2016	Alimentos y Bebidas					
17	2016	Alimentos y Bebidas					
18	2018	Celulosa					
19	2017	Minería					

Fuente: Elaboración propia basada en información de las Partes y clientes en respuesta a Oficio Circ. N°60-21 y Oficio Ord.N°1683-21

Notas: (i) Sólo en el caso de las licitaciones de la industria de la celulosa, los competidores se encuentran ordenados de acuerdo al ranking establecido por los clientes; (ii) Al indicar 'Otro competidor' u 'Otro(s) competidor(es)' se hace referencia a competidores no identificados; no obstante, no corresponderían ni a Suez ni Veolia de acuerdo a lo informado en respuesta a los Oficios Ord. N°1552-21 y Ord. N°1553-21.

59. Según se desprende de la Tabla N°4 anterior, las Partes concurren como competidores a una misma licitación en **[67]** oportunidades en once años, **[68]** de ellas vinculadas a la industria de la celulosa, y **[69]** de ellas a la minería. La información da cuenta que existen otros actores que operan actualmente como alternativas a las Partes, tanto en la industria de la minería como de la celulosa⁸⁸.
60. A efectos de recabar información de los principales actores de las industrias que demandan los servicios de diseño, suministro y construcción de plantas de tratamiento de aguas de gran escala —alimenticia, acuicultura, minería y celulosa— y verificar o descartar la existencia de alternativas a las Partes, en complemento a la información contenida en la Tabla N°4 anterior, esta División elaboró un Cuestionario, cuyos resultados se muestran en la Tabla N°5 siguiente.

⁸⁶ La Tabla N°4 contiene información de la totalidad de las licitaciones en que participaron las Partes, además de otras que esta División logró recabar a través del Cuestionario implementado a diversos clientes que requieren plantas de tratamiento.

⁸⁷ Los montos de inversión de cada año fueron actualizados considerando el índice de precios al consumidor, y llevados a octubre de 2021.

⁸⁸ En cuanto a la licitación convocada por un cliente de la minería, Aguasin fue contendor de las Partes, actor que también ha sido referido por clientes mineros como alternativa a las Partes en proyectos de gran escala. Al respecto, véase respuestas de clientes identificados como pertenecientes a la industria minera en el Cuestionario (Oficio Circ. N°60-21).

Tabla N°5: Alternativas mencionadas en el Cuestionario por clientes de plantas de tratamiento de aguas de gran escala

Industria	Alternativas referidas por clientes
Alimentos y bebidas	Nijhuis, Ecopreneur, Bioarmor, Paques, Ashbrook (Alfa Laval), BAPA
Acuicultura	Aguasin, Ecopreneur, Billund Aquaculture, Akvagroup
Minería	Ecolab (Nalco Water), Acciona, Cadagua, Aguasin, Abengoa, IDE
Celulosa	Enfil, Flootech

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por clientes en respuesta a Oficio Circ. N°60-21.

61. Según muestra la Tabla N°5, mediante el Cuestionario los clientes mineros refirieron a Nalco-Ecolab, Acciona, Cadagua, Abengoa, e IDE como alternativas equivalentes o relativamente similares a las Partes⁸⁹, y ninguno mencionó a Suez o Veolia como principal alternativa ante la indisponibilidad de uno de ellos⁹⁰⁻⁹¹.
62. En particular, esta División indagó en detalle las opciones a las Partes en la industria de la celulosa, toda vez que los clientes registraron menos alternativas que en las otras industrias analizadas y otorgaron cierto grado de relevancia a la presencia local de los convocados a las licitaciones⁹², sumado a la mayor cercanía competitiva de las Partes en este segmento, según se expone *infra*.
63. De la información recabada se tiene que en las licitaciones convocadas por clientes de la industria celulosa⁹³ Suez resultó en [70] posición en [71] de las [72] veces en que compitió con Veolia, y quedó en [73] lugar en la restante ocasión; quedando de manifiesto una cercanía entre las Partes. Por su parte, Veolia sería un competidor relevante, habiéndose adjudicado [74] licitaciones que han sido convocadas en dicha industria.
64. Al respecto, al analizar los documentos internos provistos por las Partes en el marco de la Investigación, no es posible concluir inequívocamente que las Partes se consideren recíprocamente sus principales rivales. Si bien en las licitaciones singularizadas mediante los números 10, 11 y 18 en la Tabla N°4 anterior, Suez consideró a Veolia como su principal competidor⁹⁴, Veolia —con motivo de la licitación

