

## ACUERDO EXTRAJUDICIAL

### FISCALÍA NACIONAL ECONÓMICA

Y

### CONTITECH CHILE S.A Y VEYANCE TECHNOLOGIES CHILE LIMITADA.

#### I. PARTES DEL ACUERDO

1. El presente acuerdo extrajudicial ("**Acuerdo**") se celebra, en Santiago de Chile, a 16 de enero de 2015, entre la **Fiscalía Nacional Económica** ("**FNE**" o la "Fiscalía"), RUT N° 60.701.001-3, persona jurídica de derecho público, representada por el Fiscal Nacional Económico, don Felipe Irarrázabal Philippi, cédula nacional de identidad N° 10.325.035-8, ambos domiciliados en Agustinas N° 853, 2° piso, Santiago; y, **ContiTech Chile S.A.** ("**ContiTech Chile**") RUT N° 83.070.800-6, sociedad anónima constituida bajo las leyes chilenas, dedicada a la fabricación y distribución de cintas transportadoras y productos asociados a las mismas, representada por don José Joaquín Ugarte Vial, cédula nacional de identidad N° 13.916.805-4 y por don Santiago Ried Undurraga, cédula nacional de identidad N° 15.363.890-K, todos domiciliados para estos efectos en Nueva Tajamar N° 481, Torre Norte, piso 21, comuna de Las Condes; y **Veyance Technologies Chile Limitada.** ("**Veyance Chile**"), RUT N° 76.861.490-3, sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes chilenas, dedicada a la fabricación y distribución de productos derivados de caucho, representada por don José Manuel Bustamante Gubbins, cédula nacional de identidad N° 12.069.300-K y por don Enrique Urrutia Pérez, cédula nacional de identidad N° 10.742.616-7, todos domiciliados para estos efectos en José Luis Caro N°1635, Padre Hurtado, Santiago, para presentarse ante el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia para su aprobación, de acuerdo al mecanismo establecido en el artículo 39 letra ñ) del DFL N°1/2005 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 ("**DL 211**").

#### II. ANTECEDENTES DE LA OPERACIÓN

##### II.1. Partes de la operación

2. Continental Corporation (“**Continental**”) es una empresa constituida en 1871 en Alemania, contando en el presente con presencia mundial. Desde sus inicios se dedica a la fabricación y distribución de productos relacionados con el caucho y se destaca, principalmente, por la producción de neumáticos y otros productos relacionados a la industria automotriz.
3. Continental cuenta con una división especializada en caucho y plástico, dedicada a la generación de productos de alta tecnología<sup>1</sup>, denominada ContiTech. En su interior existen diversos grupos destinados a los distintos productos que fabrican, entre los cuales destacan, entre otros, los sistemas de *air spring*, de antivibración, mangueras industriales para diversos usos y cintas transportadoras, único producto que comercializa dentro del país<sup>2</sup>.
4. Adicionalmente ContiTech está relacionada con la empresa Phoenix AG<sup>3</sup> (“**Phoenix**”), adquirida hace 10 años por Continental, la que se promociona como fabricante de alta calidad y proveedor de soluciones complejas en cintas transportadoras y mangueras industriales, especialmente para petróleo<sup>4</sup>.
5. A nivel nacional, ContiTech comenzó distribuyendo sus productos a través de una empresa chilena denominada Caucho Técnica S.A., instalada en 1971, que al mismo tiempo comercializaba productos de otras empresas. Pese a que dicha sociedad realizó una inversión en maquinaria en 1994, su falta de *know how* limitó su crecimiento, motivando la entrada de Continental, quien la adquirió en 1997<sup>5</sup>. La empresa, sin embargo, mantuvo el nombre hasta 2011, en que pasó a denominarse ContiTech Chile S.A..

---

<sup>1</sup> Para mayor información visitar la página web de Continental Corporation: <[http://www.continental-corporation.com/www/portal\\_com\\_en/themes/continental/facts/facts\\_contitech\\_en.html](http://www.continental-corporation.com/www/portal_com_en/themes/continental/facts/facts_contitech_en.html)> [última visita: 9 de enero de 2015].

<sup>2</sup> Lo anterior conforme a lo declarado en tomas de declaración de las Partes, datos de aduana y según la información disponible en la página web de Contitech Chile, en la que se distingue entre los productos chilenos y los internacionales: <<http://www.contitech.cl/>> [Última visita: 9 de enero de 2015].

<sup>3</sup> Para mayor información visitar la página web de Phoenix AG: <[http://www.phoenix-ag.com/index\\_en.html](http://www.phoenix-ag.com/index_en.html)> [última visita: 9 de enero de 2015].

<sup>4</sup> El controlador de Phoenix y Contitech, conforme a declaraciones de la Industria, intentó mantener ambos negocios separados, manteniendo el estatus de alta calidad de Phoenix, sin embargo, a la fecha, muchas de las plantas pertenecientes a Continental se encuentran produciendo ambas marcas sin distinción.

