

ANT.: Adquisición de Financiere Dry Mix Solutions SAS por Sika AG. Rol FNE F184-2019.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago,

17 MAY 2019

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)

DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

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

I. ANTECEDENTES

I.1. Investigación

1. Mediante documento de fecha 11 de marzo de 2019, correlativo ingreso N°01199-19 (“**Notificación**”), Sika AG (“**Sika**”) y Financiere Santec S.A. notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración consistente en la adquisición indirecta, por parte de Sika, del 100% de las acciones de la sociedad Financiere Dry Mix Solutions SAS (“**Parex**” y, con Sika, “**Partes**”).
2. En resolución de fecha 25 de marzo de 2019, la Fiscalía comunicó a las Partes la necesidad de complementar la Notificación, lo que fue satisfecho por éstas en presentación de fecha 4 de abril de 2019, correlativo ingreso N°01658-19.
3. Con fecha 18 de abril de 2019, se dictó resolución dando inicio a la investigación de la Operación, bajo el rol FNE F184-2019 (“**Investigación**”).

I.2. Partes

4. Sika es una compañía de capitales suizos, que desarrolla y produce mezclas de hormigón de alta calidad, morteros, sellantes y adhesivos, materiales de amortiguación y refuerzo, sistemas de fortalecimiento estructural, suelos industriales, así como sistemas de tejado e impermeabilización que se utilizan en el sector de la construcción e industrias manufactureras¹.
5. Parex, por su parte, es una empresa de capitales franceses, que se encuentra activo principalmente en la producción y comercialización de productos de mortero utilizados en la industria de la construcción. Según indican las Partes en su Notificación², los productos de Parex corresponderían a las siguientes líneas de negocio: protección y

¹ Notificación, p. 4.

² Notificación, p. 4.

decoración de fachada, materiales de fijación de azulejos de cerámica, reparación de hormigón y sistemas de impermeabilización.

I.3. Descripción de la Operación

6. Las Partes señalan que la Operación se enmarcaría dentro del supuesto contemplado en la letra b) del artículo 47 del DL 211. La materialización de la misma ocurriría en cumplimiento de un contrato suscrito con fecha [**Anexo confidencial 1**], entre Sika, como comprador, y Financiere Santec S.A., y otros accionistas menores, como vendedores, por el cual Sika adquiriría el 100% de las acciones de Parex, tomando control exclusivo de ésta y de sus filiales.

II. INDUSTRIA

7. Respecto a los morteros, esta División de Fusiones ("**División**") ha señalado que corresponden a mezclas de distintos componentes entre los que se incluyen arena o carbonato de calcio, aglomerantes y aditivos que aportan cualidades de dispersión, antiespumante y aceleración de fraguado, entre otras. Estas mezclas se utilizan para unir o montar piezas de construcción, rellenar los espacios entre ellas, y el enlucido o revestimiento de murallas para otorgarles un acabado liso, entre otras posibles aplicaciones³.
8. Estos productos pueden ser de distinto tipo, admitiendo una diversidad de clasificaciones, las cuales pueden referirse a las características físicas del mortero, a su complejidad, al uso final de los mismos por parte de los consumidores, o a las líneas de producción empleadas para su fabricación. En este ámbito, la jurisprudencia comparada ha subdividido a los morteros según su uso final, en morteros de construcción, de fachada y de fijación de cerámicos y porcelanatos; y según su sustituibilidad desde la oferta, en morteros secos o en polvo, húmedos, y en pasta⁴.
9. En cuanto al uso final de los morteros, es usual que los distintos participantes de la industria agrupen sus productos en distintas categorías comerciales; separando y asociando productos que desde el punto de vista del consumidor tienen un uso específico, difícilmente sustituible por productos de otra categoría. Durante la Investigación, esta División ha podido distinguir al menos 14 categorías de productos ("**Categorías de Productos**", en singular o plural) en las que una o ambas Partes se encuentran presentes en Chile.
10. Estos morteros, de acuerdo a su complejidad, pueden subdividirse en morteros básicos y técnicos. Los morteros básicos son aquellos empleados fundamentalmente para el montaje de piezas y el enlucido de superficies, mientras que los morteros técnicos consisten en mezclas orientadas al tratamiento del hormigón en labores específicas, tales como la reparación, reforzamiento, anclaje e impermeabilización.
11. En el segmento de morteros básicos, tanto Parex como Sika ofrecerían adhesivos para cerámicos y porcelanatos, empleados para pegar cerámicos a paredes o pisos; morteros para muros o estucos, para el revestimiento y enlucido de fachadas; y morteros para nivelación de pisos, para aplanar y emparejar el suelo antes de instalar el material de piso. Adicionalmente, en los morteros básicos, Parex se encuentra

³ Informe de aprobación. Operación de concentración entre Henkel Ireland Operations and Research Ltd., y Aislantes Nacionales S.A. Rol FNE F156-2018. ("**Informe Henkel con Aislantes Nacionales**"), p. 3.

