

**ANT.:** Adquisición de control en Promet Servicios SpA por parte de Cintac Chile SpA.  
Rol FNE F231-2020.  
**MAT.:** Informe de aprobación.

Santiago, 6 de abril de 2020

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**

**DE : JEFA DIVISIÓN DE FUSIONES**

De conformidad con lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1 de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973, y sus modificaciones posteriores (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”), recomendando la aprobación de la misma, de manera pura y simple, en virtud de las razones que a continuación se exponen.

## **I. ANTECEDENTES**

### **A. Investigación**

1. Con fecha 12 de febrero de 2020, mediante documento de ingreso correlativo N°00662-20 (“**Notificación**”), los apoderados de Cintac Chile SpA (“**Cintac**”) y Promet Servicios SpA (“**Promet**”), notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (“**FNE**” o “**Fiscalía**”) la operación de concentración relativa a la adquisición por parte de Cintac del 60% de las acciones de Promet, de actual propiedad de Inversiones Fernández Romero SpA (“**IFR**” y, junto a Cintac, las “**Partes**”). Con esa misma fecha, mediante documento de ingreso correlativo N°00661-20, las Partes solicitaron la exención de acompañar determinados antecedentes a dicha notificación.
2. Con fecha 26 de febrero de 2020, esta Fiscalía acogió la solicitud de exención mencionada en el considerando anterior, y a su vez, dictó resolución ordenando instruir el inicio de la investigación, bajo el Rol FNE F231-2020 (“**Investigación**”), teniéndose por completa la Notificación.

## B. Las Partes

3. La compradora, Cintac, es la sociedad *holding* de las entidades que desarrollan las actividades comerciales del grupo Cintac en Chile<sup>1</sup>. Adicionalmente, Cintac es filial de Cintac S.A., cuya sociedad matriz y controladora es CAP S.A.<sup>2</sup>
4. Cintac se dedica a la producción, distribución y comercialización de insumos para la construcción derivados del acero<sup>3</sup>. Dentro de estos insumos se encuentran las familias de perfiles abiertos, perfiles tubulares, cañerías, revestimientos habitacionales y productos de la línea Metalcon, así como paneles de acero utilizados como cubiertas o revestimientos y paneles estructurantes, entre otros<sup>4</sup>. Cintac también comercializa soluciones constructivas, tales como baños modulares (PODs), galpones industriales y Metalcon producido mediante la técnica de Control Numérico Computarizado (“CNC”)<sup>5</sup>. A partir del año 2020 comenzó a ofrecer viviendas prefabricadas, pero en la actualidad los ingresos por esta línea de negocio aún son marginales respecto del negocio principal de Cintac<sup>6</sup>.
5. Por otra parte, la vendedora, IFR, es una compañía *holding* que pertenece a un grupo empresarial cuyo controlador final es la familia Fernández Romero. IFR participa indirectamente en las siguientes actividades comerciales: construcción y comercialización de infraestructuras modulares; prestación de servicios de hotelería vinculados a la minería y montajes industriales; prestación de servicios de transporte relacionados a los anteriores rubros; y prestación de servicios relacionados con el sector inmobiliario<sup>7</sup>. Adicionalmente, en lo que respecta a la entidad objeto de la Operación, Promet es una sociedad por acciones que desarrolla sus actividades en el rubro de la construcción industrializada en base a infraestructuras modulares, y que, a su vez, presta servicios de hotelería vinculados a la minería y montajes industriales, consistentes en la administración de servicios de hospedaje para faenas o campamentos mineros o industriales<sup>8</sup>. Por lo tanto, las actividades de Promet se

---

<sup>1</sup> Las sociedades que conforman el grupo Cintac en Chile son [1]. Para los efectos del presente informe, la numeración presentada entre corchetes (“[ ]”) se refiere a información de carácter confidencial de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se presenta en el Anexo N°1.

<sup>2</sup> CAP S.A., es una sociedad anónima abierta que forma parte del grupo CAP. Grupo CAP es el mayor productor siderúrgico en Chile y el más importante procesador de acero del país.