<sup>5</sup> A través de ContiTech Conveyor Belt Group

6. ContiTech Chile se dedica principalmente a la producción y comercialización de correas transportadoras, siendo especialmente fuerte en la provisión de servicios conexos a dicho producto, como son el servicio de instalación, monitoreo y mantenimiento de correas, además comercializa productos “Martin” destinados a la limpieza de correas transportadoras<sup>6</sup>.
7. La marca Phoenix, por su lado, es comercializada en Chile exclusivamente por la empresa Tecnología en Transporte de Minerales S.A (“TTM”), establecida en Chile desde 1982 y que cuenta con un contrato de representación de Phoenix por tiempo ilimitado. El foco de TTM está puesto en soluciones de transporte para la minería, por ello comercializa cintas transportadoras, poleas y polines y presta servicios de confiabilidad y automatización, así como de contención de derrame. Con objeto de prestar estos servicios, cuenta con sucursales en Santiago, Calama, Iquique y Antofagasta<sup>7</sup>.
8. Veyance Technologies Inc, (“**Veyance Technologies**”) a su vez, comienza sus operaciones como división de Goodyear a principios del siglo XX en Estados Unidos. En el año 2007 la compañía se establece como una entidad independiente y es adquirida por el fondo de inversiones Carlyle.
9. El foco de Veyance Technologies es la producción y comercialización de productos derivados del caucho distintos a neumáticos, como *air spring*, mangueras industriales, productos hidráulicos, cintas transportadoras, entre otros. Producto de lo anterior, facturó durante el 2013, según información de prensa, aproximadamente USD \$2 billones en el mundo.
10. En el país, Veyance Technologies Chile Ltda. (“Veyance Chile”) se instala en 1947 con una planta dedicada a la fabricación de productos derivados del caucho, entre los cuales cabe mencionar productos moldeados, mangueras industriales y, a partir de 1973, correas transportadoras, sin perjuicio de la comercialización de otros productos elaborados por Veyance en otros países.

---

<sup>6</sup> Ellos consisten principalmente en raspadores para las correas, tal como se desprende de la página web de ContiTech Chile: <[http://www.contitech.cl/pages/productos-industriales/martin-engineering/martin-engineering\\_es.html](http://www.contitech.cl/pages/productos-industriales/martin-engineering/martin-engineering_es.html)> [Última visita: 20 de noviembre de 2014]. Sin embargo, dado que las ventas en el país son muy menores, no fueron consideradas en el análisis que se presenta a continuación.

<sup>7</sup> De esta manera, en Chile, Continental opera a través de las dos marcas, de manera independiente. Pese a esto y en vista que se trata de un mismo controlador y una sola empresa, atendiendo la realidad y optando por un criterio conservador, esta Fiscalía, considerará en el análisis de concentración y riesgos, que la participación de Phoenix forma parte de la participación de la entidad fusionada.

## **II.2. La Operación**

11. Mediante contrato suscrito el 10 de Febrero de 2014, CONTINENTAL AG, SOUTH ACQUISITION CORP., INC., EPD HOLDINGS, INC. y CARLYLE CIM AGENT, L.L.C. convinieron fusionar Veyance Technologies, Inc. con la subsidiaria de Continental, Contitech, sujeto al cumplimiento de una serie de condiciones, entre las que se cuentan la aprobación por agencias de competencia de diversos países, incluido Chile. Una vez verificadas tales condiciones, la fusión se materializará dentro de un plazo máximo de 5 días hábiles.
12. El monto aproximado de la Operación internacional alcanzaría los US\$1.900.000.000<sup>8</sup>. El pago y la estimación final del monto de la Operación se realizarán por un Agente de Intercambio seleccionado por Veyance previo acuerdo de Continental.
13. Las eficiencias derivadas de esta Operación, según han señalado las Partes, estarían dadas por la expansión de las redes que cada una de ellas detenta a nivel mundial. En efecto, mientras Contitech cuenta con una fuerte presencia en el mercado europeo, Veyance es una empresa norteamericana, mercado en el que centra sus actividades. A lo anterior se sumaría, en el caso de las correas transportadoras, la existencia de un mayor poder de compra de los insumos utilizados en la fabricación.

## **III. LA INVESTIGACIÓN DE LA FNE**

### **III.1. Antecedentes generales**

14. Con fecha 11 de junio de 2014, después de tomar conocimiento de la Operación y verificar que las Partes eran oferentes de una serie de productos de la misma clase, la FNE instruyó de oficio investigación.

---

<sup>8</sup> REUTERS, 10 de febrero de 2014. "Alemana Continental compra firma estadounidense Veyance por 1.900 millones de dólares". Disponible en: <<http://la.reuters.com/article/businessNews/idLTASIEA1905Q20140210>> [Última visita: 9 de enero de 2015].

15. Durante la investigación, la FNE recabó información de los principales actores de la industria, entre los que destacan los oferentes de cintas transportadoras en el país y sus clientes, las principales empresas mineras a nivel nacional.
16. Después de casi siete meses de investigación, la FNE concluyó que la Operación podría acarrear riesgos para la competencia en el mercado de cintas transportadoras, según se detallará en el apartado III.4. de este acuerdo.

### **III.2. Breve descripción general de la industria**

17. Primeramente, las cintas transportadoras se distinguen entre aquellas de peso liviano o *lightweight* –que no son comercializadas en el país por las Partes– destinadas, a modo de ejemplo, a transportar equipaje en aeropuertos o mercadería en supermercados y las de peso pesado o *heavyweight*. Estas últimas son comercializadas y elaboradas por las Partes en el mercado local y constituyen insumos relevantes en diversas industrias. Dentro de las industrias que utilizan este producto resulta posible mencionar, la Gran Minería<sup>9</sup>, la industria forestal, pesquera y portuaria.
18. Dadas las características geológicas de nuestro país y la relevancia que la minería representa para la economía nacional, las cintas transportadoras tienen un uso especialmente relevante en Chile. Particularmente, considerando las distancias, el tipo de proyectos y el enfoque que tienen las faenas en nuestro país, las correas transportadoras resultan ser un insumo crítico en la Gran Minería, ello porque moviliza el mineral extraído hasta la conminución<sup>10</sup> y concentración<sup>11</sup>.
19. Así, las correas forman parte de un proyecto mayor de transporte –definido a la hora de elaborar un nuevo proyecto minero–, constituido por armazones de fierro, cuya distancia determinará la extensión final de la correa, al mismo tiempo que el tamaño del mineral que transporta la correa determinará su grosor. La selección de la especificación técnica de cada correa –incluyendo material, resistencia y tamaño– se hace durante el diseño del proyecto minero, por lo que una vez

---

<sup>9</sup> Se entiende por Gran Minería, conforme a la definición del artículo 1° de la ley 16.624: “Son empresas productoras de cobre de la Gran Minería las que produzcan, dentro del país cobre “blister”, refinado a fuego o electrolítico, en cualquiera de sus formas, en cantidades no inferiores a 75.000 toneladas métricas anuales mediante la explotación y beneficio de minerales de producción propia o de sus filiales o asociadas”.

