

**ANT.:** Adquisición de control en Thyssenkrupp Mining Technologies GmbH por parte de FLS Germany Holding GmbH.  
Rol FNE F299-2021.

**Santiago, 10 de marzo de 2022.**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**

**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, relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”), recomendando la aprobación de la misma, de manera pura y simple, por las razones que a continuación se explican:

## **I. ANTECEDENTES**

### **A. Investigación**

1. Con fecha 17 de diciembre de 2021, mediante presentación correlativo ingreso N°17530-21 (“**Notificación**”), FLS Germany Holding GmbH (“**FLS**”) y Thyssenkrupp Industrial Solutions AG (“**Thyssenkrupp AG**”) y, en conjunto con FLS, (“**Partes**”) notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**” o “**FNE**”) una operación de concentración consistente en la adquisición que llevará a cabo FLS respecto de la totalidad de las acciones de Thyssenkrupp Mining Technologies GmbH (“**Thyssenkrupp Mining Technologies**”), de actual propiedad de Thyssenkrupp AG (“**Operación**”).
2. Mediante resolución de fecha 30 de diciembre de 2021, esta Fiscalía accedió a la solicitud de exención de acompañar determinados antecedentes y, a través de resolución de igual fecha, declaró incompleta la Notificación.
3. Mediante presentación de fecha 13 de enero de 2022, ingreso correlativo N°18967-2022 (“**Complemento**”), las Partes subsanaron los errores y omisiones de la Notificación.
4. De conformidad a lo señalado en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, por resolución de fecha 27 de enero de 2022, esta Fiscalía ordenó el inicio de la investigación, bajo el rol FNE F299-2021 (“**Investigación**”).

### **B. Las Partes**

5. FLS es una sociedad de responsabilidad limitada constituida conforme a las leyes de la República Federal de Alemania. Es filial indirecta de la sociedad anónima danesa FLSmidth & Co. A/S. En Chile, a través de su filial FLSmidth S.A., es proveedor de

una amplia gama de tecnologías, equipos y servicios para la industria de minería y procesamiento de minerales, así como para la industria cementera<sup>1</sup>.

6. Por su parte, Thyssenkrupp AG es una sociedad por acciones constituida de conformidad con las leyes de la República Federal de Alemania, que forma parte del grupo Thyssenkrupp<sup>2</sup>, y es titular de la totalidad de las acciones de Thyssenkrupp Mining Technologies. Thyssenkrupp AG se dedica a la producción y comercialización de materiales, equipos industriales y de capital, prestación de servicios y soluciones de ingeniería en procesos industriales y progreso sostenible<sup>3</sup>, con presencia en los siguientes segmentos: (i) tecnología automotriz; (ii) componentes industriales; (iii) tecnología de plantas; (iv) sistemas marítimos; (v) servicio de materiales; y (vi) producción de acero<sup>4</sup>.

### C. Descripción de la Operación

7. La Operación consiste en la adquisición por parte de FLS de la totalidad de las acciones de Thyssenkrupp AG en Thyssenkrupp Mining Technologies. Dicha adquisición será precedida por la separación legal y operativa *-carve out-* del negocio de tecnología de plantas y soluciones industriales para el sector minero de Thyssenkrupp AG ("**Negocio Objeto**").
8. El Negocio Objeto comprende las actividades económicas mineras relativas a los siguientes segmentos: (i) equipos y sistemas de extracción; (ii) equipos y sistemas de transporte de carga pesada o *heavy duty*; (iii) sistemas logísticos (almacenamiento y carga) para materiales a granel o *bulk materials*; (iv) equipos y sistemas de trituración y dimensionamiento; (v) equipos y sistemas de pulverización y molienda; (vi) alimentación, cribado y centrifugado; (vii) soluciones para procesos y equipos de piro e hidroprocesamiento<sup>5</sup>. Además, el Negocio Objeto comprende la prestación de servicios de mantenimiento y reparación, incluida la provisión de piezas de desgaste y repuesto, así como la prestación de servicios en el sitio (servicios en campo y construcción), renovaciones, gestión de activos (operación y mantenimiento), consultoría y capacitación para cada uno de los segmentos antes individualizados a través de centros de servicios globales (todo lo cual, en su conjunto, se conoce como servicios de postventa o *after sales*)<sup>6</sup>.
9. De acuerdo a lo informado por las Partes, la Operación constituiría simultáneamente tanto una adquisición de derechos como una adquisición de activos, en los términos que contempla el artículo 47, letras b) y d) del DL 211. Ello se debe a que la Operación implicaría la adquisición de control en Thyssenkrupp Mining Technologies por parte de FLS, conforme a la hipótesis contenida en la letra b) del artículo 47 del DL 211, junto con la transferencia a sociedades del grupo FLS de determinados activos -distintos de acciones-<sup>7</sup> pertenecientes al Negocio Objeto, situación que las Partes

<sup>1</sup> Véase Notificación, Anexo FLS-02a y Anexo FLS-03a.

<sup>2</sup> Véase Anexo tk-02a de la Notificación.

<sup>3</sup> Véase Notificación, párrafo 27.

<sup>4</sup> *Ibid.*

<sup>5</sup> *Ibid.*, página 16.

<sup>6</sup> Conforme a la Notificación, la Operación permitiría a FLS crear un proveedor global de tecnología minera con operaciones desde la mina hasta la planta, expandiendo sus relaciones estratégicas con los clientes mediante el complemento de su oferta de productos y cartera de clientes con la del Negocio Objeto –de paso, abarcando una mayor cobertura geográfica–, así como fortaleciendo la atención al cliente en los servicios de post venta y fomentando inversiones en investigación y desarrollo (I+D).

<sup>7</sup> FLS, a través de distintas sociedades del grupo, adquirirá: [REDACTED]

estiman se ajustaría a la hipótesis contenida en la letra d) del artículo 47 del DL 211. Esta División comparte lo señalado por las Partes únicamente en cuanto a la calificación jurídica de la Operación como una adquisición de derechos que le permitirían a FLS influir decisivamente en la administración de Thyssenkrupp Mining Technologies, conforme a la letra b) del artículo 47 del DL 211<sup>8</sup>.

10. Las actividades de las Partes se superponen horizontalmente en determinados segmentos de la comercialización de equipos para la industria de transformación de minerales para clientes mineros. Junto con ello, también existe traslape horizontal en la comercialización de repuestos y consumibles para equipos mineros y en los servicios de mantenimiento y reparación asociados a dichos equipos. Según lo indicado en la Notificación y de acuerdo a la información recabada en la Investigación<sup>9</sup>, no existen traslapes a nivel vertical entre las Partes.