<sup>3</sup> Adicionalmente, Cintac participa en otros rubros, como infraestructura vial y agrícola, a través de la venta de productos que utilizan acero, y en la fabricación y comercialización de paneles solares.

<sup>4</sup> Tales como las cubiertas y revestimientos Instapanel; los TuBest; TuBest One; las placas colaborantes Instapanel; estructuras fotovoltaicas; defensas camineras; productos corrugados; estructuras Miniplate; MP152 o estructuras múltiples; MP152S o estructuras Super-Span; Tunnel Liner, Cubrecorreas MP-68; y Estanque Australiano MP-68.

<sup>5</sup> Vale decir, piezas de Metalcon cortado a la medida según las indicaciones del cliente mediante un dispositivo capaz de dirigir el posicionamiento de un elemento mecánico móvil a través de órdenes elaboradas de forma completamente automática, a partir de informaciones numéricas en tiempo real.

<sup>6</sup> Véase presentación de Cintac de fecha 4 de marzo de 2020, archivo denominado “Oficio Ord. 440 N°3 (Tabla 1)”, en respuesta a Oficio Ord. N°0440 de fecha 26 de febrero de 2020.

<sup>7</sup> Notificación, página 5.

<sup>8</sup> Cabe mencionar que, desde el año 2018, Promet Perú S.A. y Tubos y Perfiles Metálicos S.A. (“Tupemesa”, sociedad peruana ligada a Cintac) tienen un *joint venture* denominado Promet Tupemesa SAC, conformado en un 60% por Promet Perú S.A. y en un 40% por Tupemesa, cuyo objeto es la construcción de campamentos mineros en Perú. Véase páginas 9 y 56 de Notificación, y memoria anual de Cintac S.A. año 2018, disponible en: <[https://www.cintac.cl/wp-content/uploads/2019/03/MEM-CINTAC-29.3.195\\_b\\_.pdf](https://www.cintac.cl/wp-content/uploads/2019/03/MEM-CINTAC-29.3.195_b_.pdf)> [última visita: 20.03.2020].

clasifican en: (i) fabricación y comercialización de estructuras modulares; (ii) construcción de todo tipo de proyectos en base a estructuras modulares<sup>9</sup>; (iii) la urbanización de los espacios y faenas en los cuales se emplazan las estructuras; y (iv) la propiedad y operación de servicios hoteleros para contratistas<sup>10</sup>.

### C. Descripción de la Operación

6. Las Partes celebraron un contrato de compraventa de acciones en virtud del cual Cintac adquiriría, de manos de IFR, el 60% de las acciones de Promet. Cabe mencionar que, de forma conjunta y en virtud del mismo contrato de compraventa de acciones, las Partes pretenden llevar a cabo la adquisición del 10% de las acciones de Promet Montajes SpA por parte de Cintac, acciones que serían adquiridas también por IFR. Las Partes señalaron que dicha transacción no supondría la adquisición de acciones que le permitan influir decisivamente en la administración de Promet Montajes SpA.
7. De acuerdo a lo indicado por las Partes, la Operación se enmarcaría en la hipótesis contemplada en el artículo 47 letra b) del DL 211, al adquirir Cintac, directamente, derechos que le permitirán en forma individual, influir decisivamente en la administración de Promet. Esta División comparte lo señalado por las Partes.

## II. INDUSTRIA

8. Como se señaló, Cintac es un proveedor relevante de insumos para la construcción en base a acero, y Promet participa en el rubro de la construcción industrializada de infraestructura modular, que se sirve, entre otros, de estos insumos. Así, Cintac y Promet participan en eslabones sucesivos de la cadena productiva de construcciones modulares.
9. El primer eslabón (“**segmento aguas arriba**”), corresponde a la producción y comercialización de productos en base a acero plano, utilizados para la construcción, tales como las familias de perfiles de Metalcon (y sus sustitutos), perfiles abiertos, tubulares, cubiertas habitacionales o industriales y paneles<sup>11</sup>. Los productos mencionados, cuentan con diversos grados de procesamiento y son demandados para la construcción de viviendas, para uso industrial, para la fabricación de infraestructura, y otros fines.
10. Dichos insumos se elaboran en base a acero plano, formato que no se produce en Chile, sino que se importa, principalmente desde China<sup>12</sup>. En la siguiente tabla se presentan

---

<sup>9</sup> Promet entrega, en particular, soluciones de edificios dormitorios, oficinas, casinos, salas de recreación y otros edificios auxiliares.