⁸⁹ En el Cuestionario se consultó: "Identifique si conoce un proveedor internacional que podría ofrecer servicios de diseño y suministro de plantas de tratamiento de aguas en Chile en condiciones equivalentes o relativamente similares a los proveedores presentes actualmente en nuestro país en términos de capacidades de ingeniería, tecnología, soporte, entre otras. Ordénelos de acuerdo a su preferencia".

⁹⁰ Cabe señalar que algunos clientes mineros mencionaron como alternativa ante la indisponibilidad de una de las Partes a la firma ingeniería Black & Veath, la cual sólo efectúa la ingeniería de proyectos de tratamiento de agua, lo que da cuenta que algunos procesos de diseño y suministro también pueden ser licitados de forma separada. En efecto, Black & Veath ha sido adjudicataria de más de [76] estudios de diseño de plantas de tratamiento de aguas a clientes de la minería, varios de los cuales involucran proyectos de gran escala. Véase respuesta de Black & Veath a Oficio Ord.N°61-21.

⁹¹ Asimismo, con excepción de un cliente minero, ninguno refirió efectos negativos de la Operación. En efecto, un único cliente minero —que ha requerido proyectos de menor escala y que ha adjudicado sus licitaciones a actores como Vigaflow, IPA y VMS— indicó que 'toda concentración de mercado podría ser negativa'. No obstante, este mismo señaló que existen alternativas a las Partes tales como IPA Argentina S.A.; Lenntech, y Filtomat Water Systems. Véase respuestas a Oficio Circ. N°60-21.

⁹² Respecto a la presencia local fue señalado que necesaria para el otorgamiento de asistencia al momento de la puesta en marcha y operación y de la planta. Véase respuesta de Celulosa Arauco y Constitución S.A. a Oficio Circ. N°60-21.

⁹³ En las cuales se logró reconstruir el ranking mediante la información aportada por los clientes convocantes.

⁹⁴ Véase 'Nota Arauco MAPA 17102018', acompañado por Suez en respuesta a Oficio Ord. N°1601-21.

individualizada bajo el número 2 de la Tabla N°4— ponderó a **[75]** como su principal rival⁹⁵.

65. A su vez, consultados algunos clientes de la industria de celulosa, éstos señalaron que las Partes serían los principales proveedores para sus requerimientos en este segmento, aduciendo escasas alternativas a las Partes de la Operación⁹⁶. A la luz de estas consideraciones, esta División observó que dichos clientes desarrollaron licitaciones cerradas⁹⁷, en que —particularmente desde 2018 a la fecha— las Partes eran llamadas a participar, junto a un grupo reducido de terceros. En atención a ello, es que esta División ponderó las consideraciones planteadas por los actores a la luz de la información recabada en la Investigación, verificándose la existencia de alternativas disponibles en el mercado, con capacidad de ejercer presión competitiva relevante a la entidad concentrada.
66. En primer lugar, se observa la presencia de diversos actores que ya sea han participado en procesos licitatorios y/o que han sido adjudicatarios de licitaciones de plantas de tratamiento de aguas de gran escala para la industria de la celulosa en los últimos diez años, según demuestra la Tabla N°4. Al respecto, resulta destacable un entrante reciente, Vigaflow que, en alianza con la estadounidense Saltworks Technologies, logró adjudicarse la licitación identificada con el número 12 de la Tabla N°4 anterior. A ello se suma que Nordic Water Products AB (“**Nordic Water**”) y Nirosoft Industries, en años anteriores también se han adjudicado proyectos, en competencia con alguna de las Partes⁹⁸⁻⁹⁹.
67. Asimismo, y según fue señalado *supra*, el diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas de gran escala se caracterizaría por ser global, no siendo la industria de la celulosa la excepción¹⁰⁰⁻¹⁰¹.