<sup>10</sup> Proceso mediante el cual se disminuye el tamaño del mineral extraído.

<sup>11</sup> La planta concentradora tiene por finalidad obtener un concentrado del mineral extraído.

definido éste, el reemplazo de las mismas se hace con las especificaciones predeterminadas, sin perjuicio de que los productores puedan presentar propuestas alternativas que cubran la misma necesidad.

20. Conforme a declaraciones de la Industria, los proyectos dentro de una faena suelen estar compuestos por una serie de cintas transportadoras que movilizan el mineral dentro de la misma y se organizan como un árbol, de tal manera que existe un tronco central, que constituiría la cinta más crítica<sup>12</sup> y de mayor longitud, la cual suele estar internamente reforzada con cables de acero, propiedad que previene la elongación de la cinta. A medida que se alejan de dicho alimentador central las cintas se van volviendo de menor relevancia, siendo posible, por tanto que sean de tela y de menor grosor, las conocidas como “Cintas de Sacrificio”, por tener mayores posibilidades de corte y ser más frecuente su reemplazo – pudiendo rotar hasta 3 veces más que las de cable de acero-.
21. Las cintas transportadoras tienen una vida limitada<sup>13</sup>, por lo que, su reemplazo y reposición es una práctica común y frecuente dentro de la minería, para lo cual las grandes mineras se aseguran licitando cada dos o tres años paquetes de cintas transportadoras y contando, dentro de lo que su capacidad y organización interna permite, con un stock limitado de aquellas más propensas a un accidente. Sin perjuicio de lo señalado, en los últimos años las mineras habrían reducido el almacenaje de stock, en su intento de disminuir costos de inventario.
22. Así, la comercialización de correas de reemplazo se realiza, principalmente, a través de contratos de largo plazo o spot originados por licitaciones por invitación de las grandes mineras a través de plataformas virtuales, entre las que destacaría Qmarket. Sin perjuicio de que de acuerdo a declaraciones del mercado, en estas licitaciones pueden participar todas las comercializadoras de cintas transportadoras que cumplan con las bases técnicas y cuenten con el producto específico solicitado, los competidores más relevantes, por cumplir con dichas normas técnicas, reputación, presencia en el país y ofrecer mejor precio y plazos de entrega, aparte de las partes de la Operación, son Fenner Dunlop,

---

<sup>12</sup> En la Industria no existe unanimidad respecto de la definición de criticidad de una cinta, mientras algunos sostienen que se refiere a aquella que podría interrumpir los procesos, otros señalan que se trataría de la cinta más propensa a la ruptura.

<sup>13</sup> La duración de una cinta de tela bordea los dos años, salvo en caso que exista un accidente, mientras que las cintas de cables de acero pueden durar hasta 5 o 10 años.

Sempertrans, Bridgestone y Conveyor Belt Technology<sup>14</sup>, todos importadores de cintas transportadoras<sup>15</sup>.

23. Las Partes también prestan servicios asociados a las cintas transportadoras, los que consisten, básicamente, en la instalación de la misma, en caso de tratarse de un proyecto nuevo; el servicio técnico, la reposición o empalme –directamente relacionada con el servicio anterior- y los servicios denominados por la Industria como “confiabilidad”. Estos servicios resultan relevantes en la Industria porque los clientes requieren de alguien con presencia local que asegure la calidad del producto.
24. El servicio de confiabilidad, es un servicio predictivo que calcula los parámetros con que está “*corriendo*” la correa. Está compuesto por el sistema de detección de fallas y sistema de monitoreo, ambos íntimamente ligados a la ingeniería. La utilización de este servicio queda determinada al momento de elaborar el proyecto, por lo que se comercializa de manera conjunta con la correa.
25. El sistema de detección de fallas pretende disminuir los daños en caso de corte de una correa, paralizando la misma tan pronto la falla es detectada, para lo cual evalúa constantemente el estado de la cinta. Este servicio requiere de la instalación de antenas o *loops* dentro de la correa que son leídos por los receptores instalados a los lados de la correa, de tal forma de paralizar la marcha de la misma en caso de existencia de un corte longitudinal<sup>16</sup>. En Chile no hay fábrica de estas máquinas receptoras y emisoras, por ende se importan y su instalación y uso es supervisado por un ingeniero de la empresa prestadora de servicios. Si bien el sistema de detección de fallas varía dependiendo de la empresa que lo provee, la mayoría de los sistemas puede leer las correas de otras marcas, con la excepción de algunas de las correas Veyance, ya que dentro de los sus sistemas existe un sistema cerrado<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> Conveyor Belt Technology o CBTech es una distribuidora que en el pasado estaba vinculada a una de las Partes. En la actualidad, sin perjuicio de considerarse independiente, importa cintas transportadoras desde China que en un porcentaje relevante son fabricadas en plantas relacionadas con las Partes.

<sup>15</sup> Cabe destacar que de las licitaciones tenidas a la vista por la FNE en su investigación, Contitech Chile (junto a las cintas de marca Phoenix) y Veyance Chile son los únicos que tienen presencia en todas las licitaciones.

