

ANT.: Adquisición de control en los Colegios Dunalastair por parte de Cognita Chile Limitada.
Rol FNE F304-2022.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 4 de abril de 2022.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)

DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

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

1. En presentación de fecha 11 de enero de 2022, correlativo ingreso N°18.900-2022 (“**Notificación**”), Cognita Chile Limitada y Cognita Chile SpA (ambas, “**Cognita**”) y Sociedad Inmobiliaria Dunalastair SpA (“**Dunalastair**” y, con Cognita, “**Partes**”) notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración consistente en la adquisición, por parte de Cognita de todos los colegios de Dunalastair en Chile, ubicados en Las Condes, Colina y Peñalolén.
2. Con fecha 25 de enero de 2022, esta Fiscalía resolvió la necesidad de las Partes de complementar la Notificación, lo que éstas hicieron con fecha 8 de febrero de 2022, ingreso correlativo N°20.554-2022 (“**Complemento**”). Consecuentemente, mediante resolución de fecha 22 de febrero de 2022 la Fiscalía ordenó el inicio de la investigación, bajo el Rol FNE F304-2022 (“**Investigación**”).
3. Cognita forma parte del grupo educacional internacional Cognita Schools, controlada por la Jacobs Foundation, una entidad suiza sin fines de lucro, cuyo objetivo sería proveer acceso a educación de calidad y oportunidades de desarrollo equitativo a niños y jóvenes. En Chile, ésta controla indirectamente los colegios Pumahue, Manquecura, American British School, San Francisco Javier de Huechuraba y Greenland School, con 14 colegios y 17.897 estudiantes en total.
4. La Sociedad Inmobiliaria Dunalastair SpA, es la vendedora del Colegio Dunalastair que tiene tres sedes, todas en la Región Metropolitana: i) Colegio Dunalastair Valle Norte, también llamada Sede Chicureo (en adelante “**Chicureo**”); ii) Colegio Dunalastair Peñalolén (en adelante “**Peñalolén**”); y iii) Colegio Dunalastair Las

Condes (en adelante “**Las Condes**”), y tienen en total 4.660 alumnos aproximadamente.

5. La Operación consiste en adquisición por parte de Cognita Chile de las sociedades educacionales operativas y, mediante ellas, de los inmuebles que conforman la red de Colegios Dunalastair¹. Lo anterior es coincidente con lo señalado en el artículo 47 letra b) del DL 211.

II. MERCADO RELEVANTE

II.1 Mercado relevante de producto

8. Es posible distinguir en el sistema educacional chileno cuatro segmentaciones, basadas en criterios de propiedad, financiamiento y administración, las cuales corresponden a: (i) establecimientos municipales; (ii) establecimientos de administración delegada; (iii) establecimientos particulares subvencionados y; (iv) establecimientos particulares pagados². *A priori*, cada una de estas clasificaciones debería satisfacer la necesidad de educación escolar, a través de un currículum establecido por el Ministerio de Educación (“**Mineduc**”)³.
9. No obstante, pese a que todos los establecimientos cubrirían la misma necesidad y servicio en el sistema educativo, las Partes señalan que la definición de mercado relevante de producto adecuada correspondería al segmento de colegios particulares pagados. En opinión de las Partes ello se explicaría por las diferencias existentes en términos de financiamiento, aranceles, proyecto educativo y calidad con los colegios públicos y subvencionados⁴, sumado a la existencia de alternativas educacionales más flexibles y diversas orientadas a aspectos como deportes, idiomas, religión, entre otros⁵.
10. En efecto, los establecimientos particulares pagados son financiados a través del cobro de matrículas y aranceles (y, en algunos casos, por el aporte de instituciones religiosas, internacionales u otras de carácter privado⁶) lo que los diferencia de los demás tipos de establecimiento. Pero las Partes añaden que, en la elección de un colegio, los padres considerarían –además del precio– elementos diversos, según sus preferencias personales y bajo distintas combinaciones y/o ponderaciones⁷, las que