<sup>10</sup> Promet administra hostales modulares propios, otorgando hospedaje y alimentación, además de otros servicios como *catering*, aseo, lavandería, entre otros; y a su vez, presta el servicio de administración de soluciones de hospedaje dentro de los proyectos de sus clientes, los que buscan dar respuesta a las necesidades de campamentos, edificios dormitorios, oficinas, casinos y salas de recreación

<sup>11</sup> Véase Notificación, página 36.

<sup>12</sup> En efecto, tal y como se describe en la Investigación Rol FNE F109-2017 (operación de concentración entre Aza Participaciones SpA, Matco Cables SpA y otros), en la industria siderúrgica, los productos suelen clasificarse en dos grandes grupos: aceros planos y aceros largos. Los primeros en la

las importaciones de acero plano durante los años 2018 y 2019, en valor CIF<sup>13</sup> y las respectivas empresas que realizaron dichas importaciones. Como se observa, Cintac es el principal importador de este material en el país.

**Tabla N°1**  
**Importaciones de acero plano (valor CIF) años 2018 y 2019<sup>14</sup>**

<b>Importador</b>	<b>MM USD</b>	<b>%</b>
Cintac	257.5	14%
VH Manufactura de Tubos de Acero S.A.	111.3	6%
Sodimac S.A.	101.3	6%
Industria Metalúrgica Limitada	95.3	5%
Küpfner Hermanos S.A.	88.7	5%
Perfiles y Metales S.A.	86.1	5%
Multiaceros S.A.	83.4	5%
Villalba S.A.	72.9	4%
Ipacer S.A.	67.3	4%
Prodalam S.A.	56.9	3%
Salomon Sack S.A.	54.9	3%
Otros	755.0	41%
<b>Total</b>	<b>1830.6</b>	<b>100%</b>

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas<sup>15</sup>

11. En concordancia con lo anterior, de acuerdo a la información tenida a la vista de venta de productos del segmento aguas arriba<sup>16</sup>, Cintac sería el principal proveedor de insumos constructivos en base a acero, seguido por Industria Metalúrgica Limitada (“**Imel**”), Multiaceros S.A. (“**Multiaceros**”), VH Manufactura de Tubos de Acero S.A. (“**VH Manufactura**”), Villalba S.A. (“**Villalba**”), Formac S.A. (“**Formac**”) e Industria de Acero Manufacturado Limitada (“**Indama**”), además de otros actores de menor tamaño. En la siguiente tabla se presenta la participación en las ventas para los años 2017 a 2019 de los principales proveedores en el segmento aguas arriba<sup>17</sup>.

actualidad no se fabrican en nuestro país, y se utilizan para la elaboración de insumos constructivos tales como techumbres, recubrimientos, tubos, cañerías, paneles, entre otros. Respecto a los productos largos, estos se destinan principalmente a la elaboración de barras para la producción de bolas de molienda de minerales, barras para hormigón, de refuerzo o construcción y alambón, y son producidos principalmente en Chile, siendo los productores más importantes la Compañía Siderúrgica Huachipato S.A. (del grupo CAP) y Gerdau Aza S.A.

<sup>13</sup> Acrónimo del término en inglés *cost, insurance and freight*, que significa que el precio de venta incluye el costo de la mercancía, del transporte y de los seguros, vale decir, el costo del producto en el lugar de destino.

<sup>14</sup> Correspondiente a los códigos arancelarios N°: 72081100, 72081200, 72081300, 72081400, 72082100, 72082200, 72082300, 72082400, 72082500, 72082600, 72082700, 72083200, 72083300, 72083400, 72083500, 72083600, 72083700, 72083800, 72083900, 72084000, 72084100, 72084200, 72084300, 72084400, 72084500, 72085100, 72085200, 72085300, 72085400, 72251000, 72252000, 72253000, 72254000, 72255000, 72259000, 72259100, 72259200, 72101110, 72101190, 72101200, 72102000, 72103000, 72103100, 72103900, 72104900, 72104100, 72105000, 72106000, 72106100, 72106900, 72107000 y 72109000.

