

**ANT.:** Adquisición del control en filiales de Derco Inversiones SpA, por parte de Avant Inversiones y Servicios SpA.  
Rol FNE F405–2024.

**MAT.:** Informe de aprobación.

**Santiago, 19 de diciembre de 2024.**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**

**DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

De conformidad con lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”), relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”), recomendando su aprobación, en forma pura y simple, por las razones que a continuación se señalan:

## **I. ANTECEDENTES**

1. Con fecha 24 de septiembre de 2024, mediante documento de ingreso correlativo N°56.520-2024 (“**Notificación**”), Avant Inversiones y Servicios SpA (“**Avant**” o “**Comprador**”) y Derco Inversiones SpA (“**Derco**” o “**Vendedor**”, y conjuntamente con Avant, “**Partes Notificantes**”) notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**” o “**FNE**”) una operación de concentración consistente en la eventual adquisición del 100% de las acciones de Derco Chile Repuestos SpA (“**Derco Repuestos**”) y de Sociedad Comercializadora de Repuestos SpA<sup>1</sup> (“**SCR**”, conjuntamente con Derco Repuestos, “**Entidades Objeto**”, y junto a Avant, “**Partes**”), y solicitaron exención de acompañar determinados antecedentes a la Notificación.
2. La Notificación fue realizada conforme al mecanismo de notificación simplificada contenido en el artículo 6° del Reglamento sobre la Notificación de una Operación de Concentración, aprobado mediante el Artículo Segundo del Decreto Supremo N°41, de 2021, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
3. Con fecha 8 de octubre de 2024, la Fiscalía emitió resoluciones por medio de las cuales declaró la falta de completitud de la Notificación presentada por las Partes y, a su vez, acogió parcialmente su solicitud de eximir las de presentar ciertos antecedentes. Mediante presentación de fecha 22 de octubre de 2024, ingreso correlativo N°57.962-2024 (“**Complemento**”), las Partes subsanaron los errores y omisiones detectados en la Notificación y, a su vez, solicitaron eximirse de acompañar cierta información.
4. Con fecha 7 de noviembre de 2024, la Fiscalía emitió resoluciones por medio de las cuales instruyó el inicio de la investigación de la Operación conforme con el artículo 50 inciso tercero del DL 211, bajo el Rol FNE F405-2024 (“**Investigación**”), y acogió la solicitud de exención.

---

<sup>1</sup> Junto a su filial Sociedad Inmobiliaria SCR SpA.

## II. PARTES Y OPERACIÓN

5. El Comprador es una sociedad *holding* que forma parte del grupo empresarial chileno controlado por la Familia Diez González, a través de diversas sociedades de inversión, denominado “Grupo Jedimar”<sup>2</sup>.
6. El Grupo Jedimar en Chile se dedica a<sup>3</sup>: (i) la importación y comercialización, tanto mayorista como minorista, de partes y repuestos originales y alternativos (pero no genuinos) para maquinaria y vehículos, especialmente pesados, a través de Caren SpA (“**Caren**”); (ii) el transporte interurbano de pasajeros a través de Empresa de Transportes Rurales SpA (Turbus), Cónдор Bus SpA, Transportes Intersur SpA, Buses Bío Bío SpA y Compañía de Transportes JAC SpA, participando también estas dos últimas en el transporte rural de pasajeros; (iii) el transporte privado de pasajeros corporativos a través de Renta de Maquinaria y Equipos Amancay SpA (Viggo), Compañía de Transportes Ventrosa SpA y Avant Industrial SpA; (iv) el transporte de paquetería de última milla a través de Starken SpA (“**Starken**”) y Starken Internacional SpA (esta última respecto de logística nacional de envíos internacionales); (v) el transporte de carga a través de Samex SpA (“**Samex**”); (vi) el *leasing* operativo y *rent a car* de vehículos y maquinarias a través de Sociedad Comercial Grandleasing Chile SpA (“**Grandleasing**”); y, (vi) otras actividades inmobiliarias, industriales y de inversión tecnológica.
7. Por su parte, el Vendedor es una sociedad *holding* chilena que forma parte de un grupo empresarial de origen inglés controlado por Inchcape plc (“**Grupo Inchcape**”). En Chile, el Grupo Inchcape se dedica principalmente a actividades relacionadas con la industria automotriz, enfocándose en la importación y comercialización, tanto mayorista como minorista, de vehículos y maquinaria. Además, ofrece servicios complementarios, como la venta de partes y repuestos, así como también servicios de postventa, entre otros<sup>4</sup>.
8. Las Entidades Objeto corresponden a<sup>5</sup>: (i) Derco Repuestos, empresa que se dedica a la importación y comercialización mayorista de partes y repuestos originales y alternativos, y otros accesorios para vehículos livianos y medianos, vehículos pesados y maquinaria agrícola; (ii) SCR, que se dedica a la comercialización minorista de partes y repuestos originales y alternativos, y otros accesorios para vehículos livianos y medianos (a través de la división Autoplanet) y de repuestos e implementos para maquinaria agrícola (a través de la división Agroplanet), así como a la prestación de servicios básicos complementarios a su negocio, como la instalación de ciertos productos en los vehículos de clientes que los adquieren, siendo abastecida en un 100% por Derco Repuestos; y, (iii) Inmobiliaria SCR<sup>6</sup>,

<sup>2</sup> Véase: Notificación, párrafo 2.

<sup>3</sup> Véase: Notificación, párrafo 2 y 3.

<sup>4</sup> Véase: Notificación, párrafo 5. En específico, las actividades desarrolladas por el Grupo Inchcape en Chile son: (i) la importación y comercialización mayorista y minorista de vehículos livianos y medianos (i.e., vehículos de pasajeros, *Sports Utility Vehicles* o “SUVs”, camionetas y vehículos comerciales) y motocicletas; (ii) la importación y comercialización mayorista y minorista de vehículos pesados (i.e., buses y camiones livianos, medianos y pesados); (iii) la importación y comercialización mayorista y minorista de maquinaria para el segmento agrícola, de construcción y material *handling*, y su arrendamiento a terceros; (iv) la importación y comercialización mayorista y minorista de partes y repuestos específicos para los vehículos y maquinarias del conjunto de marcas que comercializa (i.e., genuinos), así como partes o repuestos originales y alternativos, y otros accesorios o implementos para vehículos livianos y medianos, vehículos pesados y maquinaria agrícola; (v) la prestación de servicios de post venta para los vehículos del conjunto de marcas que comercializa, así como servicios básicos complementarios prestados en el contexto de la comercialización minorista de partes y repuestos originales y alternativos, como la instalación de productos en los vehículos de clientes que los adquieren (e.g., baterías, plumillas y ampolletas); y, (vi) el corretaje de seguros automotrices.

Adicionalmente, mediante Derco desarrolla los siguientes negocios en conjunto con Automotores Gildemeister SpA: (i) intermediación de financiamiento automotriz; (ii) prestación de servicios de recolección de baterías fuera de uso; y, (iii) arrendamiento de locales comerciales para la comercialización de vehículos.

<sup>5</sup> Véase: Notificación, párrafo 6.

<sup>6</sup> Respecto de esta sociedad es SCR la dueña del 100% de sus acciones.

que actúa como subarrendadora de algunos terrenos donde están emplazados ciertos locales comerciales de SCR, sin ofrecer bienes o servicios a terceros.

9. La Operación notificada consiste en la eventual adquisición, por parte de Avant, del 100% de las acciones de Derco Repuestos y SCR, dueña, a su vez, del 100% de las acciones de Inmobiliaria SCR, sociedades que son actualmente de propiedad de Derco. Conforme a lo anterior, la Operación corresponde a la hipótesis prevista en el artículo 47 letra b) del DL 211, al adquirir Avant derechos que le permitirán tener control e influir decisivamente en la administración de las Entidades Objeto.

### III. INDUSTRIA

10. Un primer paso para el análisis de una operación de concentración supone identificar la superposición en la actividad de las Partes a que dará lugar su perfeccionamiento. Para el análisis de la Operación, se consideró que las Partes traslapan horizontalmente sus actividades en la industria de comercialización de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos y maquinaria<sup>7</sup>.
11. Adicionalmente, la Operación genera traslapes verticales considerando las actividades de las empresas del grupo del Comprador<sup>8</sup>. Estos consisten en: (i) la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos y maquinaria agrícola, aguas arriba, y la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos y maquinaria agrícola, aguas abajo; (ii) la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos, aguas arriba, como insumo para la prestación de servicios de distribución de paquetes de última milla, aguas abajo<sup>9</sup>; (iii) la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos, aguas arriba, como insumo para la prestación de servicios de *leasing* operativo y *rent a car*, aguas abajo<sup>10</sup>; y, (iv) la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos, aguas arriba, como insumo para la prestación de servicios de transporte de carga, aguas abajo<sup>11</sup>.
12. Según ha indicado previamente esta Fiscalía en pronunciamientos relativos a la industria automotriz, la actividad de comercialización de accesorios, partes y repuestos consiste en el reemplazo de piezas defectuosas (por desgaste o choque) y/o la inclusión de piezas que permitan mejorar el rendimiento o apariencia de los vehículos<sup>12</sup>, con el fin de mantener los vehículos en buenas condiciones luego de su adquisición y a lo largo de su vida útil<sup>13</sup>. De esta manera, esta industria, junto con aquella relativa a los servicios de postventa –de

<sup>7</sup> En específico, respecto de la comercialización de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para maquinaria, se trataría únicamente de maquinaria agrícola, pues es este el segmento en el que se encuentran presentes las Partes.

<sup>8</sup> Adicionalmente, tal como se indicó en el párrafo 6 anterior, el Comprador también ofrece servicios de transporte privado e interurbano de pasajeros. Sin embargo, las Entidades Objeto no comercializan accesorios, partes y/o repuestos para el tipo de vehículos pesados que son usados para la prestación de estos servicios, por lo que no se generaría una relación vertical entre las Partes relativa a dicha actividad. Véase: Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024.

<sup>9</sup> A través de la empresa del grupo del Comprador, Starken.

<sup>10</sup> A través de la empresa del grupo del Comprador, Grandleasing.

<sup>11</sup> A través de la empresa del grupo del Comprador, Samex.

<sup>12</sup> Véase: Informe de archivo en “*Investigación sobre las condiciones de competencia en el mercado de las mantenciones para vehículos con garantía vigente*” Rol FNE 2400-2016 (“**Informe 2400-2016**”), párrafo 30.