⁴ Informe de Henkel con Aislantes Nacionales, p. 3.

activo en la producción y comercialización de morteros de albañilería⁵, usados para pegar ladrillos o bloques para construir paredes; de fragües, cuya función es rellenar las juntas entre cerámicos o porcelanatos; y de *shotcrete*, consistente en un hormigón que suele contener aditivos de aceleración de fraguado y reductores de agua, cuya aplicación es efectuada por proyección neumática de alta velocidad.

12. En el segmento de morteros técnicos, las Partes producen y comercializan morteros de anclaje y relleno⁶, utilizados para fijar y moldear cualquier tipo de elementos de construcción y anclar máquinas a una superficie; morteros de impermeabilización, diseñados para impermeabilizar superficies expuestas a humedad; y morteros de reparación, utilizados en la reparación de fisuras, grietas y fallas presentes en el hormigón, y para el reforzamiento estructural de éste.
13. Otro segmento en el cual las Partes se encuentran activas es la provisión de resinas de anclaje, las cuales se pueden subdividir en anclaje entre concretos, y de acero en concreto. Por una parte, las resinas de anclaje para la adhesión entre concretos o pegamentos rígidos son productos de base epóxica, empleados para unir sustratos cementosos o para anclar elementos a sustratos cementosos. Por otra, las resinas de anclaje para la adhesión de acero en concreto corresponden a productos epóxicos o químicos, diseñados específicamente para anclar elementos de acero – barras, pernos, etcétera – en concreto, contando con resistencias específicas a la vibración o dinámicas de carga, por ejemplo.
14. Finalmente, las Partes participan en la provisión de promotores de adherencia, categoría complementaria a las ya mencionadas, que pueden incluir a un aditivo que se incorpora al mortero para mejorar su adherencia, o a una emulsión acrílica aplicada directamente sobre la superficie para asegurar la adhesión del mortero que se aplicará sobre ella⁷.
15. Sika participa también en otros segmentos ligados al sector de las obras civiles y de construcción, siendo especialmente activo en la provisión de aditivos para morteros e impermeabilizante químicos; mientras que Parex, además de las categorías ya mencionadas, cuenta con sistemas de aislamiento térmico (EIFS).
16. En Chile, para la comercialización de sus productos Parex emplea la marca *Lanko* para los morteros técnicos, y *Cadina*, *Presec*, *Adilisto* y *Parex* para los morteros básicos. Sika vende todos sus productos bajo la marca *Sika*.
17. Los morteros y productos para la construcción mencionados previamente se comercializan en el *retail* constructor, canal conformado por las ferreterías encadenadas –como MTS y Chilemat– y tiendas de mejoramiento del hogar –como Easy y Sodimac–; ferreterías independientes, y mediante venta directa a constructoras y contratistas.
18. En relación a la venta de morteros técnicos, el 39,1% de la oferta disponible a nivel nacional se vende directamente a constructoras, mientras que un 32,5% y un 28,4% se distribuye mediante el *retail* constructor y las ferreterías independientes, respectivamente. En cambio, respecto a los morteros básicos, el 51% es comercializado a través del *retail* constructor, el 34% directamente a las constructoras, y el 16% restante mediante ferreterías independientes.

⁵ Esta categoría suele denominarse por la industria como 'morteros de pega'.

⁶ También denominados como fragües no retractiles (*non-shrink grouts*).

⁷ Los promotores de adherencia se utilizan principalmente previo a la aplicación del estuco.