¹ Para estos efectos la transacción se establece dos momentos o hitos: (i) un cierre “OPCO”, en el cual Cognita Chile adquirirá la totalidad de las acciones de las sociedades operativas educacionales, y (ii) un cierre “PROPCO”, en el cual se le transferirá a Cognita Chile la totalidad de las acciones de la Sociedad Inmobiliaria, radicándose así en Cognita Chile la totalidad de los inmuebles necesarios para la operación de los colegios. Notificación p. 4.

² Candia, E. (2016). REPORTE NACIONAL DE CHILE: Revisión OCDE de políticas para mejorar la efectividad del uso de recursos en las escuelas: Reporte nacional de Chile. Pág. 43.

³ Decreto con Fuerza de Ley N°2 de 2010, del Ministerio de Educación, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado de la ley N°20.370, y sus modificaciones posteriores, denominada Ley General de Educación, artículo 45 y 46.

⁴ Notificación, p. 17.

⁵ Ibid.

⁶ Candia. Ob. Cit. Pág. 49.

⁷ Notificación pp. 19-20.

variarían en el tiempo según las necesidades educativas⁸. Así lo evidenciaría también la literatura económica⁹ y jurisprudencia comparada¹⁰.

11. Tal como se expondrá en el presente Informe, la Investigación muestra que si se considera la categoría de colegios particulares pagados como el mercado de producto adecuado, la entidad resultante tendría una participación de mercado menor que permitiría en principio descartar riesgos relevantes para la competencia. No obstante, en atención a lo indagado en la Investigación, esta División considera insuficiente llegar a conclusiones en base únicamente a un análisis estructural del mercado relevante, siendo necesario orientar el examen a un marco de análisis de cercanía competitiva¹¹, en atención a las características que resultan de mayor relevancia para los padres en la elección de un colegio, esto es: precio, puntajes en pruebas estandarizadas de calidad (v.gr Simce, PTU), enseñanza de idiomas extranjeros y géneros aceptados dentro de cada establecimiento. Consecuentemente, puede dejarse abierta la definición de mercado relevante de producto en la presente Investigación.

II.2 Mercado relevante geográfico

12. Como se evidencia en la literatura económica, la distancia es un factor relevante para la elección de un colegio¹². Las Partes coinciden con dicha afirmación, señalando que el mercado relevante geográfico está determinado por una isócrona de 20 minutos promedio de traslado en automóvil¹³, lo que es también consistente con los documentos internos de aquéllas¹⁴.
15. Sin embargo, y para efectos de determinar de manera más precisa los alcances del mercado geográfico, esta División analizó cual es la distancia del lugar de origen de los estudiantes de los colegios Dunalastair, a fin de poder determinar un área geográfica concreta de la cual provenga una proporción significativa de la demanda¹⁵. Siguiendo la línea determinada por casos anteriores¹⁶, se fijó una zona de captación

⁸ En declaraciones con los Centros Padres se refirieron a la importancia en la inserción de un segundo idioma (inglés), Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) y competencias digitales.

⁹ *“Evidencia de diferentes países sugiere la incidencia en las decisiones educativas de variables relacionadas con el establecimiento escolar y su entorno, con la familia y su entorno, y con el propio estudiante”*. Aspectos geográficos de los cambios de estudiantes entre establecimientos escolares (2014) Centro de estudios del MINEDUC. Disponible en < <https://biblioteca.digital.gob.cl/handle/123456789/340> > [última visita: 29 de marzo de 2022].

¹⁰ *“La decisión de los clientes para elegir una escuela considera varios factores como el precio, la calidad, el proyecto pedagógico, la ubicación, la estructura física, entre otros, y estos factores pueden tener diferentes pesos”* (CADE, 2021, Caso Cogna – Eleva).