<sup>13</sup> Véase: Informe de aprobación en “*Adquisición de control de Grupo Coseche por parte de Inversiones GAC S.A.*” Rol FNE F200-2019 (“**Informe F200-2019**”), párrafo 26.

reparación y mantenimiento preventivo— son aquellas que permiten mantener los vehículos de manera apta para su uso prolongado<sup>14-15</sup>.

13. En términos generales, los accesorios corresponden a aquellos complementos no esenciales del vehículo, tales como aromatizantes, plumillas limpiaparabrisas, cortinas solares y fundas de asiento, entre otros<sup>16</sup>. En cambio, las partes o repuestos son aquellos componentes del vehículo cuya división produce la inutilidad respecto de la finalidad a la que estaba destinado, tales como neumáticos y baterías<sup>17</sup>.
14. Por su parte, considerando los distintos agentes que interactúan en esta industria, y especialmente quiénes son los proveedores y fabricantes de estos productos —es decir, los propios fabricantes de vehículos, conocidos como OEM (por sus siglas en inglés, *Original Equipment Manufacturers*), o terceros proveedores de los fabricantes, denominados OES (*Original Equipment Suppliers*)—, es posible clasificar los repuestos y partes en<sup>18</sup>: (i) *genuinos*: aquellos distribuidos por los OEM bajo su propia marca<sup>19</sup>; (ii) *originales*: los fabricados por los OES y distribuidos bajo la marca de estos; (iii) *alternativos*: aquellos que si bien no son fabricados por los OES, en general cumplen con las especificaciones del fabricante del vehículo; y, (iv) *falsificados*: los que pueden tener un aspecto similar a los repuestos genuinos, pero que no necesariamente cumplen con las especificaciones de diseño del fabricante y pueden diferir en términos de resistencia y durabilidad. Como se verá más adelante, la Operación solo genera traslapes respecto a partes y repuestos *originales* y *alternativos*, por lo que la Investigación se enfocó en dichas categorías<sup>20</sup>.
15. En la comercialización de accesorios, partes y repuestos para vehículos y maquinaria agrícola es posible distinguir dos canales distintos de comercialización<sup>21-22</sup>.
16. Por una parte, existe un canal mayorista, compuesto principalmente por empresas importadoras de estos productos<sup>23</sup>, que realizan sus ventas a tiendas de *retail* —como cadenas de supermercados o tiendas del tipo Easy y Sodimac—, así como también a talleres mecánicos y/o concesionarios de vehículos<sup>24</sup> y a empresas que adquieren estos insumos

<sup>14</sup> Véase: Informe 2400-2016, párrafo 14.

<sup>15</sup> Para el análisis contenido en el presente Informe, se entenderá que toda la descripción de la industria efectuada respecto de vehículos es, a su vez, aplicable a maquinaria agrícola. Al respecto, véase: Caso M.9163 Da Agravis Machinery / Konekesko Eesti / Konekesko Latvija / Konekesko Lietuva / Konekesko Finnish Agrimachinery Trade Business, Comisión Europea (2019) (“**Caso M.9163**”) relativo a maquinaria agrícola. En dicho caso, se trata el segmento de maquinaria agrícola como un segmento en sí mismo y, al igual que en los pronunciamientos sobre la industria automotriz, se distingue entre repuestos genuinos y no genuinos y se definen los repuestos como aquellos que son utilizados para reemplazar piezas que se han roto o están desgastadas en la maquinaria agrícola.

<sup>16</sup> Véase: Informe F200-2019, párrafo 27.

<sup>17</sup> *Ibid.*

<sup>18</sup> Véase: Informe de aprobación en “*Adquisición de control en Bergé Automoción, S.L.U por parte de Mitsubishi Corporation*” Rol FNE F226-2019 (“**Informe F226-2019**”), párrafo 17 y nota al pie de página N°37.

<sup>19</sup> Estas partes y repuestos pueden ser producidos tanto por el OEM como por el OES. En ambos casos, lo relevante es que la parte o repuesto posea en su presentación el logo de la marca del fabricante del vehículo.

<sup>20</sup> Cabe hacer presente que, en distintos pronunciamientos de la Comisión Europea, se ha segmentado el mercado y se ha considerado precisamente como mercados separados aquellos de partes y repuestos genuinos y aquellos no genuinos. Véase: Caso M.6718 Toyota Tsusho Corporation / CFAO (2012) (“**Caso M.6718**”), párrafo 20.

<sup>21</sup> Al respecto véase el Caso M.6718, párrafo 20, donde se señala que la comercialización de repuestos para vehículos motorizados implica una cadena de suministro, siendo cada nivel un mercado relevante en sí mismo. En específico, estos corresponden a: (i) fabricación y suministro de repuestos; (ii) distribución mayorista de repuestos; y, (iii) distribución minorista de repuestos.

<sup>22</sup> Cabe hacer presente que las Partes Notificantes indican que la comercialización mayorista equivaldría al negocio de venta al por mayor para reventa, mientras que el minorista al negocio de venta para consumo final. Véase: Notificación, nota al pie N°3 y N°4.

<sup>23</sup> La gran mayoría de los accesorios, partes y repuestos que son comercializados en Chile corresponden a productos importados. Excepcionalmente existe producción a nivel local, como sería el caso, por ejemplo, de lubricantes.

<sup>24</sup> Véase: (i) Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024; (ii) Declaración de representante de empresa comercializadora de accesorios, partes y repuestos competidora; y, (iii) respuestas de



para el desarrollo de sus negocios<sup>25</sup>. Si bien, como se verá, los participantes de este canal dependerán de las distintas categorías de producto aplicables a esta industria, es posible identificar como actores activos relevantes a nivel mayorista a empresas como Goodyear, Urrutia y Otarola, Neumáticos y Llantas del Pacífico (indistintamente, “**N y LL del Pacífico**”), Salinas y Fabres S.A. (indistintamente, “**Salfa**”), Lucas Blandford, Indra Repuestos, Caren, Derco Repuestos, entre otros.

17. Por otra parte, el canal minorista está compuesto por las tiendas de *retail* o sucursales, ya sean físicas o plataformas online o páginas web, en la que se realiza la venta de este tipo de productos<sup>26</sup>. Los principales actores activos en este canal son Neumáticos y Llantas del Pacífico, Salfa, Supermercado del Neumático, Walmart, Sodimac, Copec, Implementos Epyza (“**Implementos**”), Kaufmann, Autoplanet, Agroplanet, Caren, entre otros.
18. La identificación de los actores relevantes que participan en esta industria depende de dos clasificaciones que resultan significativas y aplicables tanto para el segmento mayorista como para el minorista<sup>27</sup>. La primera se refiere a la categoría de vehículo en la cual serán utilizados los accesorios, partes y repuestos; y la segunda considera las distintas categorías de los productos comercializados.
19. En relación con la primera, esta División<sup>28</sup> previamente se ha pronunciado respecto de la comercialización de accesorios, partes y repuestos para, por una parte, *vehículos livianos y medianos*<sup>29</sup>, y para *vehículos pesados*<sup>30</sup>, por otra. Adicionalmente, como se indicó, las Partes también comercializan accesorios, partes y repuestos para maquinaria agrícola, la que se encuentra compuesta principalmente por camiones agrícolas y tractores<sup>31</sup>.
20. La segunda clasificación, que refiere a las distintas categorías de los productos comercializados, comprende dentro de la comercialización mayorista y minorista de accesorios, partes y repuestos, las categorías de: accesorios, baterías, lubricantes, neumáticos, y partes o repuestos propiamente tales –e.g. amortiguadores, bujías y pastillas de freno-.
21. Luego, las actividades de última milla, desarrolladas por el Comprador mediante Starken, comprenden el servicio de retiro y envío de última milla de carga pequeña y mediana a clientes personas naturales, principalmente. Dicha carga se distribuye en vehículos livianos y medianos para ser entregadas al cliente en oficinas comerciales de las empresas que

---

empresas comercializadoras de accesorios, partes y repuestos competidoras al Oficio Circular Ord. N°92-2024 y al Oficio Circular Ord. N°100-2024.

<sup>25</sup> Véase: Declaración de representante de Caren, de fecha 21 de noviembre de 2024.

<sup>26</sup> Véase: (i) Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024; (ii) Declaración de representante de Caren, de fecha 21 de noviembre de 2024; y, (iii) Declaración de representante de empresa comercializadora de accesorios, partes y repuestos competidora.

<sup>27</sup> Véase: (i) Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024; y, (ii) Declaración de empresa comercializadora de accesorios, partes y repuestos competidora.

<sup>28</sup> Véase, a modo de ejemplo: (i) Informe F200-2019, párrafo, 27; (ii) Informe F226-2019, párrafo 11; y, (iii) Informe de aprobación en “*Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.*” Rol FNE F233-2020 (“**Informe F233-2023**”), párrafo 27.

<sup>29</sup> De conformidad con lo establecido en el artículo 1° del Decreto Supremo N°211, de 1991, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, corresponden a *vehículos livianos* todos aquellos con un peso bruto menor a 2.700 kg., excluidos los de tres o menos ruedas. Los vehículos livianos pueden clasificarse, a su vez, entre vehículos de pasajeros, SUV, camionetas y comerciales. El mismo artículo agrega que corresponden a *vehículos medianos* todos aquellos destinados al transporte de personas o carga, por calles y caminos, que tengan un peso bruto vehicular igual o superior a 2.700 kg. e inferior a 3.860 kg.

<sup>30</sup> De conformidad con lo establecido en el artículo 1° del Decreto Supremo N°55, de 1994, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, corresponden a *vehículos pesados* todos aquellos destinados al transporte de personas o carga, por calles y caminos, que tengan un peso bruto vehicular superior a 3.860 kg.

<sup>31</sup> Véase: Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024 y documento interno acompañado como “Anexo Vendedor-03” a la Notificación.

ofrecen este servicio, en puntos de despacho en convenio con las empresas de última milla, o bien, directamente en las direcciones privadas de los destinatarios de los paquetes<sup>32</sup>.