⁹⁵ Véase estudio ‘1500151 Tender Review Summary CMPC Laja’ acompañado por Veolia en respuesta al Oficio Ord. N°1602-21.

⁹⁶ Uno indicó que ‘Veolia y Suez son los principales proveedores capaces de ofrecer el producto que una planta de celulosa requiere’ y que ‘hoy existe sólo un competidor cercano (i.e Flootech) adicional a los agentes que se concentran’ (Véase respuesta de **[77]**). En tanto, otro cliente expresó respecto a la Operación que “puede eventualmente tener efectos negativos para la competencia del mercado toda vez que existen pocos actores que pueden proveer de los suministros y servicios de tratamiento de aguas para proyectos de gran envergadura. De este modo, a nuestro parecer, la operación concentraría aún más un mercado particularmente pequeño” (Véase respuesta de **[78]**). Adicionalmente, el primero manifestó que ante la indisponibilidad de cualquiera de las Partes, su principal alternativa sería Flootech; mientras que el segundo indicó que ante la indisponibilidad de Veolia acudiría a Suez y, viceversa, ante la indisponibilidad de Suez, recurriría a Veolia; no obstante destacando a Flootech y Enfil como alternativas viables (Véase respuestas de **[79]**).

⁹⁷ Véase respuestas de Celulosa Arauco y Constitución S.A. y Empresas CMPC S.A. a Oficio Circ. N°60-21.

⁹⁸ Véase **[80]**. En el mismo sentido, fue señalado que Flootech y Enfil serían alternativas igualmente competitivas. Véase declaración del representante de **[81]**.

⁹⁹ Adicionalmente, un actor en el segmento de consultoría de ingeniería —que asesora a la industria de la celulosa en estas materias— indicó que existirían alternativas técnicamente preparadas y con capacidad financiera suficiente para llevar a cabo estos proyectos, ratificando la relevancia de Flootech y Enfil en el mercado, y sumando además a Evoqua Water Technologies (“**Evoqua**”). Evoqua ha participado en **[82]** licitaciones de clientes de la industria de la celulosa vinculadas a plantas de tratamiento de aguas, una de las cuales finalmente no se implementó. Estas licitaciones no se observan en la Tabla N°4 debido que a la fecha de este Informe no se tuvieron a la vista antecedentes del monto de inversión asociado a ellas. Véase respuesta de **[83]**.

¹⁰⁰ En efecto, competidores globales sin presencia a nivel nacional han participado en las licitaciones de plantas de tratamiento de aguas y, en el pasado, con ocasión de la construcción de las plantas de producción de celulosa previas al año 2010—Nueva Aldea, Celulosa Valdivia, y Santa Fe— se verificó que competidores globales como Nordic Water (Sulzer) y Dorr Oliver fueron adjudicatarias de plantas de tratamiento de aguas. Véase respuesta de Celulosa Arauco y Constitución S.A. al cuestionario implementado con motivo de la primera investigación. Además, véase estudio ‘CMPC Celulosa Planta Santa Fe’, disponible en < https://www.eucalyptus.com.br/icep04/08_CMPC.pdf > [Última visita: 3 de diciembre de 2021].

¹⁰¹ A ellos se sumarían otros actores como Evoqua, Xylem de ITT Corporation, Nalco-Ecolab, Lenntech, y WSP, entre otros, que si bien han sido mencionados en otras industrias como proveedores alternativos, también atenderían los requerimientos de diseño, suministro y/o construcción de plantas de tratamiento de aguas para la industria de celulosa. Al respecto véase el sitio web de Xylem: < <https://www.xylem.com/en-us/solutions/general-industry/pulp-paper-bleaching/> >, Nalco Water: < <https://www.ecolab.com/nalco>