## II. INDUSTRIA

11. En decisiones anteriores de la FNE, consistentes con lineamientos comparados, esta División ha definido el proceso de transformación de minerales como las etapas que siguen a la extracción de la materia prima de los yacimientos mineros<sup>10-11</sup>. De esta forma, la industria minera, y en específico el procesamiento de minerales, puede dividirse en las siguientes tres etapas: extracción, conminución y beneficiación.
12. La etapa de *extracción* es el primer eslabón de la cadena de valor. Corresponde al procedimiento mediante el cual se extrae el mineral de la tierra. La extracción puede llevarse a cabo utilizando excavadoras y camiones, así como otro tipo de maquinarias altamente avanzadas, como sistemas de minería continua y tecnología de IPCC<sup>12</sup>.
13. La segunda etapa de *conminución* corresponde al ciclo de trituración que tiene por objeto reducir el tamaño de la roca extraída. Esta etapa es necesaria para liberar los metales y separarlos de la denominada “roca estéril” o “roca huésped circundante”. Esta reducción de tamaño se logra típicamente a través de varias etapas de trituración o chancado de la roca y luego de molienda, hasta obtener el tamaño de la partícula requerido para pasar a la etapa de beneficiación<sup>13</sup>.
14. La tercera etapa, de *beneficiación o preparación* de materiales, se inicia una vez que se ha alcanzado el tamaño de partícula deseado en el ciclo de trituración. El mineral

---

<sup>8</sup> La letra d) del artículo 47 del DL 211 es una especificación, en cierto sentido, del supuesto contenido en la letra b) de la misma disposición. Al respecto, esta distinción es relevante para el cálculo de umbrales, y por ende para determinar la obligatoriedad de la notificación de una operación de concentración. Véase el párrafo 96 de la Guía de Competencia de esta Fiscalía de junio de 2017.

<sup>9</sup> Notificación, *Anexo Partes-02 y Anexo Partes-03*.

<sup>10</sup> Informe de aprobación Rol FNE F218-2020 Fusión de Outotec Oyj con Metso Oyj (“Informe Metso-Outotec Oyj”), disponible en: <[https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/04/inap1\\_F218\\_2019.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/04/inap1_F218_2019.pdf)> [última revisión 25.02.2022].

<sup>11</sup> Comisión Europea, M.9585 OUTOTEC / METSO (2020) disponible en: <[https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/202112/m9585\\_981\\_3.pdf](https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/202112/m9585_981_3.pdf)> [última revisión 25.02.2022].

<sup>12</sup> La tecnología de IPCC supone una estación primaria de trituración y puede tener una funcionalidad que puede ser totalmente móvil o bien ser semimóvil. En la primera, la estación primaria de trituración sigue a la excavadora dentro de la mina, recibe el material directamente y lo tritura hasta obtener tamaños que puedan trasladarse en transportadoras. En la versión semimóvil, la estación trituradora permanece en el mismo lugar durante varios años y se alimenta a partir de camiones que cubren la distancia entre la excavadora y la estación de trituración.

<sup>13</sup> Véase Informe Metso-Outotec Oyj.

se procesa en varias fases que tienen como objetivo aumentar su pureza y procesabilidad, separando los minerales valiosos de la roca huésped o estéril.

15. Dentro de estas tres etapas, existen segmentos que se definen en función de los diferentes eslabones del proceso de la cadena de valor de las actividades de minería y procesamiento de minerales, de forma que cada segmento abarca las actividades y tecnologías que son relevantes para cada una de las etapas definidas *supra*.

**Imagen 1:** Esquema del negocio de procesamiento de minerales.

Extracción	Equipos de extracción
	Equipos de transporte de carga pesada o <i>heavy duty</i>
	Equipos de logística de materiales a granel o <i>bulk materials</i>
Conminución	Equipos de trituración y dimensionamiento
	Equipos de pulverización y molienda
	Alimentación y cribado
	Equipos de piroprocesamiento e hidroprocesamiento
Beneficiación	Equipos de muestreo, preparación y análisis
	Equipos de separación, concentración y enriquecimiento
	Equipos de transporte de lodos
	Otros equipos residuales

**Fuente:** Elaboración propia en base a información de las Partes.

16. De la información recabada en la Investigación se observa que una de las principales características de la industria es que las maquinarias son diseñadas “a medida” para los clientes mineros, de acuerdo a las características, especificaciones y necesidades técnicas y económicas del proyecto en cuestión. Lo anterior es especialmente relevante para los servicios de postventa. Adicionalmente, los proveedores de equipos son titulares de las patentes, los dibujos técnicos, la capacidad de ingeniería y cuentan con la experiencia necesaria para diseñar, armar e instalar estos equipos en las respectivas faenas mineras.

### III. MERCADO RELEVANTE

#### III.1 Mercado relevante de producto

17. Las Partes definen distintos segmentos según las etapas del proceso productivo de la cadena de valor de la extracción y procesamiento de minerales del que se trate. De esta forma, indican que el traslape entre ellas se daría en los siguientes siete segmentos productivos: (i) extracción; (ii) transporte de carga pesada; (iii) logística de

materiales a granel; (iv) trituración y dimensionado; (v) pulverización y molienda; (vi) alimentación y cribado; y (vii) piroprocesamiento e hidropcesamiento<sup>14</sup>.

18. Las Partes indican que tales segmentos se definen como mercados relevantes distintos entre sí, fundando esta definición en que la mayoría de los proveedores en cada uno de ellos ofrece una amplia gama de productos y en que no existen barreras significativas a la entrada para que los proveedores puedan incorporar productos adicionales a sus carteras para ampliar la cantidad de oferta disponible.
19. En investigaciones anteriores, esta FNE ha sostenido que, cumpliendo cada línea de producto distintas funciones, no existiría sustitución entre ellas desde el punto de vista de la demanda<sup>15</sup>. Aunque en decisiones anteriores en esta industria no se ha definido con precisión el mercado relevante, sí se ha señalado que, a lo menos en lo que considera el proceso el segmento de pulverización y molienda, desde la perspectiva de la oferta sí existiría sustitución, porque los principales proveedores de este segmento pueden ofrecer los distintos tipos de equipos que se utilizan en esta etapa del proceso productivo<sup>16</sup>.
20. Sin perjuicio de lo anterior, durante la presente Investigación esta FNE pudo constatar que los principales oferentes en cada segmento son capaces de proveer los distintos tipos de equipos que se requieren para una misma etapa del proceso productivo<sup>17</sup>. Así, diversos actores del mercado consultados señalaron que, aunque los equipos se hacen a la medida y acorde a las necesidades específicas de cada cliente<sup>18</sup>, de todas formas existiría cierto grado de sustituibilidad entre la oferta de los distintos actores presentes en cada segmento<sup>19</sup>. Ello es consistente con documentos internos aportados por las propias Partes que indican que el nivel más desagregado en el que se realiza el análisis comercial y de competencia efectivamente corresponde a los segmentos indicados en la Notificación como mercados relevantes<sup>20</sup>. Sin perjuicio de lo anterior, no se considera necesario definir con precisión los mercados relevantes de productos, por no alterar las conclusiones del análisis.
21. Asimismo, y para cada segmento productivo, las Partes distinguen entre (i) la provisión del equipo de capital ("**Equipos**"); y (ii) el suministro de piezas de desgaste, piezas de repuesto, y servicios de mantenimiento, reparación y renovación para los distintos tipos de equipo de capital ("**Postventa**"), indicando que éstos pertenecen a mercados relevantes de producto distintos. Ello se funda en que la compra de Equipos y Postventa se realiza de forma separada –en instancias distintas, espaciadas en el tiempo– y en la presencia de distintos actores en cada uno de los mercados. En específico, en el mercado de Postventa participan distintos proveedores originales de