22. En cuanto al *leasing operativo* (“**LOP**”), desarrollado por el Comprador mediante la empresa Grandleasing, es un servicio de arrendamiento de flota de vehículos (ya sean, livianos, medianos, u otros) mediante contrato a personas jurídicas por un tiempo determinado, generalmente de 12, 24, 36 o 48 meses. Para su contratación, las empresas demandantes generalmente realizan licitaciones públicas o privadas, o bien, se desarrollan propuestas particulares a determinados clientes<sup>33</sup>.
23. Respecto a las actividades de *rent a car* (“**RAC**”), también desarrolladas por el Comprador mediante Grandleasing, consisten en un servicio de arrendamiento de vehículos (comúnmente, livianos) destinado principalmente a personas naturales, por un periodo acotado de tiempo, generalmente de días, semanas o meses. Para su contratación, los demandantes pueden realizar la reserva de los vehículos de manera presencial, o bien, de forma remota, tanto por vía telefónica como por las páginas web de los distintos oferentes<sup>34</sup>.
24. Finalmente, los servicios de transporte de carga, prestados por el Comprador a través de Samex, corresponden a aquellos servicios que permiten el traslado de bienes y mercancías –en específico, cargas grandes y especiales– de un punto a otro, haciendo uso principalmente de camiones. Estos servicios pueden abarcar desde la logística de abastecimiento hasta la distribución puerta a puerta<sup>35</sup>.

#### IV. MERCADO RELEVANTE

25. A continuación, se analizarán las posibles definiciones de mercado relevante de producto y geográfico aplicables a la Operación en análisis, tanto a nivel horizontal como vertical. Para ello se seguirá lo dispuesto en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de la Fiscalía, de mayo de 2022 (“**Guía de Análisis Horizontal**”), optándose para el análisis de competencia por el escenario más conservador, es decir, aquel en que las partes superpongan de manera efectiva o potencial sus actividades y concentren una mayor participación. Lo anterior, debido a que, en caso de descartarse riesgos en este escenario, en general, no resultará necesario efectuar una definición precisa del mercado relevante<sup>36</sup>.

##### IV.1. Comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos

26. Respecto a la definición de mercado relevante de producto, las Partes Notificantes indican que este correspondería, por una parte, a la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos livianos y medianos y, por otra parte, a la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y

<sup>32</sup> Véase: documento “Anexo Comprador-06BETA Segmentos Verticales” acompañado por el Comprador conjuntamente con el Complemento.

<sup>33</sup> Véase: Informe de aprobación en “*Adquisición de control por parte de Mitsui & Co. Ltd. en Inversiones Mita SpA*” Rol FNE F288-2021 (“**Informe F288-2021**”), párrafos 11 y siguientes, y documento “Anexo Comprador-06BETA Segmentos Verticales” acompañado por el Comprador conjuntamente con el Complemento.

<sup>34</sup> Ibid.

<sup>35</sup> Véase: documento “Anexo Comprador-06BETA Segmentos Verticales” acompañado por el Comprador conjuntamente con el Complemento y página web disponible en <<https://www.samex.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>36</sup> Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafo 13. Si bien dicha aproximación se encuentra referida al análisis horizontal, de igual manera un escenario conservador puede también reconocerse a la hora de efectuar el análisis de competencia vertical.

alternativos para vehículos pesados<sup>37-38</sup>. Adicionalmente, las Partes reconocen una segmentación en la comercialización mayorista –y minorista– según el tipo de parte o repuesto, entre neumáticos, baterías, lubricantes y otras partes y repuestos<sup>39</sup>. En relación con el mercado relevante geográfico, las Partes plantean la existencia de un alcance nacional para todos los casos<sup>40</sup>.

27. Tal como se indicó en párrafos anteriores, en pronunciamientos previos de esta División se ha reconocido un análisis diferenciado para aquellas partes y repuestos que califican como genuinos, respecto de aquellos no genuinos (originales y alternativos)<sup>41</sup>. Asimismo, esta División ha realizado una distinción por categoría de vehículos<sup>42</sup>. Por su parte, la jurisprudencia comparada ha distinguido explícitamente por canal de comercialización –entre mayorista y minorista–<sup>43</sup>, por el origen del repuesto –entre repuestos genuinos y no genuinos<sup>44</sup>–, por el tipo de vehículo<sup>45</sup> y por la categoría de producto<sup>46</sup>.
28. Por lo anterior, para efectos del presente Informe se considerará, desde la perspectiva del producto y teniendo presente que se trata de la aproximación más conservadora, al reducir la cantidad de actores y maximizar las participaciones de las Partes, la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos segmentada por: (i) tipo de vehículo, entre liviano y mediano, pesado, y maquinaria agrícola; y, (ii) por categoría de producto, entre accesorios, baterías, lubricantes, neumáticos y partes o repuestos propiamente tales.
29. En relación con el mercado relevante geográfico, en pronunciamientos anteriores de esta División y de la Fiscalía, se ha planteado que este tendría, al menos, un alcance nacional<sup>47</sup>, lo que concuerda, a su vez, con lo planteado por la jurisprudencia comparada<sup>48</sup>. De la misma manera, los antecedentes recabados en esta Investigación coinciden con esta interpretación<sup>49</sup>. Por tanto, el presente Informe realizará su análisis bajo un alcance geográfico nacional.

#### IV.2. Comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos

30. En cuanto al mercado relevante del producto, las Partes plantean que este correspondería, por una parte, a la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos originales

<sup>37</sup> Véase: Notificación, párrafos 44, 46, 47 y 48 y Complemento, párrafo 6.

<sup>38</sup> Cabe hacer presente que las Partes Notificantes clasifican dentro de esta categoría de vehículos pesados a las partes y repuestos para maquinaria agrícola. Sin embargo, como se indicó precedentemente, y se verá a continuación, es posible analizar los accesorios, partes y repuestos destinados a dicha maquinaria como un segmento en sí mismo. Lo anterior va en línea con jurisprudencia comparada. Véase nota al pie N° 15.

<sup>39</sup> Véase: Complemento, párrafo 18.

<sup>40</sup> Véase: Notificación, párrafo 49 y Complemento, párrafo 7.

<sup>41</sup> Véase: F200-2019, párrafo 32 y F226-2019, párrafo 17.

<sup>42</sup> Véase: (i) Informe F200-2019, párrafo 27; (ii) Informe F226-2019, párrafo 11; y, (iii) Informe F233-2020, párrafo 27.

<sup>43</sup> Véase: Caso M.6718, párrafo 20 y Caso M.8766 LKQ / Stahgruber, Comisión Europea (2018) (“**Caso M.8766**”), párrafo 15.

<sup>44</sup> Véase: (i) Caso M.6063 Itouchu / Speedy, Comisión Europea (2011) (“**Caso M.6063**”) párrafo 16; (ii) Caso M.7401 Blackstone / Alliance Bv / Alliance Automotive Group, Comisión Europea (2014) (“**Caso M.7401**”), párrafo 12; y, (iii) Caso M.8766, párrafo 17.

<sup>45</sup> Véase: Caso M. 7401, párrafo 12; Caso M.8766, párrafo 15.

<sup>46</sup> Véase: (i) Caso M. 6063, párrafos 11 y siguientes; (ii) Caso M.9479 PSA / SAFT / ACC, Comisión Europea (2020), párrafos 13 y siguientes; y, (iii) Caso M.9014 PKN Orlen / Grupa Lotos, Comisión Europea (2020) (“**Caso M.9014**”), párrafos 1770 y siguientes.

<sup>47</sup> Véase: Informe F200-2019, párrafo 52, e Informe de Archivo en “*Denuncia en contra de Maco S.A.*” Rol FNE 1681-2010, párrafo 24.

<sup>48</sup> Véase: Caso M.9839, VGRD / Auto Wichert Assets, Comisión Europea (2020), párrafo 8 y Caso M.8766, párrafo 21.

<sup>49</sup> Véase: (i) Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024; (ii) Declaración de representante de empresa comercializadora de accesorios, partes y repuestos competidora; y, (iii) Declaración de representante de otra empresa comercializadora de accesorios, partes y repuestos competidora.

y alternativos para vehículos livianos y medianos y, por otra parte, a la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos pesados<sup>50-51</sup>. Adicionalmente, tal como se indicó para el canal mayorista, las Partes reconocen una segmentación en la comercialización según el tipo de parte o repuesto, entre neumáticos, baterías, lubricantes y otras partes y repuestos<sup>52</sup>. En relación con el mercado relevante geográfico, nuevamente las Partes plantean la existencia de un alcance nacional para todos los casos<sup>53</sup>.

31. Siguiendo los mismos precedentes y antecedentes de la Investigación indicados precedentemente, en particular, aquellos que distinguen al canal mayorista del minorista<sup>54</sup> y consideran una segmentación específica para las partes y repuestos originales y alternativos<sup>55</sup>, y distinguen tanto por tipo de vehículo –y maquinaria–<sup>56</sup>, como por categoría de producto<sup>57</sup>, esta División considera que, para efectos del análisis de esta Operación y sin constituir una definición precisa de mercado relevante del producto, se debe atender a la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos, segmentada por: (i) tipo de vehículo, entre liviano y mediano, pesado, y maquinaria agrícola; y, (ii) por categoría de producto, entre accesorios, baterías, lubricantes, neumáticos, y partes o repuestos propiamente tales.
  
32. Por otra parte, respecto del mercado relevante geográfico, no existen pronunciamientos previos de esta División que refieran a esta materia. La jurisprudencia comparada ha reconocido tanto un alcance nacional, con aspectos regionales o locales<sup>58</sup>, como uno local propiamente tal<sup>59</sup>. Los antecedentes recabados en esta Investigación no permiten arribar a una definición precisa del mercado geográfico<sup>60</sup>. Por tanto, para los efectos de este Informe, y siguiendo los lineamientos entregados por la Guía de Análisis Horizontal, se ha optado por la opción más conservadora, la que corresponde a un análisis desde una perspectiva local, al ser aquella definición la que maximiza las participaciones de las Partes. En específico, el análisis competitivo local se realizó a nivel comunal<sup>61</sup>, reconociendo, cuando

<sup>50</sup> Véase: Notificación, párrafos 44, 46, 47 y 48 y Complemento, párrafo 6.

<sup>51</sup> Cabe hacer presente que las Partes Notificantes clasifican dentro de esta categoría de vehículos pesados las partes y repuestos para maquinaria agrícola. Sin embargo, como se indicó precedentemente, los precedentes internacionales (Caso M.9163) categorizan este tipo de repuestos como un mercado relevante en sí mismo distinto de aquel correspondiente a la industria automotriz.

<sup>52</sup> Véase: Complemento, párrafo 18.

<sup>53</sup> Véase: Notificación, párrafo 49 y Complemento, párrafo 7.