¹¹ Tal como se señaló en Informe de prohibición de la operación “Adquisición de control en Colmena Salud S.A. por parte de Nexus Chile SpA.”, rol FNE F271-2021. En el mismo sentido véase el proyecto de Guía de Análisis de Operaciones de Concentración Horizontal publicado por la FNE en 2021, párrafos 14 y 48. También véase la Guía para el análisis de operaciones de concentración FNE del año 2012, página 10-12.

¹² Bell, C. (2005). All Choices Created Equal? How Good parents choose “failing” schools? Working Paper, National for the Study of Privatization in Education, Columbia University. Canals, C., Matas, M., Mizala, A., & Rodríguez, P. (2018). Competencia en mercados educacionales: El caso de Chile.

¹³ Notificación p. 21

¹⁴ De acuerdo a documentos internos de carácter confidencial aportados por las Partes.

¹⁵ Si el análisis se replicara con centro en los colegios de Cognita que presentan un traslape con los colegios de Dunalastair, se mantendrían las conclusiones del presente Informe. Lo anterior aun cuando hubiese cambios en la identidad y número de los actores presentes en cada una de las dimensiones consideradas.

¹⁶ Esta Fiscalía ha utilizado este criterio para la evaluación de diferentes operaciones de concentración, según consta en los siguientes documentos: a) Informe de Aprobación Rol FNE F247-2020, Red de Clínicas Regionales S.A. / Asociación Chilena de Seguridad. ; b) Informe de Aprobación Rol FNE F157-2018, Casino de

de clientes (o *catchment area*) en la distancia de origen del 80% de los estudiantes, empleando en el estudio una muestra aleatoria de 20% del total de domicilios proporcionados por las Partes¹⁷. A continuación, en la Tabla N°1 se señala el tiempo de distancia de desplazamiento en automóvil al que se localizan distintos porcentajes de hogares de alumnos para cada una de las tres sedes del colegio Dunalastair.

Tabla N°1: Tamaño de la isócrona para cada uno de los colegios Dunalastair, según distintos tamaños de zona de captación de clientes

Percentil de hogares	Minutos		
	Las Condes	Peñalolén	Chicureo
25%	9,5	6,2	5,8
50%	12,9	9,9	12,7
67%	15,3	11,2	15,4
75%	16,9	12,7	18
80%	18,3	13,7	20
90%	24,4	18,2	25,5

Fuente: Elaboración propia con información de las Partes.

16. De lo anterior se desprende que, considerando la zona de captación de clientes utilizado un porcentaje de 80%, el tamaño de las isócronas asociadas a los colegios Dunalastair de Las Condes, Peñalolén y Chicureo son de 18,3 minutos, 13,7 minutos y 20 minutos de desplazamiento en automóvil, respectivamente. Además, se observa que el crecimiento de la isócrona para las tres localidades es relativamente gradual, presentándose un aumento más pronunciado entre el percentil 80% y el 90%.
17. Sin perjuicio de la utilidad del análisis expuesto para determinar los efectos de la Operación en particular, dada la diversidad de resultados no es posible concluir un mercado geográfico adecuado, de general aplicación para los colegios particulares pagados. Por esta razón, y no obstante que los resultados del análisis se aproximan bastante a lo definido por las Partes en su notificación, la ausencia de uniformidad impide poder definir el mercado geográfico con una certeza suficiente para poder servir de referencia en investigaciones futuras, siendo más adecuado considerar que la definición particular del mercado relevante geográfico debe dejarse abierta.