III. MERCADO RELEVANTE

19. Las Partes identifican como mercados de producto afectados por la Operación a los morteros premezclados secos para fachada⁸, morteros premezclados secos para construcción⁹, morteros premezclados secos o en pasta para fijación de cerámicos, y resinas de anclaje¹⁰. Las Partes consideran adecuada esta definición del mercado relevante de producto basándose en los precedentes de la Comisión Europea, que – según estas mismas – ha optado por una perspectiva de sustitución por el lado de la oferta, agrupando Categorías de Productos que, en opinión de esta División, no son necesariamente sustitutas entre sí, desde la perspectiva del consumidor¹¹.
20. En cuanto al mercado geográfico, las Partes señalan que éste sería nacional, ya que sus productos se encontrarían disponibles en todo el país a través de tiendas de mejoramiento del hogar y ferreterías independientes, encontrándose además sus clientes correspondientes a empresas (constructoras) distribuidos a lo largo de Chile¹².
21. En el Informe de Henkel con Aislantes Nacionales esta División evaluó algunos segmentos de la industria de morteros – en particular, los adhesivos para cerámicos y morteros de nivelación de pisos –, adoptando una posición más fragmentada respecto a su definición de mercado relevante de producto, dejando sin embargo tanto éste como el mercado relevante geográfico abierto, al no ser relevante una determinación precisa para las conclusiones de dicho informe.
22. Esta División observa además que en los casos en que la Comisión Europea ha analizado la industria de los morteros, ha dejado abierta la definición respecto del mercado de producto, y las clasificaciones no han sido uniformes en todos sus pronunciamientos. Por ejemplo, en el caso de *Compagnie de Saint Gobain con Maxit*¹³, la Comisión sugirió la existencia de sustitución por el lado de la oferta y una escasa o nula sustituibilidad desde el lado de la demanda entre categorías específicas de morteros, evaluando en este caso los riesgos horizontales de la operación considerando cinco segmentos determinados según el uso final de los mismos: (i) morteros premezclados secos para construcción¹⁴, (ii) morteros premezclados secos para fachada, (iii) morteros en pasta para fachada, (iv) morteros premezclados para cerámicos en polvo¹⁵, y (v) morteros premezclados para cerámicos en pasta.
23. Además, en el caso de *Saint Gobain con Sika* la Comisión Europea reconoció la existencia de un mercado de producto distinto para las resinas de anclaje, productos para reparación y/o refuerzo estructural, y promotores de adherencia. En ese mismo caso, la Comisión analizó los productos impermeabilizantes, dejando abierta una definición de mercado de producto específica para ese caso, aunque reconociendo la

⁸ En morteros premezclados secos para fachada las Partes incorporaron estucos, adhesivos para baldosas, e impermeabilizantes líquidos para fachadas.

⁹ Las Partes incluyen en esta categoría a los morteros de relleno y anclaje, morteros de albañilería, morteros de terminación, morteros de nivelación, morteros de reparación de concreto y morteros impermeabilizantes.

¹⁰ Notificación, pp. 18-23.

¹¹ Complemento a la Notificación, de fecha 4 de abril de 2019, pp. 2 y 3.

¹² Notificación, pp. 16-17.

¹³ Véase caso M.4898 *Compagnie de Saint Gobain / Maxit*.

¹⁴ Dentro de esta categoría la Comisión Europea considera, por ejemplo, los morteros de nivelación de pisos, morteros de reparación de concretos, y morteros de albañilería.

¹⁵ En la categoría de morteros premezclados para cerámicos, la Comisión Europea considera tanto los adhesivos para cerámicos como los fragües.

existencia de impermeabilizantes líquidos, impermeabilizantes líquidos epóxicos, impermeabilizantes líquidos de poliuretano, impermeabilizantes asfálticos, otros impermeabilizantes secos, y posibles sub segmentaciones adicionales¹⁶.

24. Esta División constató que, tal como se observa en la Tabla 1, las actividades de las Partes se superponen en las categorías más granulares de adhesivos para cerámicos y porcelanatos –tanto en polvo como en pasta–, morteros de impermeabilización, morteros para anclaje y relleno, morteros de reparación, morteros para muros¹⁷, morteros para nivelación de pisos, promotores de adherencia, y resinas de anclaje para adhesión de concretos.

Tabla 1. Traslapes en Categorías de Productos

Categoría de Productos	Sika	Parex
Adhesivos para cerámicos y porcelanatos en polvo	Sí	Sí
Adhesivos para cerámicos y porcelanatos en pasta	Sí	Sí
Fragües	No	Sí
Impermeabilizante químico	Sí	No
Morteros de albañilería	No	Sí
Morteros de anclaje y de relleno	Sí	Sí
Morteros de impermeabilización	Sí	Sí
Morteros de reparación de concretos	Sí	Sí
Morteros para muros (estucos)	Sí	Sí
Morteros para nivelación de pisos	Sí	Sí
Promotores de adherencia	Sí	Sí
Resinas de anclaje para adhesión de concretos	Sí	Sí
Resinas de anclaje para anclaje de acero en concreto	Sí	No
<i>Shotcrete</i>	No	Sí
Sistemas de aislamiento térmico (EIFS)	No	Sí

25. Desde la perspectiva de la demanda, la Investigación verificó que existirían limitadas alternativas para sustituir estos productos por otros diferentes que consigan un resultado equivalente¹⁸.
26. Desde la perspectiva de la oferta, los morteros secos son fabricados en líneas de producción distintas de los morteros en pasta y/o productos acrílicos. Además, los productos líquidos como impermeabilizantes y promotores de adherencia suelen requerir una línea de producción propia, al necesitar torres de enfriamiento y estanques de almacenamiento, mientras que los productos epóxicos - como las resinas de anclaje y algunos morteros de anclaje y relleno - requieren de instalaciones antiexplosivas adicionales¹⁹.
27. Por otra parte, si bien los morteros secos se fabrican empleando la misma línea de producción, existen antecedentes que sugieren la imposibilidad de subsumir algunas

¹⁶ Véase caso M.7498 Saint Gobain / Sika.