68. Adicionalmente, se recabaron antecedentes indicativos de la posibilidad de expansión o reacomodo de los actores que no encontrándose presentes en la industria de la celulosa —tales como aquellos identificados en las Tablas N°3 y 5—, pudieran hacerlo en un tiempo breve, a la luz de los criterios de la Guía¹⁰²⁻¹⁰³. Así, para los proveedores que actualmente compiten en proyectos sobre los US\$4 millones, esta División no observó que actualmente existan impedimentos de orden técnico, financiero o de aprovisionamiento de tecnologías para su reacomodo¹⁰⁴⁻¹⁰⁵. Junto con ello, esta División observó que el desarrollo de ingeniería de estos proyectos se suele efectuar fuera de Chile —al igual que el suministro de los sistemas—, requiriéndose que los proveedores cuenten con una oficina local sólo para efectos de circunscribir los contratos a la jurisdicción chilena y poder realizar las importaciones de los equipos a territorio nacional¹⁰⁶⁻¹⁰⁷.
69. De acuerdo con los antecedentes expuestos, esta División estima que, de perfeccionarse la Operación, existen actores que continuarán ejerciendo presión competitiva relevante a la entidad concentrada, por lo que la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados analizados.

IV. CONCLUSIONES

70. En atención a los antecedentes tenidos a la vista y al análisis realizado a lo largo de este Informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración de manera pura y simple, por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia en ninguno de los mercados analizados, salvo el mejor parecer del señor Fiscal. Ello, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados.

Saluda atentamente a usted,

Francisca
Javiera Levín
Visic

Firmado digitalmente por
Francisca Javiera Levín
Visic
Fecha: 2021.12.16
12:12:20 -03'00'

FRANCISCA LEVIN VISIC
JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES

SFR/FRA/BAY

water/about/industries-we-serve/pulp-and-paper>, Lenntech: <<https://www.lenntech.com/industries/paper-and-pulp.htm>>, Evoqua: <<https://www.evoqua.com/es/markets/general-industry/pulp-paper/>>, WSP: <<https://www.wsp.com/en-CA/sectors/pulp-and-paper>>, [Última visita: 3 de diciembre 2021].

¹⁰² En este sentido, fue señalado que un proveedor internacional tardaría alrededor de cuatro meses en establecer una oficina o delegación comercial en Chile. Véase declaración del representante de [84].

Con todo, los clientes de la industria de la celulosa indicaron que [85].

¹⁰³ Al respecto, véase también Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de mayo de 2021 [en consulta], párrafos 119 y 120. En el mismo sentido, Sentencia 166 de fecha 27 de noviembre de 2018 del H. TDLC en causa Rol RRE N°1-18 "Recurso de Revisión Especial de Ideal S.A. y otro en contra de la Resolución de la FNE de 10 de mayo de 2018", considerando 107 y ss.

¹⁰⁴ Para más detalle, véase párrafo 29 de este Informe. En el mismo sentido, véase declaraciones del [86].

¹⁰⁵ A ello se suma que, de acuerdo a la Tabla N°4, la industria de la celulosa se caracterizaría por contratos de EP —sin desarrollo de obras civiles— lo que facilitaría la expansión de actores presentes en otras industrias.

¹⁰⁶ Véase declaraciones del [87].

¹⁰⁷ Además, respecto al otorgamiento de asistencia al momento de la puesta en marcha y operación y de la planta de tratamiento de aguas, esta División verificó que la asistencia remota sería posible y que no existirían inconvenientes para que profesionales viajen a Chile con el objeto de supervisar las obras y capacitar a los trabajadores de la en ídad convocante, circunstancia que sería habitual en este tipo de adjudicaciones. Al respecto véase declaración del [88].

ANEXO N° 1

RESOLUCIÓN DE REINICIO DE PLAZO

9 DE JULIO DE 2021

Santiago, 9 de julio de 2021

VISTOS:

1. El documento correlativo de ingreso N°07906-21, de fecha 23 de marzo de 2021, por el cual Veolia Environnement S.A. ("**Veolia**" o el "**Notificante**") comunicó a esta Fiscalía Nacional Económica ("**Fiscalía**" o "**FNE**") su intención de celebrar la operación de concentración (la "**Notificación**") consistente en la eventual adquisición del control exclusivo de Suez S.A. ("**Suez**") por parte de Veolia mediante una oferta pública voluntaria de adquisición de acciones de acuerdo al literal b) del artículo 47 del Decreto con Fuerza de Ley N°211, 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**") (la "**Operación**").
2. La presentación de fecha 23 de marzo de 2021, correlativo de ingreso N°07905-21, por medio de la cual Veolia solicitó autorización y exención de acompañar ciertos documentos relativos a Suez por cuanto no se encontrarían razonablemente disponibles para Veolia, toda vez que la oferta pública de acciones mediante la cual se proyectaba perfeccionar la Operación era hostil para Suez –lo que en los hechos implicaba su resistencia a colaborar con la Notificación¹–; y la resolución de fecha 7 de abril de 2021 por medio de la cual la Fiscalía autorizó y accedió parcialmente a las solicitudes mencionadas.
3. La resolución de fecha 7 de abril de 2021 por la que la Fiscalía determinó la falta de completitud de la Notificación.
4. El documento de fecha 21 de abril de 2021, ingreso correlativo N°08420-21, por medio del cual el Notificante acompañó nuevos antecedentes con objeto de subsanar los errores y omisiones de la Notificación.
5. La comunicación de fecha 30 de abril de 2021, por medio de la cual el Notificante informó a la Fiscalía acerca de los nuevos términos en los que se encontraban las negociaciones relativas a la Operación.
6. La resolución de inicio de investigación, de fecha 5 de mayo de 2021, y en particular el considerando 8° de la misma, que señalaba la obligación de Veolia de informar a la Fiscalía los hechos, actos o convenciones que modificaran los antecedentes proporcionados, de conformidad al inciso sexto del artículo 48 del DL 211 ("**Investigación**").
7. Las comunicaciones de fechas 17 y 21 de mayo de 2021, por medio de las cuales el Notificante informó a la FNE acerca del nuevo acuerdo alcanzado entre Veolia y Suez con fecha 14 de mayo de 2021, en relación a ciertos nuevos términos para llevar a cabo la Operación; y el correo electrónico remitido por la Fiscalía de fecha 4 de junio de 2021, en donde se le señaló a las Partes que –a la luz de la información entregada– dichos nuevos términos no tendrían la naturaleza de modificación significativa de conformidad con el artículo 48 inciso 6° del DL 211.
8. El acuerdo de combinación entre Veolia y Suez, de fecha 14 de mayo de 2021, correlativo ingreso N°9001-21, y asimismo, el memorándum de entendimiento de

¹ Presentación de Veolia de fecha 23 de marzo de 2021, p. 2: "*el Directorio de Suez es hostil a la Operación y, por lo tanto, no coopera (ni, probablemente, cooperará) con Veolia en ningún asunto relativo a la Oferta Pública (incluyendo cualquier aprobación obligatoria de control de fusiones)*".

misma fecha celebrado con un consorcio adquirente formado por Meridiam SAS, Global Infrastructure Management Management, LLC, Caisse des Dépôts et Consignations y CNP Assurance (el "**Consortio**") el que se obligó a adquirir ciertos activos de Suez, para la conformación de una nueva entidad denominada "*New Suez*" ("**Nueva Suez**").

9. La comunicación de Veolia, de fecha 10 de junio de 2021, que informa a la FNE sobre una posible nueva modificación de la Operación en razón de negociaciones con Suez para su integración y la conformación que tendría Nueva Suez.
10. El acuerdo de suspensión de la investigación suscrito entre Veolia y la FNE en los términos del inciso segundo del artículo 60 del DL 211, de fecha 10 de junio de 2021, por un plazo de 15 días, suspensión que concluyó con fecha 5 de julio de 2021.
11. La comunicación de Veolia, de fecha 1° de julio de 2021², por medio de la cual acompañó documentos que contendrían nuevos antecedentes relacionados al perfeccionamiento de la Operación y la forma definitiva que finalmente adoptaría Nueva Suez³.
12. Lo preceptuado en los artículos 47, 48 y 57 del texto refundido, coordinado y sistematizado del DL 211.
13. Lo establecido en el Decreto Supremo N°33 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que Aprueba Reglamento de fecha 1° de marzo del año 2017, sobre la Notificación de una Operación de Concentración, publicado en el Diario Oficial el día 1° de junio del año 2017 (el "**Reglamento**"), y en especial en su artículo 9.
14. La Guía de Competencia de la Fiscalía, de junio de 2017 (la "**Guía de Competencia**").