III. ANÁLISIS COMPETITIVO

18. Considerando lo señalado *supra* sobre el mercado relevante, tomando sólo la categoría de colegios privados en relación al producto, y utilizando para cada sede de Dunalastair la zona de captación de clientes expuesta en la Tabla N°1, la entidad resultante de la Operación detentaría las siguientes participaciones de mercado:

Tabla N°2: Participaciones de mercado de las Partes en categoría de colegios privados por zona de captación de clientes en número de alumnos

	Las Condes	Peñalolén	Chicureo
Participación Partes	6,5%	11,5%	17,3%

Juegos del Pacífico S.A., Casino Gran Los Ángeles S.A., San Antonio Hoteles II SpA / Enjoy S.A. y Enjoy Gestión Limitada; c) Anexo 1 del Acuerdo Extrajudicial relativo a la investigación Rol FNE F71-2016, Cementos Polpaico S.A. / Cementos Bicentenario S.A.; y d) Informe de Archivo Rol FNE F1-2013, Adquisición de Colmena Golden Cross por Fondo Privado / Larrain Vial.

¹⁷ Debido al costo en tiempo de codificar dichas direcciones es que se optó por estimar las zonas de captación de clientes sólo con el 20% de los domicilios.

HHI Posterior	270	629	789
Δ HHI	21	90	179

Fuente: Elaboración propia con información pública.

19. Sin perjuicio de lo anterior, y tal como fue señalado por las Partes en la Notificación, los antecedentes recabados en la Investigación¹⁸ sugieren que los motivos que los apoderados tienen en consideración al momento de postular a sus pupilos a un colegio, son diversos y varían según las preferencias personales. Estos consideran calidad académica, distancia y tiempo de viaje, formación valórica y/o religiosa, infraestructura, deportes, posibilidad de estudiar un segundo o tercer idioma, actividades extracurriculares, relación anterior con el colegio, etcétera¹⁹⁻²⁰. En general, los padres no toman únicamente un factor para decidir a qué colegio postular a sus hijos, sino que consideran a un conjunto de factores, que pueden estar presentes en muchas instituciones, pero en distintas combinaciones y ponderaciones²¹.
20. De esta manera, un análisis únicamente estructural, basado en participaciones de mercado y concentración, podría no representar adecuadamente la situación competitiva existente. Consecuentemente esta División ve necesario hacer un análisis basado en la cercanía competitiva entre las entidades que se concentran. Por lo mismo, y priorizando de entre los distintos factores aquellos que demostraron ser más relevantes, se consideró como características relevantes para el análisis de la Operación el nivel de inglés, el nivel académico, el nivel de precios y que el establecimiento fuese o no mixto²².

¹⁸ Véase: (i) Declaración de doña Celia Avendaño Vidal, representante legal de los Colegios Dunalastair; (ii) Declaración de don Manel Barallat Martínez, de Chief Financial Officer Latam del Grupo Cognita; (iii) Declaración de don Hernán Herrera Russell, presidente de COLEGIOS PARTICULARES DE CHILE, A.G. (CONACEP); (iv) Declaración de doña Carolina Gianelli Grossi, presidenta del Centro de Padre del colegio Dunalastair Chicureo; (v) Declaración de doña Marcela Pozo Villar presidenta del Centro de Padre del colegio Dunalastair Peñalolén; (vi) Declaración de don Carlos Federico Hidalgo Guerrero, presidente del Centro de Padre del colegio Dunalastair Las Condes; (vii) Anexo N° 1 "Benchmark Nacional e internacional", de la respuesta enviada por el Colegio San Anslemo al Of. Circ. Ord. N°25-2022; (viii) Estudio de septiembre de 2021 "Informe final IH Crecimiento 2021", realizado por CADEM y que fue anexado a la respuesta enviada por el Colegio Hebrero al Of. Circ. Ord. N°25-2022; (ix) Respuesta de los colegios Padre Hurtado y Juanita de los Andes al Of. Circ. Ord. N°24-2022, correlativo de ingreso N°21103-2022; (x) Respuesta del Colegio San Benito al Of. Circ. Ord. N°25-2022, correlativo de ingreso 21110-2022; (xi) Respuesta del Colegio Lincoln International Academy al Of. Circ. Ord. N°24-2022, correlativo de ingreso 21112-2022; (xii) Respuesta del colegio The Southland School a Of. Circ. Ord. N°24-2022 correlativo de ingreso N°21142-2022; (xiii) Respuesta del colegio Santa Cruz de Chicureo a Of. Circ. Ord. N°25-2022 correlativo de ingreso N°21142-2022; (xiv) Respuesta del colegio San José de Chicureo a Of. Circ. Ord. N°25-2022 correlativo de ingreso N°21178-2022; (xv) Respuesta del colegio Bradford School a Of. Circ. Ord. N°25-2022 correlativo de ingreso N°21190-2022; (xvi) Respuesta del colegio Craighouse a Of. Circ. Ord. N°25-2022 correlativo de ingreso N°21189-2022; (xvii) Respuesta del colegio Trehwela's School a Of. Circ. Ord. N°25-2022 correlativo de ingreso N°22228-2022; (xviii) Respuesta del colegio Etievan a Of. Circ. Ord. N°24-2022 correlativo de ingreso N°23384-2022; (xix) Respuesta de colegios SEDUC a Of. Circ. Ord. N°25-2022 correlativo de ingreso N°23402-2022; (xx) Respuesta del colegio Mayor a Of. Circ. Ord. N°24-2022 correlativo de ingreso N°23415-2022; (xxi) Respuesta del colegio Mayor a Of. Circ. Ord. N°24-2022 correlativo de ingreso N°23415-2022.