¹⁷ Generalmente denominados como estucos, utilizados para el enlucido de murallas.

¹⁸ Por ejemplo, para los morteros, una alternativa consiste en elaborar el producto en obra, mezclando cemento, arena de la granulometría adecuada, y los aditivos químicos que consigan la propiedad deseada –aceleración de fraguado, fluidez, impermeabilidad, adherencia, etcétera – de acuerdo a la necesidad que se busca solventar. Sin embargo, distintos declarantes indicaron que esta sería una alternativa poco usada, especialmente en obras menores, y, por lo general, más costosa.

¹⁹ Declaración de varios actores de la industria [Anexo confidencial 2].

de las Categorías de Producto en una segmentación más amplia. A este respecto, distintos actores de la industria indicaron que los morteros premezclados secos se debían subdividir a su vez en morteros básicos y técnicos, siendo estos últimos más sofisticados, donde el *know how* y las capacidades de marketing tendrían un rol muy importante para el posicionamiento de los productos, dificultándose así la efectividad de una estrategia de sustitución de oferta o de entrada de productores de morteros básicos²⁰.

28. En relación con los canales de venta utilizados, los proveedores distribuirían sus productos a través del *retail* constructor, las ferreterías independientes, y la venta directa a constructoras y contratistas. Esta División constató que existirían diferencias entre un canal y otro, tales como la forma de contratación, de distribución, de determinación de precios, etcétera²¹.
29. Respecto al alcance del mercado geográfico, esta División se encuentra conteste con las Partes en cuanto a que el mercado sería nacional, teniendo presente que todos los actores de la industria consultados por esta División señalaron tener capacidad de abastecer todo el territorio a través sistemas de distribución propios o de terceros y consideran al mercado geográfico como nacional²².
30. No obstante las observaciones antedichas, y de acuerdo con los antecedentes de la Investigación, esta División considera innecesario tomar una posición respecto del mercado relevante de producto afectado, por cuanto bajo cualquier definición plausible la Operación carece de la capacidad de reducir sustancialmente la competencia. Sin embargo, en el análisis que sigue se utilizará una posición que incrementa la importancia relativa de las Partes²³, a fin de alcanzar convencimiento respecto a que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia.

IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

31. En atención a lo señalado en el capítulo precedente, se analizarán las condiciones de competencia y el impacto de la Operación en las Categorías de Producto en que ambas Partes se encuentran activas, de acuerdo a lo señalado en la Tabla 1, para descartar que, en cualquiera de ellas, pudieran ocurrir riesgos capaces de reducir sustancialmente la competencia.

²⁰ En particular, la fuerza de venta encargada de las actividades promocionales y de postventa de los morteros técnicos suele consistir en profesionales altamente especializados, que actúan como contraparte técnica de los ingenieros calculistas o especificadores que solicitan esta clase de productos para su utilización en las obras. Véase la declaración de [Anexo confidencial 3].

²¹ Por una parte, en las tiendas encadenadas los proveedores establecerían acuerdos comerciales consistentes en descuentos, rebates, entre otras condiciones, que determinarían precios inferiores a los restantes canales de venta, y, adicionalmente, se verificaría una menor presencia de competidores debido a las limitaciones de espacio en góndola. Por otra parte, en las ferreterías independientes los precios se aproximarían a los precios lista debido a que los volúmenes adquiridos serían de menor cuantía. Finalmente, en el canal de constructoras y contratistas existiría un mayor número de competidores debido a la presencia de actores especializados en la atención de este segmento. [Anexo confidencial 3].

²² Véase declaración de [Anexo confidencial 4].

²³ Si se considera una definición más amplia -como, por ejemplo, aquella expuesta por las Partes en la Notificación y considerada como plausible por la Comisión Europea-, la presencia relativa de éstas se diluiría, superándose los umbrales de concentración de la Guía (según se definirá más adelante) sólo en casos aislados y en una cuantía menor que en la hipótesis analizada en este informe.