<sup>54</sup> Véase: Caso M.6718, párrafo 20 y Caso M.8766, párrafo 15.

<sup>55</sup> Véase: (i) Caso M.6718, párrafo 20; (ii) Informe F200-2019, párrafo 32; y, (iii) Informe F226-2019, párrafo 17.

<sup>56</sup> Véase: (i) Informe F200-2019, párrafo 27; (ii) Informe F226-2019, párrafo 11; (iii) Informe 233-2020, párrafo 27; y (iv) Caso M.9163, párrafo 10 y siguientes.

<sup>57</sup> Véase: Caso M.9014, párrafos 1770 y siguientes; y Caso M. 10821, Yokohama Rubber Co / Trelleborg Wheel Systems Holding, Comisión Europea (2023), párrafos 52 y siguientes.

<sup>58</sup> Véase: Caso M. 6718, párrafo 22.

<sup>59</sup> Al respecto, véase Caso ME/7039/23, “*Anticipated acquisition by LKQ Corporation of Uni-Select Inc.*”, Competition and Markets Authority de Reino Unido, p.24, en el que la autoridad de competencia indicó que, a nivel minorista, el mercado relevante geográfico para la comercialización de repuestos tendría un alcance local, específicamente entre 4 a 9 millas (6,4 a 14,4 kilómetros), dependiendo si es una zona urbana o rural. Asimismo, en el caso “*Décision n° 19-DCC-42 du 12 mars 2019 relative à la prise de contrôle conjoint par la société Emil Frey Motors France et la société Fiber de la société Bernard Participations SAS*”, pp.12-13, la Autorité De La Concurrence de Francia señaló que, a nivel minorista, la comercialización de repuestos presenta un mercado relevante geográfico local, en torno a una isócrona de 30 o 45 minutos en vehículo.

<sup>60</sup> Véase: (i) Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024; (ii) Declaración de representantes de empresa comercializadora de accesorios, partes y repuestos competidora; y, (iii) Declaración de representante de Caren, de fecha 21 de noviembre de 2024.

<sup>61</sup> Para estos efectos se tuvo presente que las Partes cuentan, a lo sumo, con una sucursal en cada comuna donde poseen tiendas físicas. Adicionalmente, según se muestra en el Anexo, las sucursales de las partes en cada comuna se encuentran, en la mayoría de los casos –con excepción de Copiapó–, ubicadas a una distancia de manejo menor a 15 minutos. Esta distancia es concordante con los precedentes comparados mencionados en la Nota al pie N°59 y es incluso igual o menor a la que ha sido considerada como un mercado geográfico en otras industrias de distribución minorista. Véase, para estos efectos: Informe de aprobación en “*Fusión entre Empresas La Polar S.A. y AD Retail S.A.*” Rol FNE F351-2023, párrafos 36 y siguientes e Informe de aprobación en “*Adquisición de control sobre*



corresponda, la existencia de comunas situadas en radios urbanos más amplios que uno comunal.

#### IV.3. Distribución de última milla

33. En relación con una posible definición de mercado relevante, las Partes Notificantes no definieron dicha actividad como un mercado en sí mismo, incluyéndolo dentro de las actividades de transporte de carga general<sup>62</sup>.
34. En pronunciamientos anteriores, esta División ha señalado que el mercado relevante del producto correspondería al servicio de envío de paquetes en una ruta origen destino, dentro del radio urbano y según una guía de transporte determinada<sup>63</sup>. Al respecto, no existen antecedentes en esta Investigación que ameriten modificar el enfoque adoptado previamente, por tanto, el análisis competitivo de la presente Operación se realizará siguiendo esta aproximación.
35. En cuanto a la dimensión geográfica del mercado relevante, esta División ha considerado una extensión nacional<sup>64</sup>. Sin realizar una definición precisa, para el análisis del presente Informe se considerará el mercado de distribución de última milla con un alcance nacional.

#### IV.4. Leasing Operativo y Rent a Car

36. Respecto a una posible definición de mercado relevante de producto, las Partes Notificantes incluyeron ambas actividades dentro del mercado de *leasing operativo*<sup>65</sup>, sin entregar una definición de mercado precisa.
37. En pronunciamientos previos de esta Fiscalía, se ha entendido el LOP como el servicio de arriendo, mantención y administración de flotas de vehículos livianos y medianos, personalizados a las necesidades del cliente, por un período no menor a doce meses<sup>66</sup>, mientras que el RAC correspondería a los servicios de arriendo de vehículos, por períodos cortos de tiempo –diario, semanal o mensual<sup>67</sup>. En este sentido, esta División ha considerado los servicios de LOP y RAC como mercados de productos diferenciados, por satisfacer necesidades distintas, por variar en su forma de contratación y por variar en la extensión de tiempos de los contratos<sup>68</sup>. Al respecto, no existen antecedentes en esta Investigación que ameriten modificar el enfoque adoptado previamente, por tanto, el análisis competitivo de la presente Operación se realizará siguiendo esta aproximación.

---

*activos de Inmobiliaria Santander S.A. por parte de Walmart Chile S.A.* Rol FNE F268-2021 (acumulado con FNE F269-2021), párrafo 18.

<sup>62</sup> Específicamente, las Partes Notificantes señalaron: “Las sociedades Starken y Samex [1]”. Véase: Notificación, párrafo 78. **[Nota Confidencial 1]**.

Esta información entre corchetes y su enumeración correlativa se refiere a información de carácter reservada o confidencial, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en el Anexo A de Notas Confidenciales.

<sup>63</sup> Véase: Informe de aprobación “Adquisición de control en Inversiones Blue SpA CPA y filiales por parte de Copec S.A. y otra” Rol FNE F328-2022, párrafo 15 (“Informe F328-2022”).

<sup>64</sup> Véase: Informe F328-2022, párrafo 17.

<sup>65</sup> En este sentido, las Partes señalaron que los servicios comercializados dentro de este mercado incluyen: “Servicio de leasing operativo, para flotas medianas, pesadas, y vehículos especiales. Servicio de arrendamiento de vehículos a corto plazo (rent a car), principalmente para flotas livianas”. Véase documento “Anexo Comprador-06BETA Segmentos Verticales” acompañado por el Comprador conjuntamente con el Complemento.

<sup>66</sup> Véase: Informe F288-2021, párrafo 11.

<sup>67</sup> Ibid.

<sup>68</sup> Véase: Informe F288-2021, párrafo 12.

38. En relación con la definición geográfica del mercado relevante, esta División ha considerado en pronunciamientos anteriores un alcance nacional<sup>69</sup>. Sin realizar una definición precisa del mercado relevante, esta Investigación utilizará para los servicios de LOP y RAC el mismo alcance.

#### IV.5. Transporte de Carga

39. Las Partes Notificantes no entregaron una definición precisa de mercado relevante respecto de esta actividad<sup>70</sup>.
40. En relación con una definición de mercado relevante del producto y geográfico, esta Fiscalía no ha realizado pronunciamientos específicos en esta materia. Al respecto, considerando que la relación vertical verificada a propósito de la operación se genera únicamente entre las actividades de oferta mayorista de baterías (no genuinas) para vehículos pesados, por una parte, y la demanda de dichos repuestos por parte de los prestadores de servicios de transporte de carga, por otra, al atender a las participaciones de las Partes en esta industria y, en particular, a la forma en la que Samex realiza las mantenciones de su flota de vehículos<sup>71</sup>, no resulta necesario para efectos del análisis realizado en este Informe realizar una definición precisa de mercado relevante del producto y geográfica. En virtud de lo anterior, sin constituir una definición de mercado relevante, se entenderá por actividades de transporte de carga lo enunciado en el párrafo 24 anterior, considerando un alcance nacional.

### V. ANÁLISIS COMPETITIVO

41. Esta División evaluará, en primer lugar, los posibles efectos de carácter horizontal que pudieran surgir a raíz de la Operación; y en segundo lugar se analizará si la misma pudiera generar posibles riesgos de bloqueo de insumos o de clientes a nivel vertical<sup>72</sup>.

#### V.1. Análisis horizontal

42. Para analizar los efectos de la Operación en los distintos segmentos traslapados horizontalmente, en primer lugar, se procederá a su análisis estructural, de conformidad con los criterios establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
43. Para ello, se calcularon las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores en la comercialización de accesorios, partes y repuestos, distinguiendo según cada una de las segmentaciones señaladas en la Sección anterior. De este modo, se procedió a estimar las respectivas variaciones en el Índice de Herfindahl – Hirschman (“IHH”) derivados de la Operación, según los criterios y umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal<sup>73</sup>.

<sup>69</sup> Véase: Informe F288-2021, párrafo 13.

<sup>70</sup> Notificación, párrafo 29. En específico, Samex se dedica a la entrega de soluciones de transporte de carga, desde la logística de abastecimiento, hasta la distribución puerta a puerta

<sup>71</sup> Esto es, el hecho de que Samex realiza un **[Nota Confidencial 2]**.

<sup>72</sup> Lo anterior ha sido analizado en investigaciones previas realizadas por esta División. Por ejemplo véanse: (i) Informe F328-2022; (ii) Informe de aprobación en “Asociación entre Renault S.A.S. y Zhejiang Geely Holding Group Co., Ltd.” Rol FNE F362-2023; y, (iii) Informe de aprobación en “Asociación entre NTT Docomo Inc. y NEC Corporation”, Rol FNE F392-2024, entre otros.

<sup>73</sup> Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafos 32 y siguientes.

### V.1.1. Comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos

44. En primer lugar, respecto al segmento de comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos, se estimaron para el año 2023 las participaciones de mercado de las Partes - medidas en ventas- y las variaciones proyectadas en el nivel de concentración a causa de la Operación, a nivel nacional. Dichas participaciones se observan en las Tablas N°1, N°2 y N°3 a continuación.