<sup>16</sup> Para mayor información, visitar la página web de Contitech Chile: <[http://www.contitech.cl/pages/sistemas-de-proteccion/conti-protect\\_es.html](http://www.contitech.cl/pages/sistemas-de-proteccion/conti-protect_es.html)> [Última visita: 9 de enero de 2015]

<sup>17</sup> SensorGuard es el nombre que toma en Veyance, y según su página web funciona *bajo la premisa de antenas de circuito cerrado*. Para mayor información, visitar la página web de Veyance Chile: <<http://www.veyance.cl/ProductsDetail.aspx?id=12878>> [Última visita: 9 de enero de 2015].

26. El sistema de monitoreo de correa, en tanto, consiste, principalmente, en la medición constante del espesor de la misma a través de máquinas para registrar su desgaste y permitir al cliente supervisarlo, de forma que pueda programar el reemplazo. Este sistema, en el caso de Contitech, como señala en su página web, incluye un monitoreo de la superficie de la correa mediante rayos láser y de los cables de acero –en caso de tratarse de ese tipo de correa- mediante un escáner<sup>18</sup>.

### III.3 Mercado relevante del producto

27. En virtud de los antecedentes recopilados durante la investigación, esta Fiscalía primeramente definió que el mercado relevante de las correas como medio de transporte de mineral se constituye como distinto y separado de otros medios de transporte como el tren y el camión, pues es una decisión que se toma al inicio del proyecto, dependiendo, entre otras cosas de las dimensiones del mismo y particularmente del costo<sup>19</sup>. Sin perjuicio de lo descrito, dentro de una misma faena resulta común la complementariedad entre estos medios.

28. Dicho lo anterior y en línea con el pronunciamiento de la Comisión Europea en el caso Continental/Phoenix<sup>20</sup>, resulta posible distinguir en la Industria de las correas de peso pesado –único producto respecto del cual habría traslape entre las Partes-, dos mercados relevantes distintos: el mercado de correas de tela o textil (“EP”) y el mercado de cable de acero (“ST”). Aquello se debe a que ni desde el punto de vista de la demanda, ni desde el punto de vista de la oferta, como se expondrá en los párrafos siguientes, existe sustituibilidad<sup>21</sup>.

29. La falta de sustituibilidad por parte de la demanda, se debe, principalmente, al hecho de que una y otra están enfocadas a distintas aplicaciones, dado que aun

---

<sup>18</sup> Para mayor información, visitar la página web de Contitech Chile: <[http://www.contitech.cl/pages/sistemas-de-proteccion/conti-inspect\\_es.html](http://www.contitech.cl/pages/sistemas-de-proteccion/conti-inspect_es.html)> [Última visita: 9 de enero de 2015]

<sup>19</sup> Hoy resulta menos costosa la instalación de un sistema con correas transportadoras, por su durabilidad y efectividad en el transporte de minerales, además de los inconvenientes de otros medios, principalmente por precio de petróleo, mano de obra y la posibilidad de accidentes.

<sup>20</sup> Case No COMP/M.3436 –Continental/Phoenix.

<sup>21</sup> Ello es sin perjuicio de ciertas subespecificaciones que puedan tener las cintas en particular, en virtud de los diversos usos que pretenda otorgárseles –resistencia y grosor-. Respecto de estas características adicionales, sin embargo, no es posible reconocer mercados relevantes diferenciados, porque, si bien en un primer momento parecía posible inferir cierta ausencia de sustitución por parte de la demanda, tras la visita a la planta se concluyó que las maquinarias y los insumos eran los mismos para una y otra cinta, por lo que desde el punto de vista de la oferta habría sustitución, lo que no ocurre, como ya se mencionó, entre cintas textiles y de acero.

cuando las resistencias de ambas pueden sobreponerse en cierto nivel, la correa textil pretende resistir al impacto, mientras la de cable de acero evitar la elongación en largas distancias.

30. En efecto, para recibir el mineral en su estado menos procesado, caso en el cual las cintas deben ser especialmente resistentes al impacto, se utilizan cintas textiles de alta resistencia. Por otra parte, en los brazos más lejanos al alimentador central, cuando el mineral está más procesado, se utilizan cintas textiles de menor resistencia, que por lo mismo en su elaboración requieren de un menor grado de experticia. Las cintas de cable de acero, por su parte, están destinadas a cubrir largas distancias dentro de la faena, previniendo la excesiva elongación de la misma, de tal manera que a mayor sea la distancia, mayor resistencia.
31. En definitiva, no habría sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda, toda vez que una vez definido el proyecto, dimensiones y distancias, no es posible reemplazar una cinta de acero por una textil ni viceversa, menos aún el empalmar una con otra, dado que su uso en aplicaciones incorrectas podría acarrear el deterioro e inclusive el corte de la cinta.
32. Desde el punto de vista de la oferta también existen claras diferencias entre ambos productos. En efecto, pese a compartir un proceso inicial común, la maquinaria, *know-how*, y procesos de producción de las cintas textiles y de acero son indiscutiblemente diferentes. Lo anterior fue reafirmado durante el curso de la investigación por los competidores, quienes destacaron que quien fabrica cintas de cable de acero, generalmente realizará también textiles –porque implica una inversión marginal en relación a las de acero-, lo que no ocurre habitualmente a la inversa, ya que para pasar a fabricar cintas de acero se requiere de una inversión relevante<sup>22</sup>.
33. De esta forma, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda se diferencian las cintas textiles de las de cable de acero, constituyendo, por tanto, dos mercados relevantes diferenciados.

---

<sup>22</sup> Coherente con lo anterior es lo señalado por la Comisión Europea en la fusión de Continental y Phoenix (p.26), donde conforme declaraciones del primero, el transformar una línea textil ya existente en una de cables de acero, requiere una inversión de \$2 millones de euros.