IV.1. Participaciones de mercado

32. Esta División efectuó diligencias tendientes a construir participaciones de mercado para las Categorías de Productos con traslape, a fin de determinar el grado de concentración existente en cada una de éstas, y el impacto que tendría la Operación sobre el índice de concentración de Herfindhal Hirschman (“HHI”). La Tabla 2 siguiente muestra el resultado de dicho análisis, desagregando por canal de comercialización:

Tabla 2. Participaciones de mercado y niveles de concentración por Categorías de Productos y canal (2018)²⁴

Canal	Parex	Sika	HHI posterior	Cambio HHI
Adhesivo cerámico en pasta				
<i>Retail-constructor</i>	[10% - 20%]	[0% - 10%]	6.517	9
Ferreterías independientes	[10% - 20%]	[0% - 10%]	5.140	33
Constructoras	[0% - 10%]	[0% - 10%]	4.205	29
Total	[10% - 20%]	[0% - 10%]	5.872	16
Adhesivo cerámico en polvo				
<i>Retail-constructor</i>	[10% - 20%]	[0% - 10%]	5.565	15
Ferreterías independientes	[0% - 10%]	[0% - 10%]	3.707	51
Constructoras	[0% - 10%]	[0% - 10%]	4.440	49
Total	[0% - 10%]	[0% - 10%]	4.740	41
Mortero de nivelación de pisos				
<i>Retail-constructor</i>	[10% - 20%]	[0% - 10%]	3.441	93
Ferreterías independientes	[30% - 40%]	[10% - 20%]	3.796	769
Constructoras	[10% - 20%]	[0% - 10%]	3.089	110
Total	[10% - 20%]	[0% - 10%]	2.126	140
Mortero para muros (estuco)				
<i>Retail-constructor</i>	[20% - 30%]	[0% - 10%]	4.405	67
Ferreterías independientes	[30% - 40%]	[0% - 10%]	3.168	389
Constructoras	[30% - 40%]	[0% - 10%]	3.041	13
Total	[20% - 30%]	[0% - 10%]	2.323	60
Mortero de impermeabilización				
<i>Retail-constructor</i>	[0% - 10%]	[60% - 70%]	5.453	65
Ferreterías independientes	[0% - 10%]	[90% - 100%]	8.386	56
Constructoras	[0% - 10%]	[20% - 30%]	3.060	15
Total	[0% - 10%]	[40% - 50%]	3.424	29
Resinas de anclaje para adhesión de concretos				
<i>Retail-constructor</i>	[0% - 10%]	[90% - 100%]	9.460	111
Ferreterías independientes	[0% - 10%]	[90% - 100%]	9.450	16
Constructoras	[0% - 10%]	[90% - 100%]	8.876	91
Total	[0% - 10%]	[90% - 100%]	9.081	83
Promotores de adherencia				

²⁴ [Anexo confidencial 5].

<i>Retail-constructor</i>	[0% - 10%]	[40% - 50%]	4.447	191
Ferreterías independientes	[0% - 10%]	[60% - 70%]	5.379	148
Constructoras	[0% - 10%]	[10% - 20%]	1.890	207
Total	[0% - 10%]	[30% - 40%]	2.169	298
Morteros de anclaje y relleno				
<i>Retail-constructor</i>	[0% - 10%]	[50% - 60%]	4.755	312
Ferreterías independientes	[0% - 10%]	[90% - 100%]	9.624	702
Constructoras	[0% - 10%]	[40% - 50%]	3.601	291
Total	[0% - 10%]	[50% - 60%]	3.937	348
Morteros de reparación				
<i>Retail-constructor</i>	[0% - 10%]	[50% - 60%]	5.107	932
Ferreterías independientes	[0% - 10%]	[70% - 80%]	7.492	1.129
Constructoras	[0% - 10%]	[20% - 30%]	3.933	433
Total	[0% - 10%]	[30% - 40%]	4.022	641

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por las Partes y terceros.

33. La Fiscalía ha precisado en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de 2012 (“Guía”) umbrales basados en el denominado índice HHI, los cuales en el evento de ser sobrepasados a propósito de una operación de concentración, requerirán un análisis pormenorizado de los efectos de la concentración en un respectivo mercado.
34. De tal manera, de la Tabla 2 es posible constatar que, considerando el total comercializado de cada Categoría de Producto, los umbrales antes indicados se sobrepasan en los casos de morteros de anclaje y relleno y morteros de reparación de concretos²⁵.
35. En el caso de los morteros de nivelación de pisos y morteros de muros, los umbrales de la Guía se podrían ver sobrepasados si se considerara como un único mercado el canal de ventas de ferreterías independientes, las que representan sólo un [0% - 10%] y [0% - 10%]²⁶ del total de la Categoría de Producto, respectivamente. Sin embargo, es posible añadir que no existen mayores impedimentos para que otros competidores, activos en los restantes canales, abastezcan a las pequeñas ferreterías en caso de aumento de precios. Además, las Partes son competidores lejanos en este segmento y no se puede descartar la presión competitiva generada por el *retail* constructor sobre las ferreterías independientes²⁷.