**Tabla N°1:** Participación de mercado en comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos livianos y medianos (ventas, 2023)

Empresa	Accesorios	Baterías	Lubricantes	Neumáticos	Repuestos
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Derco	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%
Lucas Blandford	[0-5]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%
Refax	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%	[30-40]%	[0-5]%
Urrutia y Otárola	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%
Otros	[50-60]%	[5-10]%	[30-40]%	[40-50]%	[90-100]%
<b>Participación Conjunta</b>	[20-30]%	[30-40]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%
<b>IHH Pre Operación</b>	2.134	2.448	1.695	2.236	1.244
<b>Delta IHH</b>	2	5	1	28	0
<b>IHH Post Operación</b>	2.136	2.453	1.696	2.264	1.244

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 3]**

**Tabla N°2:** Participación de mercado en comercialización mayorista de baterías para vehículos pesados (ventas, 2023)

Empresa	Baterías
Caren	
Derco	
Lucas Blandford	
Salfa	
Cummins	
Otros	
<b>Participación Conjunta</b>	
<b>IHH Pre Operación</b>	
<b>Delta IHH</b>	
<b>IHH Post Operación</b>	

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 4]**

**Tabla N°3:** Participación de mercado en comercialización mayorista de neumáticos para maquinaria agrícola<sup>74</sup> (ventas, 2023)

Empresa	Neumáticos
Caren	
Derco	
Goodyear	
Salfa Sur	
Urrutia y Otárola	
Otros	
<b>Participación Conjunta</b>	
<b>IHH Pre Operación</b>	
<b>Delta IHH</b>	
<b>IHH Post Operación</b>	

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 5]**

45. Como se observa, el perfeccionamiento de la Operación no conlleva la superación de los umbrales establecidos en la Guía para ninguno de los productos en que las Partes traslapan sus actividades en el canal mayorista, tanto a nivel de vehículos livianos y medianos, como a nivel de vehículos pesados y de maquinaria agrícola<sup>75</sup>.
46. Adicionalmente, respecto de dichos mercados no concurren circunstancias que ameriten un análisis en mayor profundidad en los términos de la Guía de Análisis Horizontal. En efecto, las Partes no serían cercanas competitivamente, dado que Derco se encuentra enfocado en la comercialización mayorista para vehículos livianos y medianos y maquinaria agrícola<sup>76</sup>, mientras que Caren se encuentra enfocado en la comercialización para vehículos pesados<sup>77</sup>. Asimismo, de acuerdo con los antecedentes recabados durante esta Investigación, no se observa que alguna de las Partes sea un competidor potencial o entrante reciente<sup>78</sup>.
47. Por tanto, respecto a la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos, la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.

### **V.1.2. Comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos livianos y medianos**

48. En segundo lugar, en lo relativo al segmento de comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos, se estimaron para el año 2023 las participaciones de mercado de las Partes y las respectivas variaciones en el nivel de concentración a raíz de la Operación, a nivel comunal. Las participaciones en aquellas comunas donde se verificó la existencia de

<sup>74</sup> Si bien el índice IHH daría cuenta de un mercado altamente concentrado, cabe destacar que existen otros actores importadores de neumáticos agrícolas que no están considerados, como Comercial SP Ltda. o Bridgestone Chile S.A.

<sup>75</sup> Adicionalmente, para la categoría de neumáticos para maquinaria agrícola, se debe considerar que las participaciones de las Partes se encuentran sobreestimadas, dado que existen otros importadores que no están considerados, tal como se mencionó *supra*.

<sup>76</sup> En relación con la categoría de vehículos pesados, Derco se encuentra presente únicamente en la comercialización mayorista de baterías.

<sup>77</sup> En este sentido, en vehículos livianos y medianos tiene participaciones bajas, menores a [0-5]% en prácticamente todas las categorías analizadas. La única excepción corresponde a la categoría de neumáticos, en la que cuenta con una participación inferior al [5-10]%. Por su parte, en el segmento de maquinaria agrícola solamente se encuentra presente en la categoría de neumáticos, con una participación en torno al [0-5]%. **[Nota Confidencial 6]**

<sup>78</sup> Véase: Declaración de representante de Derco, de fecha 11 de agosto de 2024 y Declaración de representante de Caren, de fecha 21 de noviembre de 2024.



traslape entre las Partes se observan en la Tabla N°A.1 del Anexo al presente Informe, para el caso de vehículos livianos y medianos<sup>79</sup>.

49. Como se observa en dicha tabla, el perfeccionamiento de la Operación no conlleva la superación de los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal en las comunas de Calama, Concepción, Copiapó, Curicó, Los Ángeles, Osorno, Puerto Montt, Rancagua, San Bernardo, Talca, Temuco, Talcahuano y Valdivia.
50. No obstante, se observa la superación de umbrales en tres comunas respecto a determinadas categorías de accesorios, partes y repuestos: (i) Coquimbo, respecto a lubricantes y neumáticos; (ii) Valparaíso, respecto a accesorios, baterías, lubricantes y neumáticos; y (iii) Viña del Mar, respecto a baterías.
51. Ahora bien, en cada una de dichas comunas, concurren una serie de circunstancias y factores que permitieron a esta División descartar una reducción sustancial de la competencia. En primer lugar, se consideró la baja participación de Caren en la mayoría de las categorías analizadas, no superando el [0-5]% de participación en cinco de las siete categorías<sup>80</sup>. En segundo lugar, se observan competidores que podrían ejercer presión competitiva relevante a las Partes en ciertas categorías. Lo anterior se explica en la Tabla N°4, a continuación: **[Nota Confidencial 7]**

**Tabla N°4:** Participación de mercado de Partes y competidores en categorías de productos con superación de umbrales por comuna (2023)

Empresa	Coquimbo		Viña del Mar	Valparaíso			
	Lubricantes	Neumáticos	Baterías	Accesorios	Baterías	Lubricantes	Neumáticos
Caren	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%
Derco	[50-60]%	[30-40]%	[40-50]%	[70-80]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%
Cencosud	[0-5]%	-	[5-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%
Copec	[0-5]%	-	-	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Implementos	[10-20]%	-	-	-	-	-	-
Kaufmann	-	-	-	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-5]%
Walmart	[5-10]%	[30-40]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[10-20]%
N y LL del Pacífico	-	-	[0-5]%	-	-	-	-
Sodimac	[10-20]%	[10-20]%	[40-50]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 8]**

52. En este sentido, en Coquimbo para el caso de la categoría Neumáticos, se encuentra Walmart con un [30-40]% de participación de mercado, mientras que, para el caso de Viña del Mar en la categoría baterías, destaca la presencia de Sodimac con un [40-50]% de participación. **[Nota Confidencial 9]**
53. En tercer lugar, se tuvo presente que las participaciones de las Partes se podrían encontrar sobreestimadas en las comunas de Coquimbo, Valparaíso y Viña del Mar, dada la existencia de una serie de competidores adicionales a los mencionados en la Tabla N°4. Así, en el caso de Coquimbo, para la categoría de neumáticos se encuentran activos tres

<sup>79</sup> La Operación no genera traslapes a nivel horizontal en la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos pesados.

<sup>80</sup> Con la excepción de la categoría neumáticos en Coquimbo, en la que cuenta con una participación del [10-20]%, y de la categoría neumáticos en Valparaíso, en la que cuenta con una participación del [10-20]%. **[Nota Confidencial 10]**

agentes económicos adicionales –Venta Store<sup>81</sup>, TyT Servicenter<sup>82</sup> y Centro Motor<sup>83</sup>–, mientras que en la categoría lubricantes se encuentran también TyT Servicenter y Centro Motor. Por su parte, en Viña del Mar, para la categoría baterías estarían presentes las empresas Mundo Baterías Chile, Autofram<sup>84</sup> y Autostock<sup>85</sup>. Con respecto a la comuna de Valparaíso, para cada una de las categorías bajo análisis se encuentran Autofram<sup>86</sup>, Autostock<sup>87</sup> y Kaiser<sup>88</sup>, y adicionalmente, Neumafast<sup>89</sup> para el caso de neumáticos.

54. Por otro lado, el análisis comunal que realizó esta División no considera que, en la práctica, las Partes podrían enfrentar presión competitiva de competidores relevantes situados en comunas aledañas a las analizadas. Este es el caso de conurbaciones, tales como las comunas de Coquimbo y La Serena, o bien, Valparaíso y Viña del Mar<sup>90</sup>. De este modo, para el caso de la comuna de Valparaíso en la categoría neumáticos, se puede considerar la presión competitiva ejercida por N y LL del Pacífico, ubicado en Viña del Mar, cuyas ventas para el año 2023, fueron superiores a las ventas de las Partes<sup>91</sup>.
55. Junto con lo anterior, no se observan circunstancias especiales como aquellas contempladas en la Guía de Análisis Horizontal que ameriten un análisis en mayor profundidad respecto a los efectos horizontales de la Operación<sup>92</sup>.
56. Por tanto, en relación con la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos livianos y medianos, la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia.

### V.1.3. Comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para maquinaria agrícola

57. En relación con la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para maquinaria agrícola, si bien las Entidades Objeto participan en todas las categorías de

<sup>81</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Baquedano #622, Coquimbo. Véase: <<https://ventastore.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>82</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Ruta 5 #2680, Coquimbo. Véase: <<https://www.tytservicenter.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>83</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en 12 de Febrero #25, Coquimbo. Véase: <<https://www.centromotor.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>84</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en 12 Norte #1287, Viña del Mar. Véase: <<https://autofram.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>85</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en 6 Oriente #1200, Viña del Mar. Véase: <<https://autostock.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>86</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Chacabuco #2306, Valparaíso. Véase: <<https://autofram.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>87</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Chacabuco #1903, Valparaíso. Véase: <<https://autostock.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>88</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Avenida Colón #2878, Valparaíso. Véase: <<https://www.kaiserlubricentro.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>89</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Aldunate #1590, Valparaíso. Véase: <<https://tienda.neumafast.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>90</sup> Al respecto, cabe señalar que la sucursal de N y LL del Pacífico –ubicada en Avenida 5 Oriente #873, Viña del Mar– se encuentra a 18 minutos (8,9 kilómetros) de desplazamiento en automóvil de la sucursal de Autoplanet –ubicada en Avenida Argentina #732, Valparaíso–, y a 26 minutos (21,4 kilómetros) de la sucursal de Caren –ubicada en Avenida Ojos del Salado #3115, Valparaíso–. Lo anterior, es consistente para ambas sucursales de las Partes respecto a lo señalado por la autoridad francesa de competencia en lo relativo al análisis geográfico de isócronas para los mercados locales, y a su vez, es consistente en el caso de la sucursal de Autoplanet con lo indicado por la autoridad de competencia del Reino Unido. Véase nota al pie N°59 del presente Informe.

<sup>91</sup> En concreto, las ventas de N y LL del Pacífico en su sucursal de Viña del Mar fueron [**Nota Confidencial 11**] que las ventas de la sucursal de Autoplanet en Valparaíso y [**Nota Confidencial 12**] a las ventas de Caren en Valparaíso. Véase: respuesta a Oficio Circular Ord. N°92-2024, de fecha 19 de noviembre de 2024.