#### **III.4. Mercado relevante geográfico**

34. A partir de las manifestaciones de las mineras y proveedores que dan cuenta que el proceso de adjudicación de un contrato se realiza mediante una licitación abierta por una plataforma en que todos los invitados pueden participar, sería posible inferir que el mercado tendría carácter global.
35. No obstante lo anterior, los datos aportados durante el curso de la investigación, muestran que las compras se reducen en el mercado a cinco actores, todos quienes cuentan con presencia en el país, sea con plantas, o bien a través de filiales, distribuidores exclusivos o alianzas estratégicas.
36. La preferencia del consumidor por adquirir el producto a actores con presencia en el país, permitió a esta Fiscalía definir el mercado geográfico como de alcance nacional. Ello viene dado principalmente por el rol que juegan los servicios en cuanto a garantizar y asegurar un buen desempeño de la cinta adquirida, lo que se refleja en los altos niveles de participación en ventas con que cuentan las empresas con servicios, como también en el hecho de que las importaciones directas a actores sin presencia local, resultan, conforme a los datos aportados por la Gran Minería, muy menores.

#### **III.5. Riesgos detectados por la FNE**

37. Al realizar el análisis esta Fiscalía determinó que podrían existir potenciales riesgos de carácter unilateral en los mercados relevantes definidos. En efecto, estamos en presencia de los dos actores con más altas participaciones de mercado, cuya presencia en el mercado local se extiende por más de 30 años, siendo los únicos que cuentan con plantas en nuestro país y que aparecen siempre en las listas de pre-aprobación de las empresas mineras. Todos estos antecedentes en conjunto parecen sugerir que Veyance Chile es el competidor más cercano a ContiTech Chile.
38. De esta manera, la fusión de los dos actores más próximos, crea el principal actor del mercado y puede facilitar la exclusión de otros competidores a través de ciertas prácticas ya detectadas en la industria, entre ellas esta Fiscalía ha identificado: (i) la comercialización de un sistema de monitoreo y detección de fallas cerrado por parte de Veyance Chile, (ii) la incorporación de cláusulas de igualación de precios y (iii) la eventual limitación a la entrada de nuevos

competidores mediante la incorporación de cláusulas de exclusividad con TTM. De esta manera, considerando las altas participaciones de mercado e índices de concentración alcanzados producto de la Operación, representados en la Tabla N°1, estas conductas podrían derivar en la exclusión de nuevos competidores y limitar la expansión de aquellos que ya cuentan con participación en el mismo, lo que podría facilitar un incremento en los precios finales.

**Tabla N°1: “Participación de mercado en correas transportadoras medidas por el valor de sus ventas (2011-2013)”**

	Textil	Acero	Total
Contitech+TTM*	[40-45]%	[35-40]%	[35-40]%
Veyance	[25-30]%	[25-30]%	[25-30]%
Tercer Actor	[10-15]%	[10-15]%	[10-15]%
Cuarto Actor	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Quinto Actor	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Sexto Actor	[0-5]%	[10-15]%	[0-5]%
Veyance + Contitech +TTM	[65-75]%	[60-70]%	[60-70]%
<b>HHI Post</b>	<b>5,241</b>	<b>4,610</b>	<b>4,981</b>
<b>ΔHHI</b>	<b>2,379</b>	<b>2,132</b>	<b>2,293</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos aportados por los actores y clientes del mercado.

\*TTM representa a Phoenix, sin perjuicio de importar marginalmente cintas transportadoras textiles de baja resistencia de otros actores no competidores de Phoenix<sup>23</sup>.

39. Dicho riesgo de exclusión se vuelve más relevante, considerando la existencia previa de barreras que restringen la entrada en el mercado de comercialización de cintas transportadoras. Estas barreras no difieren tan sustancialmente entre productora y distribuidora, salvo, efectivamente, por los altos costos de instalación de la primera de ellas, que requiere no solo permisos ambientales, sino también la disponibilidad de la maquinaria y de *know how*.
40. La comercialización por los diversos participantes, sean o no productores locales, contempla, además, la necesidad de construcción de marca –que conforme a declaraciones de la Industria puede tomar entre 5 y 10 años-, la provisión de servicios, la escala y la existencia de patentes.
41. A la vez, la entrada al mercado requiere una pre-aprobación del área técnica de la minera. Para que un proveedor entre en la lista pre-aprobada tiene que pasar por un proceso de testeo que empieza con la provisión de Cintas de Sacrificio, cintas

<sup>23</sup> Las participaciones de las Partes no varían sustancialmente si se elimina el porcentaje de importaciones que realiza TTM de marcas desvinculadas a las mismas.

que se colocan en procesos menos críticos, alejados de la extracción y del chancador principal. Paulatinamente y comprobado que cumplan con las especificaciones técnicas predeterminadas, el proveedor va avanzando hacia las etapas cada vez más críticas del proceso de extracción. De acuerdo a actores de este mercado el proceso de aprobación técnica demora aproximadamente 2 años<sup>24</sup>.