<sup>14</sup> Esto coincide con la jurisprudencia comparada, pues se señala que, en particular, los segmentos (iv) a (vii) deben distinguirse por etapas en el procesamiento de minerales. Véase (i) EC, *Case N°COMP/M.2033-Metso/Svedala*. January 24, 2001; y (ii) FTC. *FTC Settlement Preserves Competition in Global Markets for Rock Processing Equipment*. Docket No. C-4024. September 7, 2001.

<sup>15</sup> Véase Informe de aprobación sobre análisis de operación de concentración entre Komatsu American Corp. y Joy Global Inc., Rol FNE F70-2017

<sup>16</sup> Informe Metso-Outotec, p. 20

<sup>17</sup> Declaración de BHP Billiton de fecha 3 de febrero de 2022; declaración de Metso Outotec, de fecha 16 de febrero de 2022; y declaración de Antofagasta Minerals de fecha 23 de febrero de 2022. En la misma línea, véase informe *Carnegie, Capital Goods, FLSmidth* marzo 2021, Notificación, Anexo FLS-01f.

<sup>18</sup> Véase respuesta de **[1]**. Los números entre corchetes ("[-]") se refieren a información de carácter confidencial, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en un Anexo de notas confidenciales.

<sup>19</sup> Declaración de Metso Outotec, de fecha 16 de febrero de 2022

<sup>20</sup> Véase Anexo FLS-01f de la Notificación.

Equipos, así como compañías de ingeniería, proveedores locales y proveedores internacionales independientes<sup>21</sup>.

22. Adicionalmente, las Partes descartan que el mercado de Postventa se pueda subdividir en piezas de desgaste, repuestos y servicios de postventa, debido a la sustitución por el lado de la oferta, toda vez que los oferentes comercializan una amplia gama de productos pertenecientes a las distintas subcategorías y brindan a su respecto servicios de mantenimiento y reparación. Asimismo, los clientes normalmente adquieren del mismo proveedor una amplia variedad de partes y repuestos.
23. En línea con lo expuesto *supra*, es ilustrativo que decisiones de referencia a nivel comparado<sup>22</sup> han considerado ciertas categorías de producto, tomando el mercado secundario de Postventa, como un mercado único y aparte de aquel de venta de Equipos, sin realizar segmentaciones adicionales. Por su parte, si bien la FNE ha considerado anteriormente la segmentación entre servicios de mantenimiento, piezas de desgaste y repuestos críticos y estratégicos, ha dejado la definición de mercado relevante abierta<sup>23</sup>.
24. En este caso, la Investigación da cuenta que, desde la perspectiva de los clientes, no existiría sustitución entre piezas de desgaste, repuestos y servicios. En la misma línea, los clientes mineros consultados licitan o cotizan por separado cada componente y servicio<sup>24-25</sup>. Sin embargo, la información recabada muestra que los principales oferentes de piezas y productos en cada categoría de producto proveen indistintamente piezas de desgaste, repuestos y servicios<sup>26</sup>. Sin perjuicio de lo anterior, no se considera necesario definir con precisión el mercado relevante, ya que los resultados y las conclusiones se mantienen inalterados.
25. En conclusión, y si bien no es necesario definir los mercados relevantes –por no alterarse los resultados del análisis de adoptarse una u otra definición–, conservadoramente se considerarán los efectos de la Operación en cada una de las categorías de producto, distinguiendo entre Equipos y Postventa.

### III.2 Mercado relevante geográfico

26. Las Partes señalan que el mercado relevante posee un alcance global, debido a que la gran mayoría de los clientes adquieren equipos y servicios a ese nivel y a que los grandes oferentes de equipos y repuestos tienen presencia mundial.
27. En decisiones anteriores, la FNE ha destacado que en la industria minera existiría un elemento local<sup>27</sup>, relacionado a la necesidad de contar con experiencia a nivel nacional y la mejor capacidad de reacción y asistencia técnica con personal que

<sup>21</sup> Notificación, p. 28.

<sup>22</sup> Comisión Europea, M.9585 OUTOTEC / METSO (2020). Disponible en: [https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/202112/m9585\\_981\\_3.pdf](https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases1/202112/m9585_981_3.pdf) > [última revisión 25.02.2022].

<sup>23</sup> Informe Metso-Outotec p.14 y ss.

<sup>24</sup> Declaración de Declaración de BHP de fecha 3 de febrero de 2022; declaración de Anglo American de fecha 22 de febrero de 2022; y declaración de AMSA de fecha 23 de febrero de 2022.

<sup>25</sup> Véase respuestas de clientes mineros al OCO N°14-2022, de fecha 2 de febrero de 2022.

<sup>26</sup> Véase declaración de Metso Outotec, de fecha 16 de febrero de 2022.

<sup>27</sup> Esto es, la necesidad de contar con oficinas de representación en el país donde el proveedor se encuentra operando.

pueda brindar un oferente con presencia nacional frente a fallas e imprevistos<sup>28-29</sup>. Los resultados de la Investigación confirman que dicho elemento nacional existe tanto en los mercados de Equipos como en los mercados de Postventa<sup>30</sup>.

28. Cabe destacar que esta División efectuó un cuestionario dirigido a clientes mineros (“Cuestionario”)<sup>31</sup>, con el propósito de recabar información sobre el mercado y el impacto competitivo de la Operación a los clientes de las Partes. Con respecto al mercado relevante geográfico, tal como se indica en la Tabla N°1, una leve mayoría –entre 5 y 7 de los 10 encuestados dependiendo del segmento– indicó que contrataría proveedores de Equipos con presencia mundial, aun cuando no se encuentren establecidos en Chile. Asimismo, y respecto al mercado de Postventa, los resultados indican que en la mayoría de los segmentos de producto la demanda está dividida entre aquellos que prefieren contratar con proveedores establecidos en Chile y aquellos que contratarían proveedores con presencia mundial, aun cuando no se encuentren establecidos en Chile.