<sup>92</sup> Al respecto, de acuerdo con los antecedentes recabados durante la Investigación, no se observa que alguna de las Partes sea un competidor potencial o entrante reciente, o bien, que las Partes fueran competidores cercanos entre sí, entre otras. Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36. Adicionalmente, durante la Investigación no hubo competidores que tuvieran reparos sobre la Operación en las comunas mencionadas. Al respecto véase respuestas de empresas comercializadoras de accesorios, partes y repuestos competidoras al Oficio Circular Ord. N°111-2024.

producto mediante Agroplanet, la Operación solo genera traslape en la categoría neumáticos, dado que Caren comercializa solo esta última categoría para dicha maquinaria. Las participaciones a nivel comunal se observan en la Tabla N°5 a continuación.

**Tabla N°5:** Participación de mercado en comercialización minorista de neumáticos para maquinaria agrícola (ventas, 2023)

Empresa	Concepción	Copiapó	Curicó	Los Ángeles	Osorno	Rancagua	Talca	Temuco	Valdivia
Caren	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[10-20]%	[5-10]%
Derco	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%	[70-80]%
Salfa	-	[0-5]%	-	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%	[40-50]%	-	-
Southmaq	-	-	[0-5]%	[0-5]%	-	-	-	-	-
Cruz y Compañía	[20-30]%	-	[0-5]%	[10-20]%	[5-10]%	-	[0-5]%	[50-60]%	-
Neumáticos San Jorge	[0-5]%	-	[40-50]%	-	-	-	-	[5-10]%	[20-30]%
MOVSA	[40-50]%	[10-20]%	-	-	-	-	[5-10]%	[0-5]%	-
Rogers y Compañía	-	-	-	-	-	-	[0-5]%	-	-
Copeval	-	[40-50]%	[10-20]%	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	-
Participación Conjunta	[30-40]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%	[20-30]%	[10-20]%	[70-80]%
IHH Pre Op.	3.047	3.255	3.091	2.306	3.215	3.009	2.957	3.781	5.499
Delta IHH	427	799	353	226	9	504	66	110	1.275
IHH Post Op.	3.474	4.054	3.443	2.533	3.224	3.512	3.023	3.891	6.775

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 13]**

58. A nivel comunal, respecto de las comunas de Osorno y Talca, el perfeccionamiento de la Operación no conlleva la superación de los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal respecto de la categoría de neumáticos para maquinaria agrícola. Distinta es la situación para las comunas de Concepción, Copiapó, Curicó, Los Ángeles, Rancagua Temuco y Valdivia donde sí se superarían.
59. Sin embargo, a juicio de esta División en cada una de dichas comunas concurren una serie de circunstancias y factores que permitieron descartar una reducción sustancial de la competencia en el segmento analizado.
60. Así, en primer lugar, al igual que para las categorías de productos para vehículos livianos y medianos, en la mayoría de las comunas analizadas se comprobó la presencia de competidores que serían capaces de ejercer presión competitiva a las Partes. En el caso de Concepción, se encuentran MOVSA y Cruz y Compañía, con un [40-50]% y [20-30]% de participación de mercado, respectivamente. En Copiapó se encuentra Copeval con un [40-50]% de participación de mercado. Luego, en Curicó, el principal competidor es Neumáticos San Jorge con un [40-50]% del mercado. Para el caso de Los Ángeles, el mercado cuenta con competidores como Copeval y Salfa, con un [30-40]% y [20-30]% de participación de mercado, respectivamente. Luego, en Rancagua, también se encuentran Salfa y Copeval, con un [30-40]% y [20-30]% de participación, respectivamente. Por su parte, en Temuco, el principal competidor es Cruz y Compañía con un [50-60]% del mercado. **[Nota Confidencial 14]**
61. Por otra parte, se consideró que las participaciones de las Partes en las comunas analizadas se encuentran sobreestimadas, toda vez que existen competidores adicionales a los considerados en la Tabla N°5, que cuentan con una red de sucursales relevante y con

presencia mayoritariamente en el sur del país. Entre ellos, CALS<sup>93</sup> cuenta con presencia en las comunas de Copiapó, Curicó, Los Ángeles, Osorno, Rancagua, Talca, Temuco (además de otras veintidós sucursales). Por otro lado, se encuentra Neumáticos y Servicios Bacon en las comunas de Los Ángeles, Temuco y Valdivia (además de Puerto Montt)<sup>94</sup>.

62. En tercer lugar, el análisis comunal que realizó esta División no considera que, en la práctica, las Partes podrían enfrentar presión competitiva de competidores relevantes situados en comunas aledañas a las analizadas. Este es el caso de la comuna de Valdivia y las tiendas ubicadas en la comuna de Los Lagos, respecto de las cuales se puede considerar la presión competitiva ejercida por CALS<sup>95</sup> y Ferosur<sup>96</sup>, ambos con sucursales en la comuna de Los Lagos.
63. Junto con lo anterior, respecto de los mercados analizados, no concurren circunstancias que ameriten un análisis en mayor profundidad en los términos de la Guía de Análisis Horizontal<sup>97</sup>.
64. Por tanto, la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia en el segmento de comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para maquinaria agrícola.

## V.2. Análisis vertical

65. Por otra parte, esta División analizó potenciales riesgos verticales relativos a eventuales estrategias exclusorias que pudieran surgir con el perfeccionamiento de la Operación, en atención a las relaciones existentes entre la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos y maquinaria como insumo para: (i) la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos originales y alternativos para vehículos y maquinaria; (ii) la distribución de última milla; (iii) los servicios de LOP y RAC; y, (iv) los servicios de transporte de carga.
66. Específicamente, esta División analizó si, como consecuencia de la Operación, las Partes tendrían la habilidad y/o el incentivo para ejecutar una estrategia de *bloqueo de insumos* respecto de los accesorios, partes y repuestos, tanto a terceros comercializadores minoristas de estos, como a empresas participantes en la distribución de última milla, LOP, RAC y/o transporte de carga. Asimismo, se evaluó si la entidad resultante de la Operación podría ejecutar una estrategia de *bloqueo de clientes* a los competidores comercializadores mayoristas de accesorios, partes y repuestos.
67. Para ello, se analizaron las siguientes circunstancias<sup>98</sup>: (i) si la entidad resultante de la Operación tendrá la habilidad para bloquear el acceso a insumos o clientes; (ii) si tendrá

<sup>93</sup> Al respecto, véase <<https://cals.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>94</sup> Al respecto, véase <<https://www.bacon.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>95</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Quinchilca #114, Los Lagos.

<sup>96</sup> Al respecto, la sucursal se ubica en Quinchilca #1059, Los Lagos. Véase: <<https://ferosor.cl/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>97</sup> Al respecto, de acuerdo con los antecedentes recabados durante la Investigación, no se observa que alguna de las Partes sea un competidor potencial o entrante reciente, o bien, que las Partes sean especialmente cercanas entre sí, entre otras. Véase Guía de Análisis Horizontal, párr. 36. Adicionalmente, durante la Investigación no existieron terceros que manifestaran reparos a la Operación en las comunas analizadas. Por ejemplo, véase respuestas empresas comercializadoras de accesorios, partes y repuestos competidoras a Oficio Circular Ord. N°109-2024.

<sup>98</sup> Circunstancias que deben ser copulativas para la constitución de un riesgo vertical. Por el contrario, en caso de que al menos una de dichas circunstancias no se cumpla, es posible descartar que el perfeccionamiento de la Operación pueda generar un riesgo vertical.



incentivos a restringir el acceso a insumos o clientes; y, (iii) los posibles efectos que tendría para la competencia la práctica de bloqueo de insumos o clientes<sup>99</sup>.

68. A continuación, se analizan dichos riesgos, respecto de cada una de las relaciones verticales que se generarían a raíz de la Operación.

### V.2.1. Comercialización mayorista y comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos livianos y medianos

69. En primer lugar, en cuanto a una potencial estrategia de bloqueo de insumos, y tal como se expuso *supra* –Tabla N°1, N°2 y N°3–, prácticamente en la totalidad de los segmentos mayoristas –tanto para vehículos livianos y medianos, vehículos pesados y maquinaria agrícola– las Partes tendrían una participación individual o conjunta inferior al 30%<sup>100-101</sup> con la excepción de la categoría de baterías para vehículos livianos y medianos–. Adicionalmente, respecto a vehículos livianos y medianos, existen entre doce y dieciséis competidores alternativos a las Partes en cada una de las categorías de productos de accesorios, partes y repuestos<sup>102</sup>.
70. Con respecto al segmento de baterías para vehículos livianos y medianos, a continuación, se presentan las participaciones de mercado de los competidores de las Partes.

**Tabla N°6:** Participación de mercado en comercialización mayorista de baterías para vehículos livianos y medianos (ventas, 2023)

Empresa	Baterías
Caren	[0-5]%
Derco	[30-40]%
Participación Conjunta	[30-40]%
Importaciones Austral	[0-5]%
Indumotora	[0-5]%
Johnson industries	[0-5]%
Kaufmann	[0-5]%
Liqui Moly	[0-5]%
Lucas Blandford	[20-30]%
N y LL del pacífico	[0-5]%
Refax	[10-20]%
Repuesto Center	[0-5]%
Salfa	[0-5]%
Salfa Sur	[0-5]%
Supermercado del neumático	[0-5]%
Urrutia y Otárola	[10-20]%

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación

[Nota Confidencial 15]

<sup>99</sup> A modo de ejemplo, véase: Informe de aprobación con medidas de mitigación “*Adquisición de control en GrandVision N.V. (Rotter & Krauss) por parte de EssilorLuxottica S.A.*” Rol FNE F220-2019, párrafos 308 y siguientes.

<sup>100</sup> Adicionalmente, en el caso de accesorios para vehículos livianos y medianos, la participación conjunta de las Partes alcanzó un [20-30]%. En dicho segmento, esta División constató que existen, al menos, doce comercializadores mayoristas de accesorios para vehículos livianos y medianos independientes de las Partes. [Nota Confidencial 16]

<sup>101</sup> Véase: Comisión Europea, “Directrices para la evaluación de concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas”, p.4, disponible en: <<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:265:0006:0025:es:PDF>>.