¹⁹ Para los efectos de esta investigación, al referirnos a "una relación anterior con el colegio" debe entenderse como el vínculo que pueden tener los apoderados, su familia o conocidos con un colegio, ya sea porque ellos estudiaron o estudian en ese colegio.

²⁰ Notificación p. 19.

²¹ Notificación, p. 20.

²² Notificación, pp. 19-20. También véase declaración de doña Marcela Paz Pozo Villar, presidenta de centro de Padres Colegio Dunalastair Peñalolén con fecha 15 de marzo de 2022, y declaración de doña Catalina Canals, investigadora asistente del Centro de Investigación Avanzada en Educación (CIAE), con fecha 14 de marzo de 2022. También en documentos internos de carácter confidencial aportados por las Partes.

21. Así, tanto el Colegio Dunalastair como los colegios de Cognitas señalan poner especial énfasis en la enseñanza del idioma inglés garantizando un nivel elevado de enseñanza²³. En relación a lo anterior, los antecedentes de la Investigación han identificado como un elemento muy relevante para los apoderados el nivel de inglés que puede impartir un colegio al momento de elegir una institución educacional²⁴.
22. En la siguiente tabla se identifican los colegios dentro de la zona de captación de clientes, que tienen un nivel de inglés calificado como “intensivo” o “inmersivo” según información pública disponible en plataformas del Mineduc²⁵ -los colegios destacados en negrita son los que pertenecen a las Partes-. Se observa que en cada zona existen a lo menos otros ocho colegios distintos a las Partes considerados dentro un alto nivel de inglés.

Tabla N°3: Colegios con nivel de inglés intensivo o inmersivo por zona de captación de clientes.

Las Condes	Chicureo	Peñalolén
Dunalastair Las Condes (Partes)	Dunalastair Chicureo (Partes)	Dunalastair Peñalolén (Partes)
Pumahue Huechuraba (Partes)	Pumahue Chicauma (Partes)	Pumahue Peñalolén (Partes)
Tabancura	Pumahue Chicureo (Partes)	American British School (Partes)
Redland School	Lincoln International Academy	El Encuentro
The Southern Cross School	Verbo Divino de Chicurero	Higlands Montessori
The Newland School	San Nicolás Diácono	Boston College Alto Macul
Cordillera de Las Condes	Rayen Mahuida	Pedro de Valdivia Peñalolén
Internacional SEK Chile	Montessori Pucalán	Montahue
The International Preparatory School	Craighouse	Santa María de lo Cañas
Cumbres	Everest	Antihue
Anglo American International School	Santiago College	Santiago Evangelista
Bradford School		Saint Mary Joseph School
Padre Hurtado y Juanita de los Andes		Santo Domingo Padres Dominicos
San Nicolás de Myra		Etievan
The Mayflower School		
Entre otros 10 colegios más ²⁶		

Fuente: Elaboración propia con información pública.