²⁵ No obstante superarse ligeramente los umbrales para el caso de los promotores de adherencia, esta División considera que las participaciones expuestas están sobreestimadas, al no incluir a actores como los productores de pinturas que también comercializan productos sustitutos de los promotores de adherencia, ni a otros seis actores comercializadores de promotores de adherencia identificados cuya información no estuvo disponible en esta Investigación. Véase también la declaración de [Anexo confidencial 7].

²⁶ [Anexo confidencial 6].

²⁷ Se superan también levemente los umbrales en el canal constructoras en morteros niveladores de piso y en el canal *retail-constructor* en resinas de anclaje para adhesión de concretos. No obstante, esta División no tiene preocupación al respecto, habida cuenta que las Partes no son cercanas competitivamente, y ha quedado debidamente acreditado en la Investigación que, respecto de las constructoras, éstas se abastecen tanto en el *retail* constructor como directamente con los proveedores.

IV.2. Morteros de anclaje y relleno

36. Como se señaló anteriormente, los morteros de anclaje y relleno son usados para fijar y moldear cualquier tipo de elementos de construcción, y anclar maquinarias u otros elementos sobre una superficie, caracterizándose por su elevada resistencia y expansión controlada, propiedad que los convierte en una solución ideal para rellenar espacios confinados. Esta categoría se suele denominar como fragües no retractiles (*non – shrink grouts*), lo que hace referencia a su mínima retracción al momento de solidificarse²⁸.
37. Si bien la concentración en esta Categoría de Producto sobrepasa los umbrales de la Guía, un análisis de la situación de competencia en este segmento permite afirmar que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia, habida cuenta de los argumentos que se enunciarán a continuación.
38. El principal canal de comercialización de los morteros de anclaje y relleno son las constructoras y contratistas, que representan, de acuerdo a cifras del año 2018, el 58% de las ventas, seguido de un 26% por el *retail* constructor. No obstante, de acuerdo a lo indicado por distintos actores de la industria, el canal *retail* y las ferreterías independientes serían vías de distribución subsidiarias para el primer canal, esto es la venta directa a constructoras y contratistas, no existiendo diferencias de precio considerables entre estos²⁹. En este sentido, esta División estima que no existirían impedimentos para que constructoras y contratistas pudieran arbitrar entre los canales, sustituyendo el canal *retail* constructor por la compra directa al proveedor, frente a un eventual encarecimiento de dicho canal y/o de las ferreterías independientes, o viceversa³⁰. En consecuencia, no correspondería llevar a cabo una segmentación por canal de distribución.
39. Considerando aquello, la Tabla 3 presenta las participaciones para morteros de anclaje y relleno, sin considerar la segmentación por canal.

Tabla 3: Participaciones y concentración en morteros de anclaje y relleno (2018)³¹

Empresa	Participación
Sika	[50% - 60%]
Bauchemie (Bautek)	[10% - 20%]
Topex	[10% - 20%]
BASF	[0% - 10%]
Parex	[0% - 10%]
Morteros Transex	[0% - 10%]
Aislantes Nacionales (Henkel)	[0% - 10%]
Artecola	[0% - 10%]
Provequin	[0% - 10%]
Crom	[0% - 10%]
HHI previo	3589
HHI posterior	3937
Cambio HHI	348

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por las Partes y terceros

²⁸ Así se corroboró en conversación telefónica con [Anexo confidencial 9].

²⁹ Véase declaración de [Anexo confidencial 10].

³⁰ En este sentido se constató que, en este caso, las diferencias de precio promedio por kilo de mortero de anclaje y relleno serían marginales. Por ejemplo, la diferencia entre el precio promedio por kilo de los morteros de anclaje Sika entre el canal más económico y el más caro es de un [Anexo confidencial 11].

³¹ [Anexo confidencial 8].