<sup>102</sup> En particular, existen doce competidores independientes alternativos para accesorios, baterías y neumáticos, quince para repuestos, y dieciséis para lubricantes.

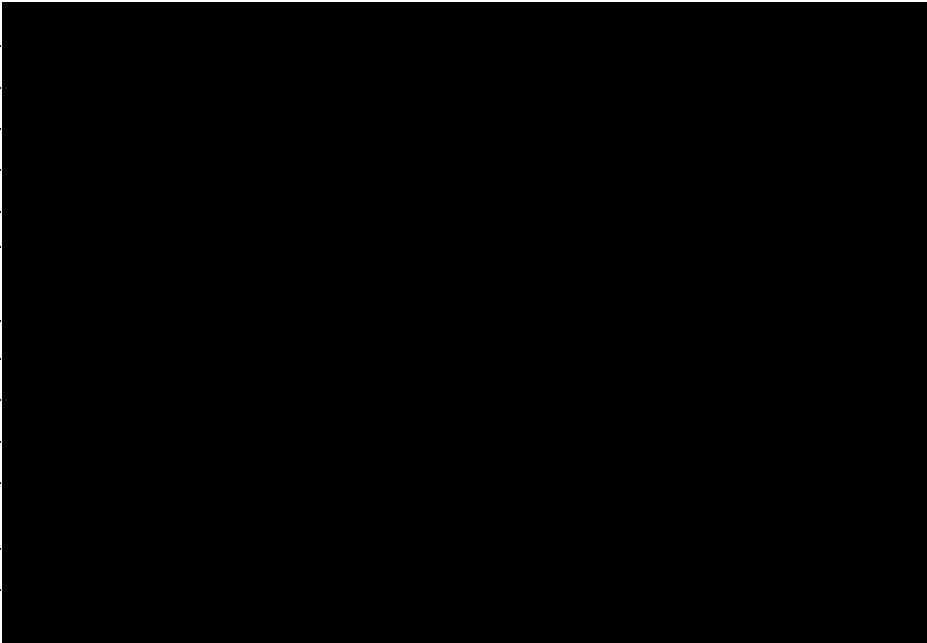
71. Así, según refleja la Tabla N°6, se identificó la existencia de al menos doce alternativas distintas de comercializadores mayoristas de baterías para vehículos livianos y medianos, entre ellos, Lucas Blandford con una participación superior al [20-30]% y Refax con una participación en torno al [10-20]%. Del mismo modo, si bien la participación de Derco sería relevante, esta se encontraría sobreestimada, toda vez que esta División pudo identificar la existencia de otros competidores mayoristas independientes de las Partes<sup>103</sup>. Adicionalmente, la participación de Caren sería de una entidad menor, de modo tal que la participación de la entidad resultante de la Operación no observaría una variación relevante en virtud de esta. **[Nota Confidencial 17]**
72. Por tanto, a juicio de esta División, respecto de la entidad resultante de la Operación no se verificaría un cambio relevante en su habilidad de ejercer un eventual bloqueo de insumos a sus competidores aguas abajo, en lo relativo a la comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos. Adicionalmente, considerando que Derco Repuestos ya se encontraba integrada verticalmente con anterioridad a la Operación, y la menor relevancia de Caren en el segmento aguas abajo, sus incentivos tampoco se verían modificados en virtud de la Operación<sup>104</sup>.
73. Luego, respecto a la habilidad de las Partes para ejecutar un eventual bloqueo de clientes a sus competidores aguas arriba en este segmento, se analizaron las participaciones de mercado aguas abajo –es decir, en la comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos livianos y medianos– a nivel nacional y no comunal, en atención a que la venta de Derco Repuestos se produce desde un único centro de distribución a nivel nacional. Del mismo modo, la adquisición de los productos por parte de los comercializadores minoristas se verifica a nivel centralizado por cada empresa, y no a nivel de sucursal. Dichas participaciones se presentan en la Tabla N°7 a continuación.

**Tabla N°7:** Participación de mercado en comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos livianos y medianos a nivel nacional (ventas, 2023)

Categoría	Accesorios	Baterías	Lubricantes	Neumáticos	Repuestos
Caren					
Derco					
AA Comercial Tires					
Armstrong					
AutoCastillo					
Cencosud					
Copec					
Cruz y Compañía					
DACSA					
Enex					
Esmax					
Implementos					
Importadora MEC					
Indra					
Indumotora					

<sup>103</sup> Tales como EMASA, empresa a la que esta División intentó contactar mediante Oficio Circular Ord. N°92-2024 de fecha 12 de noviembre de 2024 y mediante Oficio Circular Ord. N°100-2024, de fecha 26 de noviembre de 2024, o Importadora Alsacia, empresa a las que esta División intentó contactar mediante Oficio Circular. Ord. N°92-2024, de fecha 12 de noviembre de 2024 y mediante Oficio Ord. N°2009-2024, de fecha 26 de noviembre de 2024. Al respecto, véase: <<https://www.emasa.cl/emasa/home.jsp>> y <<https://www.alsaciarepuestos.com/alsacia/>> [última visita: 19 de diciembre de 2024].

<sup>104</sup> En este sentido, la participación de Caren en la comercialización minorista de baterías no supera el [0-5]% en ninguna de las comunas traslapadas. **[Nota Confidencial 19]**

Italfrenos	
Kaufmann	
Liqui Moly	
Michelin	
MS Repuestos	
Neumáticos San Jorge	
Neumáticos y Llantas del Pacífico	
Repuesto Center	
Salfa	
Salfa Sur	
Sodimac	
Supermercado del Neumático	
Walmart	
<b>Participación Conjunta</b>	

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 18]**

74. Según refleja la Tabla N°7, respecto a neumáticos y partes o repuestos propiamente tales, las Partes presentan participaciones individuales y conjuntas menores. En cuanto a accesorios, baterías y lubricantes, existen catorce, dieciséis y veinte competidores independientes a las Partes, respectivamente, existiendo competidores como Cencosud, Sodimac, Walmart, AutoCastillo, Salfa, Kaufmann, entre otros, que también cuentan con una red de sucursales a lo largo del país. Todo lo anterior limitaría la habilidad de la entidad resultante de la Operación para ejecutar una estrategia de bloqueo de clientes, al contar los comercializadores mayoristas con una serie de opciones independientes a las Partes para comercializar sus productos.
75. A mayor abundamiento, en relación con la habilidad e incentivos para ejecutar una estrategia de bloqueo de clientes, estos no variarían de forma sustancial con la Operación, considerando la participación de Caren en estas categorías de productos. En este sentido su participación equivale únicamente al ████ en la categoría accesorios, ████% en la categoría baterías y ████% en la categoría lubricantes. De esta forma, considerando que Derco Repuestos ya se encontraba integrado verticalmente con anterioridad a la Operación, y la menor relevancia de Caren en el segmento aguas abajo, la habilidad y los incentivos no se verían modificados en virtud de la Operación. **[Nota Confidencial 20]**
76. Así, esta División pudo descartar que la entidad resultante de la Operación tenga la habilidad de realizar un bloqueo de insumos o un bloqueo de clientes en los mercados de comercialización mayorista y minorista de accesorios, partes y repuestos, en el escenario post-Operación.

### **V.2.2. Comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos livianos y medianos y distribución de última milla, LOP y RAC**

77. Respecto a un posible bloqueo de insumos –accesorios, partes y repuestos– necesarios para la prestación de servicios de distribución de última milla, *leasing* operativo y *rent a car*, se analizó la habilidad de la entidad resultante de la Operación de efectuar dicha estrategia. En atención a dicho análisis, fue posible descartar que la entidad resultante contara con la

habilidad de incurrir en dicha conducta, en consideración a los antecedentes descritos *supra* en la Tabla N°1 y los párrafos 69 a 72 anteriores, los que se dan por reiterados.

78. Luego, en relación con un posible bloqueo de clientes consistente en el desvío de la demanda de accesorios, partes y repuestos por parte de Starken y Grandleasing a Derco Repuestos, se analizaron las participaciones de dichas entidades aguas abajo –medidas en ventas–, tanto para el caso de distribución de última milla<sup>105</sup> como los servicios de LOP y RAC. Dichas participaciones se reflejan en la Tabla N°8 a continuación.

**Tabla N°8:** Participación de mercado en distribución de última milla, LOP y RAC (ventas, 2023)

Distribución de última milla		Leasing operativo		Rent a car	
Empresa	Participación de mercado	Empresa	Participación de mercado	Empresa	Participación de mercado
Correos de Chile	[20-30]%	Mitta	[30-40]%	Mitta	[20-30]%
Bluexpress	[20-30]%	Tattersall	[20-30]%	Econorent	[20-30]%
Starken	[20-30]%	Gama	[10-20]%	Tattersall	[20-30]%
Chilexpress	[10-20]%	Econorent	[5-10]%	Rosselot	[10-20]%
Cargo Trader	[5-10]%	Avis	[5-10]%	Avis	[5-10]%
Llegó	[0-5]%	Grandleasing	[5-10]%	Gama	[5-10]%
DHL	[0-5]%	Marubeni	[0-5]%	Grandleasing	[0-5]%
Cabify Logistics	[0-5]%				
Shipex	[0-5]%				

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 21]**

79. Es posible observar que en ninguno de los tres segmentos las Partes representan el principal actor del mercado, siendo posible identificarse una serie de alternativas independientes a estas. Específicamente, en el caso de la distribución de última milla, se encuentran presentes ochos competidores (entre ellos, Correos de Chile, Blue Express y Chilexpress) y para los servicios de LOP y RAC, existen seis alternativas a Grandleasing (entre ellos, Mitta, Tattersall o Econorent).
80. Por lo tanto, a juicio de esta División la entidad resultante de la Operación no tendría la habilidad de ejercer un eventual bloqueo de insumos o de clientes en los mercados analizados.

### V.2.3. Comercialización mayorista de accesorios, partes y repuestos para vehículos pesados y transporte de carga

81. Finalmente, respecto a una potencial estrategia de bloqueo de insumos, respecto a la comercialización de accesorios, partes y repuestos para vehículos pesados, Derco Repuestos solo está activo en la categoría de baterías. En esta, las Partes tendrían una participación individual o conjunta inferior al ■■■■, y tal como se observa en la Tabla N°9 siguiente, existen otros competidores con participaciones mayores a las Partes<sup>106</sup>.