**Tabla N°1:** Alcance geográfico de proveedores para Equipos y Postventa

Número de respuestas	Equipos			Postventa		
	Sólo proveedores establecidos en Chile.	Proveedores con presencia mundial, aun cuando no se encuentren establecidos en Chile.	N° de respuestas	Sólo proveedores establecidos en Chile.	Proveedores con presencia mundial, aun cuando no se encuentren establecidos en Chile.	N° de respuestas
Extracción	3	7	10	4	6	10
Transporte de carga pesada	5	5	10	5	5	10
Logística para materiales a granel	5	5	10	5	5	10
Trituración y dimensionamiento	4	6	10	5	5	10
Pulverización y molienda	4	6	10	5	5	10
Alimentación y cribado	4	6	10	5	5	10
Piroprocesamiento e hidroprocesamiento	4	6	10	5	5	10

**Fuente:** Elaboración propia a partir de respuestas obtenidas en Cuestionario

29. Sin perjuicio que los resultados del Cuestionario plasmados en la Tabla N°1 no permitieron sacar conclusiones definitivas sobre su alcance, ni en Equipos ni Postventa, para efectos de la presente Investigación la FNE mantendrá el lineamiento de informes anteriores, enfocando el análisis a nivel nacional, según se expone *infra*, debido a que este nivel contaría con un menor número de oferentes y, por tanto, sería

<sup>28</sup> Véase Informe Metso-Outotec.

<sup>29</sup> Declaración de Declaración de Declaración de BHP de fecha 3 de febrero de 2022; declaración de Anglo American de fecha 22 de febrero de 2022; y declaración de AMSA de fecha 23 de febrero de 2022.

<sup>30</sup> En efecto, los contratos acompañados por los principales actores mineros, respecto a los segmentos bajo análisis, muestran que sus proveedores tendrían Rol Único Tributario y dirección en Chile, lo que sería indicativo de un enfoque más bien nacional.

<sup>31</sup> Con fecha 18 de febrero de 2022 y mediante Of. Circ. Ord. N°023-22, la FNE envió un cuestionario a dieciséis clientes mineros para responder de forma digital a través de la plataforma Zoho. La FNE recibió un total de trece respuestas de las cuales 10 se trataban de respuestas completas. De los actores que respondieron, 54% (7) correspondían a actores de la gran minería, 15% (2) de la mediana y 31% (4) de la pequeña minería. Cabe hacer presente que, si bien las opiniones informadas en el cuestionario no se pueden extrapolar a la población total de actores mineros, es una forma efectiva de recolectar y sistematizar las opiniones de un mayor número de actores respecto a ciertos temas de la estructura del mercado y las condiciones de competencia.

el marco de análisis más conservador respecto de la definición de mercado relevante geográfico<sup>32</sup>.

#### IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

##### IV.1 Análisis de traslape horizontal

###### a. Segmentos en que las Partes presentan traslapes

30. Según lo señalado *supra*, los efectos de la Operación se analizarán con respecto a los segmentos que corresponden a los distintos eslabones existentes en la cadena de valor para las actividades de extracción y procesamiento de minerales, en los cuales las Partes detentan una superposición a nivel global. Dichos eslabones consisten en siete segmentos para el suministro de Equipos y siete segmentos de suministro de servicios de Postventa para tales Equipos.
31. Por una parte, los segmentos para el suministro de Equipos son: (i) comercialización de equipos de extracción; (ii) comercialización de equipos de transporte de carga pesada; (iii) comercialización de equipos logísticos para materiales a granel; (iv) comercialización de equipos de trituración y dimensionamiento; (v) comercialización de equipos de pulverización y molienda; (vi) comercialización de equipos de alimentación y cribado; y (vii) comercialización de equipos de piropcesamiento e hidropcesamiento. Por otra parte, los segmentos de suministro de servicios de Postventa para los Equipos mencionados son: (i) suministro de servicios de Postventa para equipos de extracción; (ii) suministro de servicios de Postventa para equipos de transporte de carga pesada; (iii) suministro de servicios de Postventa para equipos logísticos para materiales a granel; (iv) suministro de servicios de Postventa para equipos de trituración y dimensionamiento; (v) suministro de servicios de Postventa para equipos de pulverización y molienda; (vi) suministro de servicios de Postventa para equipos de alimentación y cribado; y (vii) suministro de servicios de Postventa para equipos de piropcesamiento e hidropcesamiento.
32. No obstante lo anterior, a nivel local las Partes señalan no poseer traslapes en: (i) comercialización de equipos de extracción; (ii) suministro de servicios de Postventa para equipos de extracción; (iii) suministro de servicios de Postventa para equipos logísticos para materiales a granel; (iv) comercialización de equipos de piropcesamiento e hidropcesamiento; y (v) suministro de servicios de Postventa para equipos de piropcesamiento e hidropcesamiento<sup>33</sup>.
33. Pese a lo aseverado por las Partes, considerando que la información provista en la Notificación se refiere únicamente a los últimos tres años, esta Fiscalía estima que, dadas las características propias de la industria que se analizarán, dicho período de tiempo es muy limitado para determinar la existencia o inexistencia de superposición o traslape horizontal entre los productos de las Partes. En efecto, tanto las adjudicaciones de proyectos como la compra de equipos ocurren en periodos distantes en el tiempo<sup>34</sup>. Por lo tanto, para estos efectos se evaluarán los 14 segmentos en los que las Partes traslapan sus actividades a nivel global y/o local, a través de la construcción de datos económicos para los últimos cinco años, examinando, en primer lugar, la existencia o no de superposición entre las actividades de las Partes en Chile, y en caso de existir, evaluando en segundo lugar

<sup>32</sup> En efecto y según la jurisprudencia comparada mencionada *supra*, existirían actores a nivel global que no figuran en los contratos y las licitaciones que tuvo a la vista la FNE, entre ellos BGRIMM, Woodgrove, Eriez, Citic, Diemme, Ishigaki.

<sup>33</sup> Medido por los ingresos obtenidos en el periodo entre los años 2018 y 2020 en Chile. Notificación, Anexo Partes-02.

<sup>34</sup> Declaración de Metso Outotec, de fecha 16 de febrero de 2022; Informe Metso Outotec Oyj párrafo 58.

si dichos traslapes a nivel local justifican un análisis competitivo más exhaustivo sobre los efectos de la Operación.

**b. Consideraciones sobre la metodología de construcción de datos económicos de la Operación**

34. Atendidas las particularidades de los procesos de compra y procesos de licitación en la industria minera<sup>35</sup>, esta División examinará las participaciones de mercado de las Partes a partir de las ventas correspondientes al año de adjudicación entre los años 2017 y 2021. Ello permite, en un periodo más extenso, observar la evolución en la estructura competitiva, los agentes económicos más cercanos en cada segmento y la concentración para cada segmento del mercado.
35. En específico, las participaciones de mercado y umbrales de concentración se calcularon a partir del promedio en las ventas adjudicadas por licitaciones para Equipos y Postventa en tres periodos, esto es, (i) 2017-2019; (ii) 2018-2020; y (iii) 2019-2021<sup>36</sup>.