CONSIDERANDO:

1. Que, el artículo 48 inciso 6° del DL 211 señala que a la notificación de una operación de concentración deberán acompañarse los antecedentes que permitan evaluar, preliminarmente, los eventuales riesgos que la operación notificada pudiese significar para la libre competencia. Además, indica que deben ser puestos en conocimiento de la Fiscalía los hechos, actos o convenciones que modifiquen en cualquier forma los antecedentes, estimaciones, proyecciones o conclusiones que hubieren proporcionado los notificantes, tan pronto como tales hechos, actos o convenciones lleguen a su conocimiento.
2. Que, en caso de que la modificación de los antecedentes, estimaciones, proyecciones o conclusiones que los notificantes pongan en conocimiento de la Fiscalía sea significativa, el mismo precepto legal señala que el Fiscal Nacional Económico dictará una resolución declarando lo anterior, a partir de la cual los plazos del procedimiento comenzarán a contabilizarse como si se tratase de una nueva notificación.

² Restando siete días para el vencimiento del término legal de la investigación en Fase I.

³ Los documentos acompañados son los siguientes: (i) una oferta final y vinculante del Consortio para la adquisición de ciertos activos de Suez mediante la ejecución de un *carve-out*; y (ii) un acuerdo de opción de venta ("**Put Option Agreement**"), que contiene un contrato de compraventa de acciones y activos ("**Share and Asset Purchase Agreement**") para la venta de Nueva Suez por parte de Veolia al Consortio.

3. Que, con fecha 10 de junio de 2021, el Notificante enunció, mediante correo electrónico, sobre una posible nueva modificación de la Operación en razón de negociaciones con Suez para su integración y [REDACTED]
[REDACTED]
4. Que, del análisis de los nuevos antecedentes sobre la Operación [REDACTED] es posible advertir una alteración en la estructura de control de las entidades que participan en los mercados declarables, en comparación con lo originalmente informado en la Notificación, que dicen relación, en específico, con [REDACTED]
[REDACTED] que no habría sido previamente informada a esta Fiscalía ni por el Notificante ni por Suez⁴. Dicha sociedad tendría actividades en Chile relacionadas al mercado relevante declarable definido en la Notificación como [REDACTED]
[REDACTED]
5. Que, en efecto, conforme con el análisis de esta Fiscalía de los nuevos antecedentes presentados, [REDACTED]
[REDACTED] Lo anterior es particularmente relevante para el análisis competitivo de la Operación, ya que [REDACTED] a participado en licitaciones realizadas por clientes en Chile en uno de los mercados declarables analizados en la Investigación particularmente e [REDACTED]
[REDACTED]
6. Que, conforme a los antecedentes de la Operación, correspondería entonces considerar en la evaluación competitiva realizada por esta Fiscalía la presencia de [REDACTED]
7. Que, a la luz de lo expuesto, resulta evidente para esta Fiscalía que los nuevos antecedentes indicados en el considerando 3° anterior, referidos [REDACTED]
[REDACTED] modifican en forma significativa las estimaciones, proyecciones o conclusiones que fueron proporcionados por Veolia en la Notificación. Los nuevos antecedentes alteran el análisis competitivo que debe efectuar esta Fiscalía respecto de la Operación, al tener que considerar una nueva estructura de control y

4

5

En efecto, conforme declaraciones de clientes de la industria, [1] y adicionalmente en respuestas a oficios de requerimiento de información por parte de clientes de la industria Oficio Circ. Ord. N°0035-21, [2]. Para los efectos de la presente resolución, la numeración presentada entre corchetes ("[]") se refiere a información de carácter confidencial de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en el Anexo N°1.

la intervención de nuevas entidades no comprendidas en la información entregada por los agentes económicos que toman parte en la Operación⁷.