<sup>105</sup> El análisis de participaciones de mercado en base a ventas es la aproximación más conservadora, en contraste con un análisis en base a flota de vehículos. Lo anterior, en atención a que, Starken **[Nota Confidencial 22]**. Al respecto, véase repuesta del Comprador de fecha 13 de noviembre de 2024 a Oficio Ord. N°1863-2024.

<sup>106</sup> Adicionalmente, existen otros actores que no están considerados en la Tabla N°9, tales como Comercial SP Ltda o EMASA, a los que esta División intentó contactar mediante Oficio Circular Ord. N°92-2024, de fecha 12 de noviembre de 2024 y Oficio Circular Ord. N°100-2024, de fecha 26 de noviembre de 2024.



**Tabla N°9:** Participación de mercado en comercialización mayorista de baterías para vehículos pesados (ventas, 2023)

Empresa	Baterías
A. Caren	
A. Derco	
Cummins	
Indumotora	
Kaufmann	
Lucas Blandford	
Salfa	

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 23]**

82. Por tanto, a juicio de esta División, las Partes no tendrían la habilidad de ejercer un eventual bloqueo de insumos a sus competidores aguas abajo en lo relativo a la comercialización mayorista de baterías para vehículos pesados.
83. En cuanto a una potencial estrategia de bloqueo de clientes, esta División consideró que Samex (que forma parte del grupo empresarial del Comprador) tendría una participación de mercado menor al [0-5]%<sup>107</sup>. **[Nota Confidencial 24]**
84. Adicionalmente, se tuvo en consideración cómo Samex ejecuta la mantención y adquisición de accesorios, partes y repuestos de sus vehículos pesados. **[Nota Confidencial 25]**, limitando la participación en la compra de baterías señalada en el párrafo anterior.
85. Por ende, las Partes no contarían con la habilidad para ejercer un eventual bloqueo de clientes a sus competidores aguas arriba en la comercialización mayorista de baterías para vehículos pesados.

<sup>107</sup> Lo anterior considerando como tamaño de Samex a las ventas de dicha empresa para el año 2023 y como tamaño total de mercado a los ingresos operacionales por servicios de transporte de las empresas de transporte de carga, estimación realizada para el año 2021 por el Instituto Nacional de Estadísticas en base a la Encuesta Estructural de Transporte de Carga por Carretera (ETRANC). Al respecto, véase: <https://www.ine.gob.cl/estadisticas/economia/transporte-y-comunicaciones/estructura-del-transporte-por-carretera> [última visita: 19 diciembre de 2024]. Cabe destacar, que dicha estimación estaría sobreestimando la participación de Samex, toda vez que, el mercado de transporte de carga en base a la encuesta ETRANC venía registrando un alza constante en los últimos tres años.

#### **IV. CONCLUSIONES**

86. A la luz de los antecedentes expuestos en los párrafos anteriores, esta División ha podido constatar que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados analizados, tanto a nivel horizontal como vertical.
87. Por tanto, en atención a los antecedentes y al análisis realizado en el presente Informe, se recomienda aprobar la Operación de forma pura y simple, salvo el mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Vicente  
Antonio Lagos  
Toro

Firmado digitalmente  
por Vicente Antonio  
Lagos Toro  
Fecha: 2024.12.19  
17:48:35 -03'00'

**VICENTE LAGOS TORO**  
**JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

GSS/FRA/MPD/AA

## Anexo

**Tabla A.1:** Participación de mercado en comercialización minorista de accesorios, partes y repuestos por comuna (ventas, 2023)

Empresa	Accesorios	Baterías	Lubricantes	Neumáticos	Repuestos
<b>Calama</b> Distancia entre las Partes: 3,2 kms (9 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
Derco	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%
Participación Conjunta	[30-40]%	[20-30]%	[30-40]%	[5-10]%	[0-5]%
IHH Pre Operación	2.470	2.254	2.092	5.851	4.717
Delta IHH	2	15	39	19	0
IHH Post Operación	2.472	2.269	2.132	5.869	4.717
<b>Copiapó</b> Distancia entre las Partes: 26,3 kms (19 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
Derco	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%
Participación Conjunta	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[0-5]%
IHH Pre Operación	2.515	2.503	2.093	5.788	4.605
Delta IHH	21	66	56	58	0
IHH Post Operación	2.536	2.569	2.149	5.846	4.605
<b>Coquimbo</b> Distancia entre las Partes: 8,7 kms (16 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	-
Derco	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[30-40]%	[90-100]%
Participación Conjunta	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%	[90-100]%
IHH Pre Operación	3.992	3.801	3.510	2.960	8.551
Delta IHH	36	87	147	1.243	0
IHH Post Operación	4.029	3.888	3.657	4.203	8.551
<b>Valparaíso</b> Distancia entre las Partes: 13,7 kms (13 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	-
Derco	[70-80]%	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%	[5-10]%
Participación Conjunta	[70-80]%	[60-70]%	[60-70]%	[70-80]%	[5-10]%
IHH Pre Operación	6.345	4.819	4.086	4.809	8.344
Delta IHH	128	196	234	1.738	0
IHH Post Operación	6.473	5.016	4.320	6.547	8.344
<b>Viña del Mar</b> Distancia entre las Partes: 7,1 kms (13 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Derco	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%	[0-5]%	[30-40]%
Participación Conjunta	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%	[0-5]%	[30-40]%
IHH Pre Operación	3.777	3.613	3.015	7.753	4.035
Delta IHH	12	163	54	5	0
IHH Post Operación	3.788	3.777	3.069	7.758	4.035
<b>San Bernardo</b> Distancia entre las Partes: 6,8 kms (14 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Derco	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%
Participación Conjunta	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%
IHH Pre Operación	3.205	2.438	2.271	9.122	6.520
Delta IHH	14	54	41	2	0

IHH Post Operación	3.219	2.492	2.312	9.124	6.520
<b>Rancagua</b> Distancia entre las Partes: 4,4 kms (12 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
Derco	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[5-10]%
Participación Conjunta	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[5-10]%
IHH Pre Operación	2.378	2.350	2.083	2.839	6.110
Delta IHH	8	19	13	93	0
IHH Post Operación	2.386	2.369	2.096	2.932	6.110
<b>Curicó</b> Distancia entre las Partes: 100 mts (1 minuto)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Derco	[50-60]%	[30-40]%	[50-60]%	[5-10]%	[30-40]%
Participación Conjunta	[50-60]%	[40-50]%	[50-60]%	[10-20]%	[30-40]%
IHH Pre Operación	3.847	2.552	3.269	3.377	4.453
Delta IHH	2	71	38	86	0
IHH Post Operación	3.849	2.623	3.307	3.463	4.454
<b>Empresa</b>	<b>Accesorios</b>	<b>Baterías</b>	<b>Lubricantes</b>	<b>Neumáticos</b>	<b>Repuestos</b>
<b>Talca</b> Distancia entre las Partes: 300 mts (1 minuto) y 2,2 kms (7 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
Derco	[50-60]%	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[0-5]%
Participación Conjunta	[50-60]%	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[0-5]%
IHH Pre Operación	3.586	2.751	1.503	3.297	54
Delta IHH	0	14	8	8	0
IHH Post Operación	3.586	2.766	1.511	3.305	54
<b>Los Ángeles</b> Distancia entre las Partes: 3,3 (8 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
Derco	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%
Participación Conjunta	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%	[0-5]%
IHH Pre Operación	2.891	1.655	1.419	3.562	4.925
Delta IHH	16	18	17	18	0
IHH Post Operación	2.907	1.673	1.436	3.579	4.925
<b>Concepción</b> Distancia entre las Partes: 800 metros (4 minutos) y 3,6 kms (11 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
Derco	[60-70]%	[40-50]%	[30-40]%	[0-5]%	[0-5]%
Participación Conjunta	[60-70]%	[40-50]%	[30-40]%	[0-5]	[0-5]%
IHH Pre Operación	4.461	2.701	2.078	4.255	3.378
Delta IHH	22	51	44	6	0
IHH Post Operación	4.483	2.752	2.121	4.261	3.378
<b>Talcahuano</b> Distancia entre las Partes: 2,8 kms (7 minutos)					
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
Derco	[50-60]%	[40-50]%	[60-70]%	[0-5]%	[5-10]%
Participación Conjunta	[50-60]%	[50-60]%	[60-70]%	[10-20]%	[5-10]%
IHH Pre Operación	4.337	3.649	5.118	5.503	8.196
Delta IHH	5	58	18	56	0
IHH Post Operación	4.342	3.707	5.136	5.558	8.196
<b>Temuco</b>					

	<b>Distancia entre las Partes: 1 km (4 minutos), 1,7 kms (7 minutos), 3,2 kms (7 minutos) y 7,5 kms (12 minutos)</b>				
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
Derco	[50-60]%	[30-40]%	[30-40]%	[0-5]%	[10-20]%
Participación Conjunta	[50-60]%	[30-40]%	[30-40]%	[5-10]%	[10-20]%
IHH Pre Operación	3.335	2.164	1.871	3.550	4.662
Delta IHH	0	61	21	19	0
IHH Post Operación	3.336	2.226	1.892	3.569	4.662
	<b>Valdivia Distancia entre las Partes: 900 mts (2 minutos)</b>				
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Derco	[50-60]%	[30-40]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%
Participación Conjunta	[50-60]%	[30-40]%	[20-30]%	[5-10]%	[0-5]%
IHH Pre Operación	4.041	2.111	1.600	2.841	4.927
Delta IHH	1	54	12	17	0
IHH Post Operación	4.042	2.165	1.612	2.858	4.927
	<b>Osorno Distancia entre las Partes: 3,7 kms (11 minutos)</b>				
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
Derco	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%
Participación Conjunta	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%
IHH Pre Operación	2.451	1.738	1.364	2.710	3.861
Delta IHH	12	9	11	3	0
IHH Post Operación	2.463	1.746	1.375	2.714	3.861
	<b>Puerto Montt Distancia entre las Partes: 2,1 kms (6 minutos) y 2,9 kms (7 minutos)</b>				
Caren	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
Derco	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-10]%
Participación Conjunta	[20-30]%	[5-10]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-10]%
IHH Pre Operación	1.951	1.725	1.647	2.762	4.356
Delta IHH	5	27	16	3	0
IHH Post Operación	1.955	1.752	1.663	2.765	4.356

**Fuente:** Elaboración propia en base a información aportada por las Partes y terceros durante la Investigación.

**[Nota Confidencial 26]**