**c. Participaciones de mercado y umbrales de concentración**

**c.1 Comercialización de Equipos y provisión de servicios de Postventa en extracción**

36. La extracción es la primera etapa en la cadena de valor para el procesamiento de minerales, rocas o menas de la mina o cantera, y puede llevarse a cabo utilizando excavadoras y camiones, sistemas de minería continua y tecnología de IPCC.
37. Tanto FLS como Thyssenkrupp AG ofrecen Equipos y Postventa en este segmento, tales como excavadoras de ruedas de cangilones, trituradoras fijas, móviles y semimóviles, esparcidores, puentes transportadores móviles y equipos de transporte<sup>37</sup>.
38. Las Partes señalan poseer una oferta complementaria en este mercado, donde el Negocio Objeto tendría una presencia mayor en [2]. No obstante, en Chile las Partes manifiestan tener una escasa actividad para este segmento, [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] De esta forma, según las estimaciones de las Partes, a nivel local, las Partes alcanzarían en conjunto [0-10%] y [0-10%], [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] en Equipos y Postventa, respectivamente [3]<sup>38</sup>.
39. Sin perjuicio de lo anterior, según los antecedentes recabados por esta División, en los últimos cinco años [4], por lo que las Partes no traslapan sus actividades en este

<sup>35</sup> Los segmentos individualizados *supra* exhiben procesos de compra con montos relevantes y espaciados en el tiempo, mediante licitaciones públicas y privadas que pueden tardar más de dos años en adjudicarse. En tal contexto, si bien la medición de ventas auditadas al año ordinario provee información respecto a los participantes más relevantes del mercado y la estructura competitiva del mismo, dicha información no resulta precisa para medir efectivamente la cercanía competitiva en el mercado en razón del desfase temporal recién mencionado. De este modo, podrían existir agentes económicos sin actividad comercial en un año determinado, pero que se reactiven el año siguiente, una vez adjudicada la licitación.

A esto se agrega que, en la industria minera, los Equipos exhiben una baja frecuencia de renovación en el tiempo, pues su vida útil está sujeta a la duración del proyecto en las plantas mineras, así como el desgaste, mantención y reemplazo de piezas. Esto puede significar que un equipo exhiba una duración de 20 a 25 años en un proyecto de minería.

<sup>36</sup> La información presentada en adelante se basa en las respuestas al Of. Circ. Ord. N°15-2022 enviado a una lista de 25 actores seleccionados en base a la información aportada por las Partes y en antecedentes de investigaciones anteriores.

<sup>37</sup> Véase Notificación, párrafo 89.

<sup>38</sup> Véase Notificación, párrafo 94.

segmento, razón por la cual es posible concluir que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de Equipos y Postventa de extracción<sup>39</sup>.

### c.2 Comercialización de Equipos y provisión de servicios de Postventa de equipos de transporte carga pesada

40. Este segmento corresponde al acarreo y transporte de grandes flujos de materiales pesados y robustos que se extraen en la mina, ya sea vía transportadoras *intra-planta*, esto es, para recibir o descargar, apilar y recuperar materiales dentro de la planta, o también a través de transportadoras terrestres para distancias más extensas.
41. Las Partes ofrecen, de manera complementaria, tanto equipos como servicios orientados al transporte *intra-planta* y terrestres, entre las que destacan transportadoras terrestres, de tuberías, *intra-mina*, movibles e *intra-planta*. El Negocio Objeto ofrece la mayoría de las transportadoras recién mencionadas, mientras que FLS se enfoca en transportadoras de tuberías.
42. De acuerdo a los antecedentes tenidos a la vista, existiría un alto grado de sustitución por el lado de la demanda, pues los competidores ofrecerían productos comparables y similares entre sí<sup>40</sup>. Las Partes señalan que, a nivel local, FLS y Thyssenkrupp poseen una participación conjunta del [30-40%] para Equipos y [0-10%] [5] en Postventa<sup>41</sup>.
43. En cuanto a las estimaciones efectuadas por esta División, según la Tabla N°2, para los últimos 5 años, las participaciones de FLS y Thyssenkrupp AG [REDACTED] tanto para los Equipos como Postventa, situándose muy por debajo de Komatsu, que concentra casi el [90-100%] del mercado en Postventa y [80-90%]<sup>42</sup> en los últimos tres años para Equipos de capital [6].

**Tabla N°2:** Participaciones promedio para Equipos y Postventa de transporte de carga pesada [7]<sup>43</sup>

Empresa	Equipos			Postventa		
	(2017- 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)	(2017 – 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)
FLS	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Thyssenkrupp	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Komatsu	[70-80%]	[70-80%]	[80-90%]	[90-100%]	[90-100%]	[90-100%]
XCMG	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
IHH Pre	6.360	6.586	7.680	9.771	9.290	9.889
IHH Post	6.509	6.734	7.748	9.771	9.830	9.889

<sup>39</sup> Al respecto, cabe señalar que, para la Tabla N°2 y el análisis de los segmentos restantes, se han utilizado los umbrales de concentración de variación del índice de Herfindhal Hirschman (“IHH”), definidos en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de octubre de 2012 de esta Fiscalía (“Guía”).

<sup>40</sup> Declaración de Antofagasta Minerals de fecha 23 de febrero de 2022.

<sup>41</sup> Notificación, párrafo 103.

<sup>42</sup> Cabe hacer presente que las estimaciones del tamaño de mercado y de las participaciones entregadas por la Partes en la Notificación no son comparables a aquellas estimadas por la FNE en la Investigación. Lo anterior debido a que las Partes estimaron el mercado según el valor de los proyectos adjudicados en un año determinado y no incluyen las rentas obtenidas por proyectos adjudicados en años anteriores que perciben ingresos durante el año en cuestión. Por otra parte, las participaciones de mercado estimadas por la FNE consideran ventas anuales, por lo que incluyen proyectos adjudicados en años anteriores que siguen obteniendo rentas en un año dado y no incluyen a aquellos proyectos adjudicados en el mismo año que todavía no han sido implementados y, por lo tanto, no perciben rentas.

<sup>43</sup> En este segmento, las empresas Metso Outotec, FAM, Andritz, Me Elecmental, Caterpillar, Vulco, Sandvik, Magotteaux, Haver & Boecker y Multotec [8].

Δ IHH	150	147	68	0	0	0
-------	-----	-----	----	---	---	---

Fuente: Elaboración propia a partir de información de terceros.