8. Que, por otra parte, el artículo 9, inciso 2° del Reglamento establece que el Fiscal Nacional Económico podrá, dentro de los 30 días a que se refiere el artículo 54 del DL 211 y bajo determinados supuestos, requerir que la notificación de la operación de concentración se efectúe de conformidad con lo previsto en el Título II del Reglamento –que contempla el mecanismo de notificación ordinario–, no obstante haberse cumplido los supuestos de procedencia del mecanismo de notificación simplificada al momento de la Notificación.
9. Que lo anterior se deberá efectuar, cuando resulte necesario para una adecuada investigación de los posibles riesgos para la competencia derivados de la operación de concentración. Entre dichos supuestos, se incluye el señalado en la letra d) de dicho artículo, esto es, los “*casos en que los mercados presenten altas barreras a la entrada, un alto grado de concentración o problemas conocidos de competencia*”, conforme los antecedentes tenidos a la vista en la investigación.
10. Que al respecto, la Investigación de la Operación permitió a esta Fiscalía identificar la plausibilidad de que el segmento de diseño y construcción de sistemas de tratamiento de aguas de gran escala para clientes industriales conformaría un mercado relevante en sí mismo y separado de otros segmentos.
11. Que, bajo dicha definición, no se observaría una sustitución por el lado de la demanda atendido que los clientes industriales no considerarían a las plantas de tratamiento de aguas de menor escala como un sustituto apropiado de las plantas de mayor escala⁸. Por otra parte, tampoco se verificaría sustitución por el lado de la oferta, toda vez que los proveedores de servicios de diseño y construcción de plantas de tratamiento de menor escala con actual presencia en Chile no contarían con la posibilidad de participar de servicios de provisión de plantas de tratamiento de mayor escala ante un incremento de los márgenes de negocio⁹, así como tampoco existiría evidencia a la fecha de que proveedores internacionales diferentes a Veolia y Suez sean una alternativa para los clientes nacionales de este segmento¹⁰.
12. Que, en línea con lo anterior, se observarían preliminarmente condiciones de entrada poco favorables para que actores establecidos en otros segmentos de la industria –incluso aquellos activos en servicios de diseño y construcción de plantas de tratamiento de menor escala– puedan ya sea entrar o reacomodarse y competir

⁷ Guía de Competencia, p. 30, párrafo 116: “*Modificaciones sustanciales que hayan de efectuarse a las operaciones de concentración podrán afectar la evaluación que haya hecho, o se disponga a hacer, la Fiscalía. Para tales efectos, serán particularmente relevantes aquellas modificaciones que digan relación con el tipo de operaciones de concentración de que se trate (vías para una operación de concentración), su duración y/o sus nexos geográficos*”.

⁸ En ello inciden factores como el consumo de energía, eficiencia del uso del agua, y costos de operación y mantenimiento de las plantas, entre otros. Véase declaraciones de [3].

⁹ Esto se debería, principalmente, a limitaciones en relación a capacidad de financiamiento, tecnológicas e ingenieriles (*know how*). Véase respuestas a Oficio Circ. Ord. N°0034-2021.

¹⁰ Conforme los antecedentes recabados en la investigación, de las licitaciones que a la fecha han sido informadas por clientes industriales que han requerido de plantas de tratamiento de aguas de mayor escala desde el año 2018, en su totalidad fueron adjudicadas a los agentes económicos que toman parte en la Operación o a entidades pertenecientes a sus grupos empresariales.

efectivamente en la provisión del diseño y construcción de sistemas de gran escala en el cual participan las Partes¹¹.