23. Considerando únicamente el desempeño académico, tanto las Partes como otros actores conocedores de la industria señalaron la excelencia y rendimiento académico como criterio para seleccionar un colegio²⁷⁻²⁸. En atención a lo anterior se presentan los puntajes promedio de las pruebas obligatorias de la Prueba de Transición

²³ Notificación, p. 41-44.

²⁴ Véase documento acompañado por colegio Lincoln International Academy correlativo de ingreso N°21112-2022, respuesta de colegio The Southland School a Of. Circ. Ord. N°24-2022 correlativo de ingreso N°21142-2022 y el documento “anexo 1” en la respuesta del colegio San Anselmo a Of. Circ. Ord. N°24-2022 correlativo de ingreso N°22326-2022. También véase declaración de doña Catalina Canals, investigadora asistente del Centro de Investigación Avanzada en Educación (CIAE). Del mismo modo también véase el Informe Lek.

²⁵ En particular véase plataforma “Mi Mineduc”, disponible en < <https://mi.mineduc.cl/mime-web/mvc/mime/portada#> > [última visita: 29 de marzo de 2022].

²⁶ Como los colegios Inmaculada Concepción, San Benito, Wenlock School, Nido de Aguilas, Saint George’s College, Grace College, Lincoln College Huechuraba, Montahue y Saint Joseph School.

²⁷ Notificación, p.19.

²⁸ Véase documento acompañado por colegio Lincoln International Academy, en respuesta a Of. Circ. Ord. N°24-2022 correlativo de ingreso N°21.112-2022. Véase también declaración de don Carlos Federico Hidalgo Guerrero, presidente de centro de Padres Colegio Dunalastair Las Condes, con fecha 15 de marzo de 2022, declaración de don Hernán Herrera Russell, presidente Conacep, con fecha 9 de marzo de 2022 y declaración de doña Catalina Canals, investigadora asistente del Centro de Investigación Avanzada en Educación (CIAE) con fecha 14 de marzo de 2022.

Universitaria (“PTU”) 2021 por colegio, para los quince colegios con mejor puntaje dentro de la zona analizada, o los más cercanos a las Partes, para el caso de Las Condes:

Tabla N°4: Colegios según puntaje PTU año 2021 por zona de captación de clientes

Las Condes ²⁹		Chicureo		Peñalolén	
Colegio	Puntaje PTU	Colegio	Puntaje PTU	Colegio	Puntaje PTU
Maimonides School	649,4	Pucalán Montessori	685,8	Andree English School	663,2
San Pedro Nolasco	639,2	San José de Chicureo	642,8	British Royal School	633,7
The Southern Cross School	636,4	Everest	641,2	Pumahue Peñalolén	630
Nido de Águilas	634,4	San Anselmo	633,3	Nuestra Señora del Camino	621,2
S. Miguel Arcángel Las Condes	634,4	Santa Cruz de Chicureo	632	Mayor de Peñalolén	612,8
Wenlock School	633,7	Dunalastair Chicureo	627,9	Dunalastair Peñalolén	607,9
Alemán de Santiago	632,7	Lincoln International Academy	626,9	San Agustín	605
Dunalastair	631,8	Verbo Divino de Chicureo	618,1	Pedro de Valdivia	599,2
Pumahue Huechuraba	626,7	Highlands	609,4	Saint Mary Joseph School	598,2
Bradford School	621,9	San Nicolás Diácono	593,8	Manquecura Ñuñoa	597,8
Scuola Italiana V. Montiglio	616,7	Pumahue Chicureo	581,9	La Abadía	591,8
Lyceé A. de Saint-Exupéry	615,4	Cabo de Hornos	549,2	Antihue	589,5
P. de Valdivia Las Condes	607,3	Rayen Mahuida	529,2	Sto. Domingo P. Dominicos	586
C. de María Apoquindo	603,6	Kimen Montessori	520,3	Santiago Evangelista	585
William KilPatrick	599,9	Pumahe Chicauma	S/I	Barrie Montessori N°2	581,4