40. De la tabla anterior, queda manifiesto que, si bien Sika es el líder de la categoría, con una participación del [50% - 60%], seguido de Bauchemie y Tópex con el [10% - 20%] y [10% - 20%]³², respectivamente, Parex, constituye un competidor de menor relevancia. En este sentido, la alta participación que la entidad concentrada tendría en esta Categoría de Producto vendría dada fundamentalmente por la actual posición de Sika, siendo poco relevante lo adicionado por Parex.
41. Fue posible comprobar que las Partes no serían cercanas competitivamente. Mientras Sika presenta una alta sofisticación técnica en sus productos, siendo líder en la investigación y desarrollo tecnológico en el área, Parex mantiene el centro de sus negocios en la producción de morteros básicos. Así, existen otros actores más cercanos a Sika en este segmento, como Bauchemie, mientras que Solcrom y Aislantes Nacionales aparecen como competidores más cercanos a Parex.
42. Adicionalmente, en relación a Parex, y un posible remplazante de su posición competitiva, no se advierten barreras a la entrada relevantes, a diferencia de lo que ocurre con Sika. Por una parte, esta División ha podido constatar que, en general, no existen mayores obstáculos o dificultades asociadas a la mera fabricación de morteros de anclaje y relleno. En este sentido, no existen dificultades para acceder a los insumos, fórmulas y a la tecnología de producción, no requiriéndose además inversiones muy elevadas ni plazos extendidos de desarrollo³³.
43. Por otra parte, aun cuando se verificarían dificultades asociadas a la comercialización de morteros técnicos, debido a que las ventas y los patrones de sustitución dependerían de los especificadores e ingenieros calculistas – respecto de los cuales Sika ha adoptado una estrategia de vinculación temprana y de formación de una fuerza de ventas especializada³⁴–, Parex no contaría con un equipo de ventas destinado específicamente a la comercialización de morteros técnicos, y sus morteros de anclaje y relleno sólo constituirían un complemento de su portafolio de morteros básicos.
44. De este modo, esta División considera razonable afirmar que, considerando los atributos técnicos y de producción de los morteros de anclaje y relleno de Parex, competidores actualmente activos en categorías adyacentes o competidores pequeños de la misma categoría no tendrían mayores dificultades para obtener un posicionamiento similar al que ostenta actualmente Parex en morteros de anclaje y relleno.
45. Consecuentemente, aun cuando existe una concentración mayor a los umbrales de concentración previstos en la Guía, esta División considera que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en esta Categoría de Producto.

IV.3. Morteros de reparación

46. Los morteros de reparación corresponden a un mortero técnico que tiene como particularidad la posibilidad de adherirse al hormigón defectuoso, remediando dichos defectos, obteniendo una resistencia suficiente para restaurar las capacidades

³² [Anexo confidencial 12].

³³ Véase declaración de [Anexo confidencial 13].

³⁴ Declaración de [Anexo confidencial 13].

técnicas y constructivas propias del concreto, o bien para el reforzamiento estructural de éste³⁵.

47. Al igual que otros morteros técnicos, el principal canal de comercialización de los morteros de reparación es la venta directa a constructoras y contratistas, representando ésta, durante el año 2018, el 67,4% de las ventas de la categoría, donde las restantes vías de distribución tendrían un rol de apoyo, contando con la misma base de clientes. Considerando la posibilidad de los clientes de sustituir entre canales, en opinión de esta División corresponde llevar a cabo el análisis sin diferenciar según la vía de comercialización³⁶.
48. En la Tabla 4 se presentan las participaciones y niveles de concentración para morteros de reparación, sin considerar la segmentación por canal. Como se observa, Morteros Transex sería el líder de la categoría con un [40% - 50%] del mercado, seguido por Sika y Parex con el [30% - 40%] y [0% - 10%] respectivamente³⁷.

Tabla 4: Participaciones y concentración en morteros de reparación (2018)³⁸

Empresa	Participaciones
Morteros Transex	[40% - 50%]
Sika	[30% - 40%]
Parex	[0% - 10%]
Solcrom	[0% - 10%]
BASF	[0% - 10%]
Bauchemie (Bautek)	[0% - 10%]
Cave ³⁹	[0% - 10%]
Aislantes Nacionales (Henkel)	[0% - 10%]
Provequin	[0% - 10%]
Crom	[0% - 10%]
Adiprocem	[0% - 10%]
Dexima	[0% - 10%]
HHI previo	3.382
HHI posterior	4.022
Cambio HHI	641

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por las Partes y terceros

49. Esta División ha podido constatar la existencia de diferentes subproductos dentro de esta Categoría de Producto, que a juicio de ésta hacen razonable separarla en dos grupos diferenciados: morteros de reparación de hormigones con fines estructurales, y morteros de reparación de hormigones básicos o de maquillaje y retape.
50. Los morteros de reparación básicos son aquellos que, uniendo cemento, áridos, agua y aditivos sencillos, permiten reparar un agrietamiento no estructural, como una fisura o irregularidades visibles, en una superficie hormigón. La granulometría de los áridos involucrados en este tipo de mortero sería muy fina, y los aditivos empleados serían

³⁵ Los morteros de reparación no se emplean únicamente en caso de daños en obras ya construidas, sino que su uso constituye una habitualidad en la construcción, por las fallas que el hormigón comúnmente presenta en su uso.