44. La estructura de mercado que se muestra en la Tabla N°2 es coherente con las respuestas de los clientes mineros en el Cuestionario, quienes indicaron consistentemente la menor importancia de las Partes en el mercado de Equipos y Postventa<sup>44-45</sup>. Ninguno de dichos actores señaló entre sus cinco principales preferencias a FLS o Thyssenkrupp AG en el mercado de Equipos y Postventa de transporte de carga pesada. Las respuestas incluyeron principalmente a Komatsu, Finning, Liebherr, Hitachi, Caterpillar y Sandvik<sup>46</sup>.
45. En efecto, para Equipos, si bien el mercado muestra un alto grado de concentración, la variación del IHH en los últimos tres años (2019 – 2021) no excede los umbrales de concentración de la Guía.
46. Por consiguiente, al existir otros actores capaces de disciplinar a las Partes una vez perfeccionada la Operación –de entidades relevantes, como Komatsu– según se observa en la Tabla N°2, es posible para esta División concluir que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia, tanto respecto a Equipos como en Postventa de transporte de carga pesada.

### c.3 Comercialización de Equipos y provisión de servicios de Postventa de equipos de logística para materiales a granel

47. La logística de materiales a granel o *bulk materials* está compuesta por sistemas de manipulación que reciben, manipulan y descargan materiales en zonas de acopio o puertos a través de máquina móviles, transportadoras de zonas de acopio y estaciones de transporte por riel. Así, las instalaciones de zonas de acopio requieren apiladoras y recuperadoras para depositar el material y almacenarlo hasta su traslado a los puertos<sup>47-48</sup>.

<sup>44</sup> En concreto, seis de los diez actores que respondieron indicaron que era muy improbable o improbable que adquirieran Equipos y Postventa de transporte de carga pesada por Thyssenkrupp AG y solo uno indicó que era probable. A su vez, seis actores indicaron que era muy improbable que compraran Equipos y Postventa de FLS y solo uno indicó que era probable.

<sup>45</sup> Respecto a Equipos, la pregunta en el Cuestionario fue formulada de la siguiente forma: “En una escala de 1 a 5, siendo 1 “muy improbable” y 5 “muy probable”, indique- marcando según corresponda-, en caso de que usted decida adquirir partes y repuestos, qué tan probable es que adquiera aquellos comercializados de Thyssenkrupp”. La misma pregunta fue aplicada para el caso de FLS. Respecto a Postventa la pregunta en el cuestionario fue formulada de la siguiente forma: “En una escala de 1 a 5, siendo 1 “muy improbable” y 5 “muy probable”, indique- marcando según corresponda-, en caso de que usted decida adquirir partes y repuestos, qué tan probable es que adquiera aquellos comercializados de Thyssenkrupp en cada una de las siguientes categorías.” La misma pregunta fue replicada para el caso de FLS.

<sup>46</sup> En el caso de Equipos, la pregunta en el Cuestionario fue formulada de la siguiente forma: “En el caso que la empresa quisiera adquirir equipos de capital en los procesos productivos mencionados arriba, identifique en cada segmento quiénes serían los cinco principales proveedores, ordenándolos por su nivel de relevancia de 1 a 5 en la siguiente tabla, siendo 1 su alternativa más utilizada y 5 la menos utilizada.” La misma pregunta fue replicada para el caso de Postventa.

<sup>47</sup> Las Partes señalan que ofrecen distintos tipos de equipos y servicios de Postventa en este segmento, siendo ambas partes complementarias entre sí e incluyendo dentro de su oferta apiladores, recuperadoras de ruedas de cangilones, de tambor, de rodillo, de apiladoras y de trailla. El Negocio Objeto, por su parte, ofrece vagones volcadores y algunas estaciones de carga y/o descargas trenes, no así FLS.

De manera similar, se trataría de un segmento con alta sustitución por el lado de la oferta y la demanda (véase Notificación, párrafo 110), pues los equipos se pueden utilizar más allá de la minería, con múltiples opciones tanto de proveedores originales como terceros en el mercado. Algunos de los competidores que destacan en este mercado son: FAM, Tenova TAKRAF, DHHI, Koch Solutions, empresas chinas tales como Wuxi Zhongji, Changzhong Machinery, Dalian SDA Heavy Industries y Shanghai Zhenhua Heavy Industries. A nivel global, las Partes afirman poseer una participación conjunta de [10-20%] en Equipos y [0-10%] en Postventa [9].

<sup>48</sup> Véase Notificación, párrafo 113.

48. A nivel local, las Partes indican que no superponen actividades para Equipos, lo que fue confirmado durante la Investigación por esta División. Sin perjuicio que las Partes se superponen en dicho segmento a nivel global, al no existir traslape horizontal actual en Chile, ni relaciones verticales que se creen con ocasión de la Operación, se descarta la necesidad de llevar a cabo análisis con mayor profundidad para el segmento de Equipos.
49. En cuanto al mercado de Postventa, las Partes indican que alcanzarían de manera combinada una participación de [40-50%]<sup>49</sup>. Sin embargo, de acuerdo al análisis llevado a cabo por esta División, la participación conjunta de las Partes [REDACTED] durante los últimos cinco años para el mercado de Postventa de logística para materiales a granel. Así, las participaciones combinadas de las Partes alcanzaron un [30-40%] [REDACTED] al [20-30%] [REDACTED], según se observa en la Tabla N°3 siguiente. **[10]**

**Tabla N°3:** Participaciones promedio en Equipos y Postventa de logística para materiales a granel **[11]**<sup>50</sup>

Empresa	Equipos de capital			Postventa		
	(2017- 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)	(2017 – 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)
FLS	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Thyssenkrupp	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]
Metso Outotec	[40-50%]	[30-40%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
FAM	[40-50%]	[50-60%]	[80-90%]	[60-70%]	[50-60%]	[50-60%]
Vulco	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
IHH Pre	5.256	6.905	7.441	5.045	4.204	4.809
IHH Post	5.256	6.905	7.441	5.377	4.602	5.087
Δ IHH	0	0	0	332	398	278

**Fuente:** Elaboración propia a partir de información de terceros.

50. Por otra parte, la estructura del mercado muestra que FAM concentra más de la mitad del mercado de Postventa de logística para materiales a granel –[50-60%] para el período 2018-2020 y [60-70%] para el 2019-2021– **[13]**. Cabe señalar que tanto el IHH previo como posterior al perfeccionamiento de la Operación revela un mercado altamente concentrado, en que la Operación excedería los umbrales establecidos en la Guía.
51. Respecto a lo anterior, si bien el Cuestionario confirma que las Partes figuran entre los principales competidores en el mercado de Postventa, los clientes también indican entre sus opciones más utilizadas a distintos actores, entre los que destacan FAM y Metso Outotec.
52. Ello es consistente con que, consultados por su opinión<sup>51</sup>, los clientes y competidores de las Partes en este mercado no presentaron preocupaciones sobre potenciales riesgos para la competencia que pudiese generar la Operación.
53. A la luz de los antecedentes recabados, si bien la variación proyectada del IHH generada por la Operación supera los umbrales establecidos en la Guía, la Investigación da cuenta que, de materializarse la Operación, este segmento contaría

<sup>49</sup> Véase Notificación, párrafo 114.