Fuente: Elaboración propia con información pública.

24. En Las Condes, se evidencia una estrecha diferencia de sólo 5,1 puntos en el rendimiento de la PTU entre los colegios de las Partes. No obstante, existe una significativa cercanía en el rendimiento para los colegios ubicados en la zona de captación de clientes indicada *supra*, pues seis establecimientos se sitúan 7,4 puntos por encima del Colegio Dunalastair y 12,5 por encima del Colegio Pumahue Huechuraba, lo que da cuenta de una cercanía competitiva relevante para las Partes, con varios actores en el sector.
25. En Chicureo se observa una brecha de 40 puntos entre los colegios de las Partes, encontrándose ocho colegios con un puntaje más cercano al del Colegio Dunalastair Chicureo que al puntaje del Colegio Pumahue. Finalmente, en el caso de Peñalolén, el Colegio Pumahue tendría un puntaje de 22,1 puntos superior al Colegio Dunalastair de la misma comuna, así como este último tendría 10,1 puntos por sobre el colegio Manquecura de Ñuñoa. En este sentido, si bien las Partes se encuentran en un rango cercano de puntajes, existen otros colegios como British Royal School, Nuestra Señora del Camino, Mayor de Peñalolén, San Agustín, Pedro de Valdivia de Peñalolén y Saint Mary Joseph School, que también se encuentran dentro del mismo rango.
26. Adicionalmente, el precio es también un factor competitivo relevante³⁰, siendo considerado además como un indicador del desempeño del colegio en otras características, tales como el prestigio e infraestructura³¹. En la Tabla N°5 se

²⁹ En vista que las Partes no se sitúan en el Top 15 de mejores puntajes PTU en el año 2021 para esa zona de captación, se consideraron aquellos colegios con puntajes más cercanos a éstas.

³⁰ Véase pie de página número 22.

³¹ Según documentos internos de carácter confidencial aportados por las Partes. De igual forma véase la declaración de doña Marcela Paz Pozo Villar, presidenta de centro de Padres Colegio Dunalastair Peñalolén con fecha 15 de marzo de 2022, y la declaración de doña Catalina Canals, investigadora asistente del Centro de Investigación Avanzada en Educación (CIAE), con fecha 14 de marzo de 2022.

presentan los colegios dentro de cada zona de captación de clientes ordenados según el ingreso anual promedio que recibirían por alumno inscrito.

Tabla N°5: Colegios según ingreso anual promedio por alumno para los colegios dentro de cada zona de captación de clientes³²

Las Condes		Chicureo		Peñalolén	
Colegio	Millones de CLP	Colegio	Millones de CLP	Colegio	Millones de CLP
Cumbres	[5-10]	Craighouse	[5-10]	Pumahue	[5-10]
Dunalastair Las Condes	[5-10]	Lincoln International Academy	[5-10]	Dunalastair Peñalolén	[5-10]
Redland School	[5-10]	Dunalastair Chicureo	[5-10]	Andree English School	[5-10]
Cordillera de Las Condes	[5-10]	Alemán de Chicureo	[5-10]	British Royal School	[5-10]
British High	[5-10]	Verbo Divino de Chicureo	[0-5]	S. Domingo P. Domínicos	[0-5]
Bradford School	[5-10]	Everest	[0-5]	Highlands Montessori	[0-5]
P. de Valdivia Las Condes	[5-10]	Pumahue Chicureo	[0-5]	Giordano Bruno	[0-5]
P. Hurt. y J. de los Andes	[5-10]	Pumahue Chicauma	[0-5]	Etievan	[0-5]
Nido de Águilas	[5-10]			American British School	[0-5]
Montahue	[5-10]			Pedro de Valdivia Peñalolén	[0-5]
Internacional SEK Chile	[0-5]			Montahue	[0-5]
Lincoln C. Huechuraba	[0-5]				
Pumahue Huechuraba	[0-5]				
Inmaculada Concepción	[0-5]				