42. Por otro lado, tal como ya se mencionó, la provisión de servicios es importante para entrar al mercado de cintas. Ello, porque el tener acceso a la faena resulta relevante a la hora de identificar las necesidades y requerimientos específicos de un cliente, permitiendo a los proveedores ofrecer un producto y servicio a “medida” y responder en forma inmediata frente a cualquier inconveniente.
43. Pese a la escasa relevancia actual de las importaciones directas, las empresas fusionadas señalan la creciente importancia en el mercado de las correas chinas. Sin perjuicio de ello y de acuerdo a la investigación de esta Fiscalía, las partes ya contarían una presencia fuerte en dicho país a través de varias adquisiciones y joint ventures que incluyen entre otros el joint venture entre Veyance y Ruiyuan Rubber and Plastics Company Ltd., Shandong Aneng (“Aneng”), la fabricante más grande de correas transportadoras en China. Así también se vislumbra el joint venture de Phoenix, Shanxi Phoenix Conveyor Belt Co. Ltd. (“Shanxi”) y las varias adquisiciones de Contitech en China, incluyendo a Tianjin Xinbinhai. Esto resulta relevante para el caso de Chile, ya que las correas transportadoras fabricadas en China y comercializadas en el país hasta la fecha provendrían en una importante medida de las fábricas controladas por las partes.
44. Las barreras descritas, unidas a las participaciones de mercado que se alcanzarían producto de la fusión, podrían incentivar la masificación de las prácticas descritas en el párrafo 38, lo que permite estimar que la fusión aumentaría los riesgos de que la entidad resultante excluya actuales y potenciales competidores utilizando estas barreras artificiales a la entrada, entorpeciendo con ello el proceso competitivo.

#### **III.4.1. Sistemas de monitoreo y detección de corte longitudinal perteneciente a Veyance.**

---

<sup>24</sup> Conforme a los contratos tenidos a la vista por la FNE los únicos proveedores pre-aprobados en todas las licitaciones son Contitech y Veyance.

45. Como ya se señaló, la decisión sobre la incorporación de sistemas de detección de corte longitudinal, la distancia entre antenas, junto con las demás especificaciones técnicas, se adoptan en la etapa del diseño del proyecto minero. Una vez tomadas las decisiones relativas a las especificaciones técnicas, la reposición de los productos se hace por aquellos que cumplan las mismas características, por lo que para este caso en particular se requiere de cintas que puedan ser leídas por el mismo sistema de detección ya instalado.
46. Uno de los sistemas de Veyance, por ser el único cerrado dentro del mercado, no puede ser leído por los receptores de otros proveedores y los receptores de dicha marca no pueden leer la señal de antenas que no sean de la misma empresa. Lo anterior resulta relevante, dado que las antenas se instalan a lo largo de toda la correa. Esto implica, necesariamente, que una vez instalada una correa Veyance, el reemplazo, para poder ser leído por el receptor, deba efectuarse con una cinta de la misma marca, lo que implica cerrar las opciones de la minera a un único proveedor o al reemplazo de la correa entera.
47. Pese a que Veyance Chile declaró que un tercero puede comprar su sistema e incorporarlo en sus propias cintas, los actores manifestaron no participar en aquellas licitaciones que requieren de una correa con sistema de detección de corte Veyance. Ello, porque la incorporación de esta antena, si fuera posible adquirirla de manera independiente a la cinta, implica un trabajo adicional mayor, como es el dividir la cinta ya vulcanizada para incorporar las antenas y volver a vulcanizar, lo que, además del tiempo, implica un costo injustificado.
48. En caso que la entidad fusionada, capturando el [60-70]% del mercado de correas de acero<sup>25</sup>, adoptara el sistema cerrado de Veyance, disminuirían sustancialmente las posibilidades de expansión de quienes ya están en el mercado, limitando la entrada de potenciales nuevos actores en el mismo. Diversos competidores de las Partes han manifestado sus preocupaciones a este respecto.

---

<sup>25</sup> Dado que el sistema de corte longitudinal está instalado en la mayoría de las correas de cable de acero.

#### **III.4.2. Incorporación de cláusulas de igualación de precios en los contratos suscritos.**

49. La existencia de cláusulas de igualación de precios, como la detectada por la Fiscalía en uno de los contratos<sup>26</sup> a los que tuvo acceso durante la investigación, podría permitir, una vez materializada la Operación, que un actor con alto poder de mercado limite la contestabilidad del mismo y entorpezca la entrada de nuevos competidores.
50. Lo anterior, porque con ello el incumbente envía una señal clara y creíble que cualquier competencia en precios será confrontada por el actor dominante. De este modo el entrante a la hora de evaluar su entrada al mercado considerará sus futuras ganancias sopesando las cláusulas de igualación de precio que el incumbente ha suscrito con los clientes, resultando tales cláusulas disuasivas en el caso que el entrante necesite un mínimo de participación de mercado para alcanzar una escala mínima eficiente.<sup>27</sup>

#### **III.4.3. Limitación a la entrada de nuevas marcas al mercado nacional.**

51. Como señalamos precedentemente, la construcción de marca y prestigio del proveedor es relevante en este mercado dada la importancia de las cintas transportadoras en el proceso minero, siendo además la prestación de servicios en las faenas una buena puerta de entrada para la comercialización de estos productos a los clientes.
52. Así, frente a eventuales alzas de precios o disminución en la calidad de los productos ofrecidos por las Partes es posible que la entrada de un nuevo proveedor no sea oportuna por la ausencia de distribuidores independientes de renombre que puedan ingresar con mayor rapidez marcas extranjeras de prestigio e inclusive menos conocidas, pero respaldadas por su experticia.