<sup>50</sup> En este segmento, las empresas Andritz, Me Elecmental, Komatsu, XCMG, Caterpillar, Sandvik, Magotteaux, Haver & Boecker y Multotec **[12]**.

<sup>51</sup> Respuesta de terceros a Oficios Circ. Ord. N° 14-22 y N°15-22.

con la presencia de otros actores capaces de imprimirle a las Partes disciplina competitiva, y que para los clientes incluso resultan ser de preferencia. Por ello, es posible descartar que la Operación pueda ser apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de Postventa de transporte de carga pesada.

#### c.4 Comercialización de Equipos y provisión de servicios de Postventa de equipos de trituración y dimensionamiento

54. Una vez que se extrae la materia prima de la mina o cantera, su tamaño es reducido mediante un proceso denominado conminución, en el que se tritura y dimensiona el material hasta alcanzar un tamaño lo suficientemente reducido para someterse a la siguiente etapa. Esto se puede realizar mediante trituradoras giratorias, de cono, de mandíbula, de rollos y dimensionadoras o *sizers*. FLS y Thyssenkrupp AG ofrecen distintos tipos de trituradoras y *sizers*<sup>52</sup>.
55. En Equipos, de acuerdo a la Tabla N°4 siguiente, [REDACTED], por lo que las Partes no traslapan sus actividades en los señalados Equipos, pudiendo descartarse mayor análisis respecto a este segmento.
56. En cuanto a Postventa, según los datos recabados por esta División y en concordancia con las estimaciones de las Partes, las participaciones conjuntas de las Partes ascienden a [20-30%] [14]<sup>53</sup>. Según se observa en la Tabla N°4 siguiente, existen diversos actores relevantes que participan junto a las Partes en este mercado, tales como Metso Outotec, la empresa chilena Me Elecmetal y Sandvik, los que podrían ejercer presión competitiva en el mercado de perfeccionarse la Operación.

**Tabla N°4:** Participaciones promedio en Equipos y Postventa de trituración y dimensionamiento [15]<sup>54</sup>

Empresa	Equipos			Postventa		
	(2017- 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)	(2017 – 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)
FLS	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Thyssenkrupp	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
Metso Outotec	[30-40%]	[40-50%]	[70-80%]	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
Me Elecmetal	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Komatsu	[20-30%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Caterpillar	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Vulco	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Sandvik	[20-30%]	[20-30%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
IHHI Pre	3792,2	4735,6	6191,8	2651,6	2565,1	2602,2
IHH Post	3792,2	4735,6	6191,8	2824,8	2842,8	2939
Δ IHH	0	0	0	173,2	277,7	336,9

**Fuente:** Elaboración propia a partir de información de terceros.

57. Lo anterior es consistente con los resultados del Cuestionario, en donde los clientes destacan a Metso Outotec como el principal actor en el mercado de Postventa, y señalan operar con FLS, TAKRAF Delkor, Sandvik, Me Elecmetal, además de Thyssenkrupp AG. Finalmente, cabe señalar que los competidores y clientes

<sup>52</sup> Véase Notificación, párrafo 117.

<sup>53</sup> Notificación, párrafo 122.

<sup>54</sup> En este segmento las empresas FAM, Andritz, XCMG, Magotteaux, Haver & Boecker y Multotec [16].

consultados no mostraron preocupación respecto a los efectos de la Operación en este segmento<sup>55</sup>.

58. De lo anterior se tiene que es posible descartar que la Operación pueda ser apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de Postventa de trituración y dimensionamiento.

### c.5 Comercialización de Equipos y provisión de servicios de Postventa de equipos de pulverización y molienda

59. En este segmento la materia prima es pulverizada y reducida a polvo, mediante el uso de medios rocosos y/o fuerzas mecánicas de molienda de impacto, compresión, cizallamiento y desgaste. Para ello, se utilizan máquinas pulverizadoras y molinos de rotación, agitación, vibración y tecnología HPGR<sup>56</sup>.
60. Según lo señalado por las Partes, a nivel local, las participaciones conjuntas alcanzarían un [10-20%] en Equipos y un [10-20%] en Postventa, respectivamente<sup>57</sup> [17].
61. Según las estimaciones de esta División, el mercado se encuentra altamente concentrado para Equipos. Si bien FLS detenta una participación relevante de mercado, es equivalente a la que detenta Metso Outotec, y asimismo existen otros actores que sirven de alternativa a los clientes. Thyssenkrupp AG, por su parte, exhibe una participación marginal en el mercado, por lo que la variación del IHH post Operación no supera los umbrales de la Guía.
62. Análogamente, se observa una alta concentración en el mercado de Postventa, pero una variación proyectada del HHI que estaría bajo los umbrales establecidos en la Guía y que, por lo tanto, no requiere un análisis en mayor profundidad<sup>58</sup>.

**Tabla N°5:** Participaciones promedio en Equipos y Postventa de pulverización y molienda [18]<sup>59</sup>

Empresa	Equipos de capital			Postventa		
	(2017- 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)	(2017 – 2019)	(2018 – 2020)	(2019 – 2021)
FLS	[40-50%]	[50-60%]	[40-50%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]
Thyssenkrupp	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Metso Outotec	[50-60%]	[40-50%]	[40-50%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
ME Elecmental	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[60-70%]	[60-70%]	[60-70%]
Caterpillar	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Vulco	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
IHH Pre	5.584	5.302	5.230	4.841	4.824	4.679
IHH Post	5.621	5.315	5.230	4.883	4.860	4.704
Δ IHH	37	12	0	42	36	256

**Fuente:** Elaboración propia a partir de información de terceros.

63. Según se observa, tanto en Equipos como en Postventa participan al menos dos actores relevantes en cada segmento como son Metso Outotec y Caterpillar, así como

<sup>55</sup> Respuestas de terceros Of. Ord. N°14-22 y N°15-22.

<sup>56</sup> Rodillos de molienda de alta presión. Notificación p. 16.

<sup>57</sup> Notificación, párrafo 130.

<sup>58</sup> En la misma línea, tampoco concurren las circunstancias especiales identificadas en la Guía que justificarían un análisis mayor aun cuando la Operación no excede los umbrales establecidos.

<sup>59</sup> En este segmento, las empresas FAM, Andritz, Komatsu, XCMG, Sandvik, Magotteaux, Haver & Boecker y Multotec [19].