Fuente: Elaboración propia con información aportada por terceros.

27. En Las Condes se observa una importante diferencia de [0-10] millones de pesos, entre el ingreso anual promedio por alumno del colegio Dunalastair Las Condes y el colegio Pumahue Huechuraba. Entre estos colegios hay al menos otros diez colegios que pueden ser calificados como cercanos competitivamente respecto de esta variable. Esta situación se replica en menor medida en Chicureo, donde la brecha es de [0-10] millones de pesos y existen al menos otros tres colegios con ingresos anuales promedio por alumno menores que el Dunalastair, aunque mayores que cualquiera de los dos colegios Pumahue de la zona. Adicionalmente, si bien el colegio Lincoln International Academy tiene ingresos anuales promedio por alumno mayores que el Colegio Dunalastair Las Condes, la diferencia entre estos es de sólo [0-999] mil pesos, siendo bastante cercanos entre ellos. Finalmente, en Peñalolén se observa que las Partes son las competidoras más cercanas, en relación a su nivel de ingreso anual promedio por alumno³³. Sin perjuicio de lo anterior, existen colegios como el Andree English School y el British Royal School que tienen ingresos promedio por alumno semejantes a las Partes.
28. Por último, tanto las Partes como actores de la industria señalaron que para los apoderados, al momento de elegir un colegio, era importante que éste fuese mixto³⁴. A este respecto, la mayoría de los colegios señalados *supra* para cada una de las zonas de captación de clientes, son actualmente mixtos, con la excepción de los colegios Padre Hurtado y Juanita de los Andes, San Benito y Everest, que son

³² Cabe señalar que previo al análisis de dichos ingresos promedios, al no ser información pública, no se logró recabar para todos los colegios dentro de las zonas analizadas, por lo que se estima que podrían faltar colegios en el listado que se presenta en la tabla.

³³ Teniendo en consideración solo los colegios con los que se contó con información.

³⁴ Véase la declaración de doña Marcela Paz Pozo Villar, presidenta de centro de Padres Colegio Dunalastair Peñalolén con fecha 15 de marzo de 2022. También véase la declaración de doña Celia Alvario Vidal, Gerente general del Colegio Dunalastair con fecha 7 de marzo de 2022.

establecimientos coeducacionales³⁵ y el Colegio Cordillera de Las Condes que es sólo para hombres.

29. En conclusión, en las tres zonas los colegios de las Partes presentan diferencias y similitudes que definen el grado de presión competitiva que se ejercen entre sí. Tal como hemos señalado antes, el grado de cercanía competitiva entre los colegios se ve afectado por distintos elementos y, en ese sentido, se observa que en las tres zonas existen colegios competidores que presentan también estas mismas características, y que podrían ejercer presión competitiva suficiente a la entidad resultante de la Operación. Por lo tanto, es posible concluir que ésta no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.

IV. CONCLUSIONES

30. En atención a los antecedentes de la Investigación 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.

VICENTE LAGOS TORO
JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

LMB/LBV/RHR/KTU/LLS

³⁵ Se entiende por colegios coeducacionales, como aquellos en que se admiten estudiantes de género masculino y femenino, no obstante, su interacción en la jornada escolar es limitada a ciertas clases, horarios o recreos.