---

<sup>26</sup> En el contrato entre Contitech y Codelco se establece en el apartado Cuatro: Plazo de Ejecución: *“Además, Codelco quedará facultado para revisar, en cualquier momento, los precios de las cintas adjudicadas para verificar que efectivamente los precios sigan siendo los más convenientes del mercado. [En] este caso Codelco deberá informar al proveedor los documentos que avalan esta revisión de precios, facilitando al proveedor para que pueda competir con este nuevo precio”.*

<sup>27</sup> Para más información sobre Price Relationship Agreements, Best Price Guarantees y Foreclosure vea el informe preparado por Lear Lab para el OFT, Sept. 2012, disponible en: [http://www.learlab.com/pdf/oft1438\\_1347291420.pdf](http://www.learlab.com/pdf/oft1438_1347291420.pdf), [http://www.learlab.com/pdf/lcn\\_pra\\_final\\_textefigures\\_1354270080.pdf](http://www.learlab.com/pdf/lcn_pra_final_textefigures_1354270080.pdf) [Última visita: 9 de enero de 2015]

53. En este sentido cabe tener presente que el ingreso al mercado nacional de marcas de reconocido prestigio internacional frecuentemente ha venido de la mano de la adquisición o de alianzas con operadores o distribuidores locales, tal es el caso de Contitech Chile con Caucho Técnica S.A., Fenner Dunlop con la adquisición de Conveyor Services S.A. y Phoenix a través de un contrato de representación con TTM.
54. La FNE cree que dadas las altas participaciones de mercado de las Partes, cualquier elemento que entorpezca la entrada de nuevos actores a este mercado debe ser eliminado, en este sentido la cláusula de exclusividad que mantiene Phoenix con TTM es un elemento que podría entorpecer o hacer menos expedita la entrada de nuevos proveedores y productos al mercado.

#### **III.4.4. Conclusiones**

55. Dada la inexistencia de eficiencias a nivel local, más allá de lo señalado por las Partes y recogido en el párrafo 13 de este acuerdo, la FNE estima que la presente Operación genera riesgos de exclusión en el mercado, lo que podría traducirse en la desaparición de competidores que ejerzan presión competitiva y, eventualmente, en un aumento de precios.
56. Lo anterior, de acuerdo lo expuesto por uno de los actores más relevantes de la minería, resultaría particularmente grave en el caso de las correas transportadoras de mayor complejidad. No obstante lo señalado, otros actores importantes se mostraron confiados en la posibilidad de entrada de otros actores internacionales, quienes eventualmente podrían desarrollar dichas características y alcanzar las especificaciones técnicas requeridas por cada proyecto minero, lo que les permitiría ser aprobados técnicamente y participar en los procesos de licitación futuro, cuestión que sería más fácil en el caso de las correas de menor complejidad, particularmente las textiles.
57. Las Partes, sin perjuicio de declarar no compartir las aprensiones explicitadas ni los riesgos identificados por la Fiscalía, ha escuchado las preocupaciones expresadas por esta última durante la Investigación Rol N° F32 – 2014, y ha decidido ofrecer una serie de medidas que a juicio de la FNE tienden a cautelar de manera suficiente la libre competencia en el mercado relevante de la producción, distribución y comercialización de cintas transportadoras.

#### **IV. MEDIDAS DE MITIGACIÓN OFRECIDAS POR CONTITECH CHILE Y VEYANCE CHILE**

58. Los compromisos y obligaciones suscritos mediante este Acuerdo constituyen medidas que permiten abordar de forma adecuada los riesgos detectados por esta Fiscalía en relación a la Operación y se harán obligatorios desde que quede ejecutoriada la aprobación del mismo por parte del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia.

59. De este modo, ContiTech Chile S.A y Veyance Technologies Chile Limitada se comprometen y obligan, según se especifica en cada caso, a:

##### **IV.1. Liberación de TTM para comercializar y distribuir otras marcas de correas transportadoras**

60. Contitech Chile se compromete a que su relacionada Phoenix Conveyor Belt Systems GmbH, renunciará a sus derechos contemplados en las cláusulas §2.7 y §8 del contrato de representación de fecha 10 de abril de 2012 celebrado con TTM Sudamérica CV (el "Contrato Phoenix-TTM"), en lo que respecta al territorio de Chile.

61. Contitech Chile se compromete, asimismo, a que ella y sus personas relacionadas se abstendrán de celebrar o pactar en el futuro con TTM Sudamérica CV o cualquier de sus relacionadas, cláusulas similares respecto del territorio chileno, con objeto de asegurar la posibilidad de TTM Chile de comercializar productos que compitan con los de Contitech Chile o sus personas relacionadas. Por consiguiente, TTM podrá comercializar en Chile libremente correas transportadoras de cualquier productor –inclusive aquellos considerados como competidores de la proveedora- de cable de acero y textil, de todo tipo de resistencia, sin necesidad de contar con autorización de ningún tipo, sea de Phoenix, Contitech Chile o de cualquier otra persona relacionada a esta.

62. Para asegurar el cumplimiento de la presente medida Contitech Chile se compromete enviar a la Fiscalía Nacional Económica una copia de la carta mediante la cual Phoenix Conveyor Belt Systems GmbH comunica formalmente a TTM Sudamérica CV la renuncia de sus derechos según lo establecido en el párrafo 60, precedente, dentro de un plazo máximo de 15 días hábiles.

#### **IV.2. Abrir el sistema de monitoreo “Veyance Monitoring System” y el sistema de detección de corte longitudinal “Conveyor Belt Rip Detection System”.**