Me Elecmetal y Metso Outotec, respectivamente. Dichos actores tienen una presencia importante y, a partir de los resultados del Cuestionario, puede concluirse que son capaces de ejercer presión competitiva a la entidad resultante.<sup>60</sup>

64. De lo anterior es posible concluir que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los segmentos analizados.

#### **c.6 Comercialización de Equipos y provisión de servicios de Postventa de equipos de alimentación y cribado**

65. En este segmento, equipos como harneros y alimentadores son utilizados para el movimiento de rocas en las distintas etapas de trituración, siendo estos equipos auxiliares para triturar, dimensionar, moler y pulverizar la materia prima.
66. Según lo señalado por las Partes, a nivel local, alcanzarían de manera combinada, un [10-20%] de participación en Equipos y [0-10%] en Postventa<sup>61</sup>. Sin embargo, pese a que FLS es un actor relevante en Equipos y Postventa<sup>62</sup>, Thyssenkrupp AG [21]. En razón de lo anterior, la Operación no genera traslapes actuales ni en Equipos ni en Postventa. Al no existir adicionalmente relaciones verticales que se originen con ocasión de la Operación, es posible descartar la necesidad de llevar a cabo un análisis en profundidad respecto de este segmento [22].

#### **c.7 Comercialización de Equipos y provisión de servicios de Postventa de equipos de piromoldeo e hidromoldeo**

67. En este segmento, se distinguen dos procesos, piromoldeo (o pirometalurgia) e hidromoldeo. En el primero, se recuperan metales de las menas a través de un tratamiento químico y físico que separa el metal de interés de la mena. Mientras que el hidromoldeo, realiza el mismo proceso a través de soluciones acuosas para recuperar el material buscado.
68. Según los antecedentes recabados por esta División, y en línea con lo indicado por las Partes, esta División pudo comprobar que el Negocio Objeto no posee participación en Chile, y que FLS [23]. De esta forma, dado que las Partes no traslapan horizontal ni verticalmente sus actividades en este segmento, la Operación no genera efectos en la competencia ni en el segmento de Equipos ni en el segmento de Postventa de piromoldeo e hidromoldeo.

#### **d. Análisis de efectos de conglomerado**

69. La materialización de la Operación generará un oferente capaz de proveer Equipos y Postventa en todas las etapas productivas en la cadena de valor de extracción y procesamiento de minerales. Por lo tanto, corresponde analizar si, producto de la Operación, las Partes pueden traspasar su poder de mercado desde un mercado a otro a través de estrategias de empaquetamiento o ventas atadas en uno o más de los segmentos analizados<sup>63</sup>.

---

<sup>60</sup> El Cuestionario que muestra entre los oferentes más utilizados por los clientes a FLS, Metso Outotec, Siemens y Me Elecmetal. Thyssenkrupp AG no figura entre los principales oferentes para ninguno de los actores que respondieron el Cuestionario.

<sup>61</sup> Véase Notificación, párrafo 139.

<sup>62</sup> Respecto del segmento de alimentación y cribado, la participación de FLS para el período 2019-2021 alcanzó un [40-50%] en Equipos y un [10-20%] para el mismo período en Postventa [20].

<sup>63</sup> Este riesgo fue señalado también por dos competidores en la respuesta al Of. Ord. N°15-22. Al respecto, véase [24].

70. Sin embargo, esta División pudo descartar que la entidad fusionada tendría la habilidad de materializar esta estrategia, debido a la presencia de múltiples actores en los distintos segmentos analizados que constituyen un contrapeso relevante.
71. Lo anterior, toda vez que la paquetización requeriría que la instancia de compra fuese simultánea, lo cual no se cumpliría. En efecto, y según lo señalado por los actores de este mercado<sup>64</sup>, las empresas mineras licitan o cotizan a través de sus portales cada Equipo e ítem de Postventa de forma separada, limitando así la posibilidad de atar cualquiera de los segmentos mencionados. Además, dado que las licitaciones ocurren en periodos prolongados de tiempo, los procesos de compra –particularmente en proyectos nuevos o de tipo *greenfield*<sup>65</sup>– diferirán en el tiempo, facilitando que otros competidores se adjudiquen ventas, ya sea de Equipos o Postventa, situación que desincentiva la paquetización de los servicios y productos de la entidad fusionada<sup>66</sup>.
72. Por otro lado, los clientes pueden ejercer una presión negociadora relevante en las características técnicas, operativas y/o financieras para los Equipos, dado por la especificidad de los productos demandados y la realización de licitaciones por separado para cada uno, donde éstos eligen según las necesidades de cada proyecto<sup>67</sup>.
73. Debido a lo anterior, esta División estima que la Operación no generaría efectos de conglomerado aptos para reducir sustancialmente la competencia.

## V. CONCLUSIONES

74. En atención a los antecedentes y el análisis realizado en el presente Informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración de manera pura y simple por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer del Fiscal Nacional Económico. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Saluda atentamente a usted,

Francisca  
Javiera Levín  
Visic

Firmado digitalmente por  
Francisca Javiera Levín  
Visic  
Fecha: 2022.03.10 16:22:19  
-03'00'

**FRANCISCA LEVIN VISIC**  
**JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES**

LMB/FGV

<sup>64</sup> Declaración de Metso Outotec, de fecha 16 de febrero de 2022.

<sup>65</sup> Dentro de los procesos de licitación en la industria de los proveedores de equipos de capital para los procesos mineros, existen dos tipos proyectos los denominados "*greenfield*" y los "*brownfield*". Los proyectos *greenfield* son aquellos en los que no concurre una actividad minera previa y es necesario construir la planta o las instalaciones desde cero. Dichos proyectos son mucho más escasos y las licitaciones asociadas a ellos suelen darse de manera muy esporádica. Por otra parte, los proyectos del tipo *brownfield*, corresponden a aquellos proyectos de expansión de capacidad de una mina, sea de un equipo o de una planta concentradora completa. Atendidas sus características, estos proyectos tienen una mayor frecuencia. Cochilco. Inversión en la minería chilena - Cartera de proyectos 2018 -2027 [https://www.cochilco.cl/Listado%20Temtico/Cartera%20de%20proyectos%202018%20-%202027%20\(final\).pdf](https://www.cochilco.cl/Listado%20Temtico/Cartera%20de%20proyectos%202018%20-%202027%20(final).pdf) [última revisión 02.03.2022].

<sup>66</sup> En efecto, las licitaciones acompañadas por los clientes, en las respuestas al Oficio Circ. Ord. 14-2022, mostrarían que, en general, los clientes mineros licitarían de forma separada cada Equipo y Postventa que se requiere.

<sup>67</sup> Declaración de Metso Outotec, de fecha 16 de febrero de 2022.