³⁶ En cuanto a la diferencia de precios promedio de los morteros de reparación de hormigones de Sika, entre canales, ésta es marginal, alcanzando un [Anexo confidencial 11].

³⁷ [Anexo confidencial 14].

³⁸ [Anexo confidencial 15].

³⁹ Las participaciones de CAVE son estimadas en base a la información del año 2017, disponible en la investigación del Informe de Henkel con Aislantes Nacionales.

genéricos. Este mortero permitiría una reparación cosmética del hormigón dañado, proporcionando un resultado que soluciona sus problemas estéticos⁴⁰.

51. Por otro lado, los morteros de reparación estructurales son aquellos que, comprendiendo cemento, áridos, agua y aditivos específicos, permiten reparar un daño estructural del hormigón, existiendo productos especiales destinados a remediar daños particulares, como nidos de hormigón, vigas, etcétera, con propiedades y niveles de resistencia determinados para cada uso⁴¹⁻⁴². Si bien los ingredientes esenciales son los mismos de todos los morteros de reparación, en el caso de los morteros estructurales las proporciones, granulometría de los áridos, aditivos empleados, etcétera, requieren que las empresas que los fabrican tengan un conocimiento técnico más sofisticado respecto de los básicos, siendo usual que se exijan además certificaciones y pruebas de laboratorio⁴³.
52. Tomando en consideración lo anterior, esta División ha considerado elementos comunes a los expuestos *supra* respecto a morteros de anclaje y relleno: las Partes contarían con un enfoque de comercialización diferenciado debido a que Parex no tiene como foco el desarrollo de morteros técnicos, por lo que no cuenta con las estrategias de marketing *ad hoc* al desarrollo de morteros de reparación estructurales, lo que sí ocurre con Sika que es líder en este ámbito. Además, esta División considera que no existirían mayores obstáculos para que los competidores actualmente presentes en la categoría o en categorías adyacentes suplieran la ausencia de la presión competitiva impuesta por Parex⁴⁴.
53. En relación a lo anterior, a excepción de Sika, cuya posición se ha mantenido relativamente estable en el tiempo, la participación de mercado de los restantes competidores variaría sustancialmente de acuerdo a circunstancias puntuales asociadas a ciertas obras para las cuales un proveedor fue la opción preferente para un cliente, ya sea por logística, precio u otros factores, pudiendo cambiar su proveedor para determinados proyectos, lo que manifiesta la baja fidelidad a marcas distintas de las de Sika. Así, Parex tuvo una participación del [0% - 10%] en morteros de reparación durante el año 2016, y creció hasta el [10% - 20%] en el año 2017 – impulsadas por las ventas de morteros de reparación básicos–, descendiendo hasta el [0% - 10%] en el año 2018⁴⁵.
54. Consecuentemente, y si bien la concentración en esta Categoría de Producto sobrepasa los umbrales establecidos en la Guía, un análisis de la situación en este segmento permite afirmar que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia.
55. Finalmente, y en algo que es extensible a todas las Categorías de Productos, ningún cliente señaló reparos respecto de la Operación, ni afirmó que ésta pudiera reducir sustancialmente la competencia en los mercados.

⁴⁰ Véase declaración de [Anexo confidencial 17].

⁴¹ Así también, existirían otras subcategorías dentro de morteros de reparación estructurales tales como morteros de reparación trixotrópicos, cuya característica sería el bajo escurrimiento lo que facilitaría el trabajo sobre superficies verticales; y los morteros de reparación autonivelantes, empleados para la reparación de superficies horizontales como pavimentos o losas de hormigón.

⁴² Véase declaración de [Anexo confidencial 18].

⁴³ Véase declaración de [Anexo confidencial 13].

⁴⁴ Los morteros de reparación de Parex no diferirían competitivamente de otros disponibles en el mercado como los de Solcrom o Aislantes Nacionales, cuyo foco tampoco se encuentra en morteros técnicos.

⁴⁵ [Anexo confidencial 16].

CONCLUSIONES

56. En atención a los antecedentes y análisis realizado a lo largo de este informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración de manera pura y simple, al no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer de la señora Fiscal Nacional Económico (S).

Saluda atentamente a usted,



F. Coloma R.

**FERNANDO COLOMA RÍOS
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

LLS