13. Que, adicionalmente, la Investigación muestra que Suez y Veolia serían los principales participantes en licitaciones del señalado segmento en Chile, siendo cada uno la principal alternativa ante la ausencia del otro, lo que revelaría una alta cercanía competitiva entre ambos¹². Al respecto, los clientes consultados que han licitado el diseño y construcción de plantas de tratamiento de gran escala, indicaron que Veolia y Suez serían los principales proveedores en Chile por lo que, de acuerdo a los antecedentes recabados, la Operación podría implicar una alta concentración del segmento¹³.
14. Que, a la luz de lo expuesto y conforme lo dispone el artículo 9, inciso 2°, letra d) del Reglamento, la definición plausible de mercado relevante de producto de provisión a clientes industriales de plantas de tratamiento de aguas de mayor escala, incluso con un alcance geográfico más amplio que el nacional, presentaría altas barreras a la entrada, así como un alto grado de concentración, por lo que procede requerir que la notificación de la Operación se efectúe de acuerdo al procedimiento ordinario, según el Título II del Reglamento.
15. Que, esta Fiscalía deja constancia que de conformidad al artículo 48 inciso 4° del DL 211, la obligación de notificar recae en forma conjunta sobre Veolia y Suez, como agentes económicos que toman parte en la Operación, considerando además la inexistencia de la hostilidad de Suez a la Operación que fuera originalmente aducida por el Notificante.
16. Que, por tanto, tratándose de una modificación de antecedentes que reviste el carácter de significativa¹⁴, y existiendo la verificación del supuesto contenido en la letra d) del artículo 9 del Reglamento, correspondería entonces que se proceda, conjuntamente por los agentes económicos que toman parte de la Operación, a efectuar la notificación de acuerdo al procedimiento ordinario, según el Título II del Reglamento, y a contabilizar los plazos como si se tratase de una nueva notificación, conforme los términos del inciso 6° del artículo 48 del DL 211. Esta Fiscalía, por tanto, tendrá a su vez el plazo de 10 días hábiles desde su presentación para determinar si se trata de una notificación completa, según lo señalado en el artículo 50 inciso 2° del DL 211.

¹¹ Véase pie de página 10.

¹² De las licitaciones que a la fecha han sido informadas por clientes industriales que han requerido de plantas de tratamiento de aguas de mayor escala, [4]. Véase respuestas de [5] a Oficio Circ. Ord. N°0035-2021 y [6] a Oficio Circ. Ord. N° 27-2021. Además, declaración de [7].

¹³ Véase declaraciones de [8]. Asimismo, véase respuestas de [9] a Oficio Circ. Ord. N°0035-2021 y [10] a Oficio Circ. Ord. N°0027-2021.

¹⁴ Salvo en asuntos excepcionales que no modifiquen un elemento sustancial de la Operación, o que incida para adoptar la decisión. Resulta ilustrativo que la Comisión Europea ha dicho que, a modo de ejemplo, "se consideran cubiertas por la decisión de autorización de la Comisión modificaciones menos significativas de la transacción, por ejemplo, cambios menores en los porcentajes del accionariado, que no afectan al cambio en el control o a la naturaleza de dicho cambio, cambios en el precio de la oferta, en el caso de ofertas públicas de adquisición o cambios en la estructura de la empresa a través de la cual se efectuó la transacción". Comunicación consolidada de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia, realizada de conformidad con el Reglamento (CE) N ° 139/2004 del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas, p. 30.

RESUELVO:

- 1°.- **DECLÁRESE SIGNIFICATIVA**, conforme al artículo 48 del DL 211, la modificación de los antecedentes, estimaciones, proyecciones o conclusiones de la Notificación en virtud de los antecedentes de la Operación proporcionados por Veolia.
- 2° **CONTABILÍCESE EL PLAZO** del procedimiento como si se tratase de una nueva notificación en razón de lo dispuesto en los considerandos precedentes, teniendo por tanto esta Fiscalía el plazo de 10 días hábiles, desde que se presente una nueva notificación, para determinar si se trata de una notificación completa, según lo señalado en el artículo 50 inciso 2° del DL 211.
- 3°.- **REQUIÉRASE A LOS AGENTES ECONÓMICOS QUE TOMAN PARTE EN LA OPERACIÓN** notificar conjuntamente la Operación de conformidad con lo previsto en el Título II del Reglamento, conforme al artículo 9, inciso 2°, letra d) del mismo, la que será considerada como una nueva notificación para todos los efectos legales, de conformidad al inciso final de dicho artículo. El plazo de 10 días hábiles señalado en el resuelto precedente se contabilizará a partir de la presentación de la nueva notificación conjunta que realicen los agentes económicos que toman parte en la Operación.
- 4°.- **COMUNÍQUESE AL NOTIFICANTE** la presente Resolución.

Rol FNE F267-2021.

RICARDO
WOLFGANG
RIESCO
EYZAGUIRRE

Firmado digitalmente por
RICARDO WOLFGANG
RIESCO EYZAGUIRRE
Fecha: 2021.07.09
17:07:42 -04'00'

RICARDO RIESCO EYZAGUIRRE
FISCAL NACIONAL ECONOMICO

BAY/FUK