63. Contitech Chile se compromete a que la entidad resultante de la Operación, no instalará ni comercializará ningún sistema de monitoreo o de detección de corte longitudinal de la correa que sea diseñado para ser leído exclusivamente por o en los sistemas de Contitech Chile o de sus compañías relacionadas, por un periodo de 5 años. Sin perjuicio de lo señalado, transcurrido dicho plazo y hasta cumplido un periodo de 10 años de aprobado el presente acuerdo por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Contitech Chile deberá informar a la FNE, con al menos 60 días hábiles de antelación, en caso de pretender implementar el sistema cerrado, justificando los motivos que le asisten para ello.
64. Al mismo tiempo la entidad resultante se compromete a informar a todos los clientes que hayan adquirido los sistemas cerrados de monitoreo o de detección de Veyance Technologies Inc. y sus relacionadas actualmente instalados en territorio chileno, que los adaptará al solo requerimiento de los mismos y a costo de Contitech Chile, dentro de un periodo razonable de tiempo, con objeto de eliminar dicha restricción.
65. Para efectos de esta medida se entenderá por sistema de monitoreo y de corte longitudinal Veyance aquellos que cuenten con licencia o cuya licencia se encuentre pendiente dentro del país; el *Digital Processor Sensor Loop Detector and Method*, *Sensor System for a Conveyor Belt*, *Conveyor Belt Rip Detection System* y sus relacionados. Lo anterior es sin perjuicio de la creación de nuevos sistemas o incorporación de aquellos ya existentes en el extranjero que, cumpliendo el mismo fin, adquieran otro nombre, de tal manera de asegurar que cualquier sistema que pretenda detectar las fallas de la correa de la entidad resultante y que se instale en el territorio de Chile no sea diseñado para ser leído exclusivamente por o en los sistemas de Contitech Chile o de sus compañías relacionadas, y sea abierto para poder ser leído por los sistemas de otros competidores.
66. Con objeto de otorgarle publicidad a esta medida y que los clientes tomen conocimiento de la misma, Contitech Chile se compromete, a su vez, a enviar dentro de un plazo de 15 días hábiles contados desde que el presente acuerdo se

encuentre aprobado por resolución del el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia ejecutoriada, copia de la presente medida a todos sus clientes<sup>28</sup>, mediante un comunicado previamente aprobado por la FNE.

#### **IV.3. Renunciar y abstenerse de celebrar cláusulas de nación más favorecida e igualación de precios con clientes.**

67. Contitech Chile y sus relacionadas se obligan a renunciar a toda cláusula, medida o incentivo que tienda a restringir el derecho de los clientes para cambiar el proveedor y de esa manera generar efectos exclusorios en el mercado chileno, particularmente la cláusula de nación más favorecida e igualación de precios en los contratos de suministro de correas en que esté contemplada.

68. A su vez, y por un plazo de 5 años, Contitech Chile se compromete, por ella misma, por sus compañías relacionadas y por la entidad resultante a abstenerse de celebrar, ofrecer, pactar, directa o indirectamente con sus clientes en Chile, cláusulas de nación más favorecida e igualación de precios. En el evento de que dichas cláusulas sean impuestas por un cliente mediante su inclusión en los términos de una licitación o por cualquier otra vía, Contitech Chile se compromete a enviar a tal cliente, una vez aceptada la oferta, una carta formal mediante la cual Contitech Chile renuncia a sus derechos bajo dichas cláusulas, copia de la cual será remitida a la FNE dentro de los 15 días hábiles siguientes a dicha comunicación.

69. Para efectos de fiscalizar esta medida, Contitech Chile se compromete a enviar a la FNE, dentro del plazo de 15 días hábiles contados desde la aprobación del presente acuerdo, la modificación del contrato con CODELCO.

70. Sin perjuicio de lo anterior, transcurrido el plazo de 5 años referido en el párrafo 68 y hasta cumplido un periodo de 10 años de aprobado el presente acuerdo por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Contitech Chile deberá remitir a la FNE copia de todos los contratos con clientes de correas que suscriba ella o sus personas relacionadas en Chile en que se contemplen cláusulas de igualación de precios y nación más favorecida.

---

<sup>28</sup> Para estos efectos se entenderá por cliente todo quien haya adquirido cintas transportadoras (sea vía licitación o mediante venta spot) en los años 2012, 2013 y/o 2014.

Este Acuerdo Extrajudicial está sujeto a la aprobación del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, de acuerdo con el mecanismo establecido en el artículo 39, letra ñ) del DL 211 y entrará en vigencia desde que quede ejecutoriada la resolución que lo apruebe.

La FNE supervisará el cumplimiento de los compromisos y obligaciones contemplados en este Acuerdo, desde que entren en vigencia.

Sin perjuicio de lo anterior, la FNE o Contitech Chile, indistinta e individualmente, podrán requerir al TDLC la modificación del presente acuerdo, de conformidad al mecanismo establecido en el artículo 18 N°2 del Decreto Ley N°211, cuando las circunstancias que motivaron el mismo hubiesen cambiado. Asimismo, ambas partes del Acuerdo, conjuntamente, podrán someter al TDLC un nuevo acuerdo extrajudicial que reemplace al presente Acuerdo, de conformidad al artículo 39 letra ñ) del mismo cuerpo normativo.

El poder de don Felipe Irrázabal Philippi, para representar legalmente y obligar a la FNE en el Acuerdo, consta en su Decreto Supremo de nombramiento que es conocido por todas las partes. El poder de don José Joaquín Ugarte Vial y de don Santiago Ried Undurraga para representar legalmente y obligar a Contitech Chile S.A. en el Acuerdo, consta en escritura pública de fecha 27 de agosto del año 2014, otorgada en la Notaría de Santiago de don Patricio Zaldívar Mackenna. El poder de don José Manuel Bustamante Gubbins y de don Enrique Urrutia Pérez para representar legalmente y obligar a Veyance Technologies Chile Limitada en el Acuerdo, consta en escritura pública de fecha 13 de enero de 2015, otorgada en la Notaría de Santiago de don Juan Ricardo San Martín Urrejola.

---

**Felipe Irrázabal Philippi**

p. Fiscalía Nacional Económica

---

**José Joaquín Ugarte Vial**

p. Contitech Chile S.A.

---

**Santiago Ried Undurraga**

p. Contitech Chile S.A.

---

**José Manuel Bustamante Gubbins**

p. Veyance Technologies Chile Limitada.

---

**Enrique Urrutia Pérez**

p. Veyance Technologies Chile Limitada.