<sup>15</sup> Véase información pública disponible en el sitio web de Servicio Nacional de Aduanas, <<https://www.aduana.cl/aduana/site/edic/base/port/inicio.html>> [última visita: 20.03.2020].

<sup>16</sup> Mediante el Oficio Circ. Ord. N°0026, se consultó a competidores de Cintac respecto a ventas realizadas de las siguientes familias de productos: (i) cañerías; (ii) cubiertas habitacionales; (iii) metalcon (o equivalentes); (iv) perfiles abiertos; (v) tubos; (v) cubiertas industriales; (vi) paneles; (vii) planchas; (viii) pletinas; y (ix) tubest (o equivalentes).

<sup>17</sup> Véase “Anexo 6-O” de la Notificación con listado de principales competidores de Cintac.

**Tabla N°2**  
**Venta de insumos constructivos de Cintac y sus principales competidores [2]**

<b>Empresa</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Cintac	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%
Imel	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Multiaceros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
VH Manufactura	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Villalba	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Formac	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Indama	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>Total (MM CLP)</b>	<b>[-]</b>	<b>[-]</b>	<b>[-]</b>

*Fuente: Elaboración propia a partir de información aportada por las Partes y terceros*

12. Como es posible observar, Cintac es el principal proveedor de la industria, con una diferencia apreciable respecto de sus competidores más cercanos.
13. Respecto al siguiente eslabón, de construcción industrializada en base a infraestructura modular (“**segmento aguas abajo**” o “**construcción modular**”), esta actividad consiste en la fabricación de obras o construcciones de manera industrializada en un lugar distinto al sitio de instalación, lo que puede realizarse mediante el ensamblaje de distintos módulos o paquetes planos prefabricados. Esta técnica constructiva tiene aplicaciones tanto para la construcción habitacional (viviendas prefabricadas, soluciones constructivas complementarias<sup>18</sup>), como para soluciones industriales (como oficinas, casinos, galpones), del rubro minero (faenas o campamentos), o institucionales (como hospitales, albergues o colegios), y puede estar diseñada para construcciones con carácter permanente o temporal (relocalizable)<sup>19</sup>.
14. Las principales empresas especializadas en este tipo de construcciones son: Tecno Fast S.A. (“**Tecno Fast**”), que ofrece soluciones en el segmento minero, industrial, comercial y habitacional y es la principal empresa en cuanto a ventas del rubro; Promet, que se focaliza en construcciones modulares para el segmento minero e industrial; Atco Sabinco S.A., también enfocada en el segmento minero e industrial; y CO-OL Limitada, que ofrece soluciones en el segmento minero, industrial, comercial y habitacional<sup>20</sup>.
15. De acuerdo a lo referido por actores de la industria, el segmento aguas abajo, en particular el que se focaliza en soluciones para proyectos mineros o industriales, generalmente organizan su oferta a través de licitaciones privadas o negociaciones anuales con grandes empresas.

<sup>18</sup> Tales como baños modulares u otras construcciones industrializadas que sirvan a la construcción habitacional.

<sup>19</sup> Véase la Notificación, página 32.

<sup>20</sup> Además, hay otros actores de menor tamaño, tales como Ecomel S.A., Construcciones Intermodulares Ltda. y Arrigoni Modular SpA

16. Un elemento importante a tener en cuenta es que, de acuerdo a los antecedentes tenidos a la vista, las soluciones constructivas que se ofrecen en base a infraestructura modular involucran una variedad amplia de insumos constructivos, no siendo los productos derivados del acero los principales<sup>21</sup>. Por su parte, la construcción industrializada en base a infraestructura modular tiene escasa relevancia dentro de los usos que se dan a los productos del segmento aguas arriba. Así, en el caso de Cintac, las ventas a empresas que participan en el segmento aguas abajo representan menos de un [5] [0-10]% de sus ventas totales del año 2019<sup>22</sup>.

### III. MERCADO RELEVANTE

17. A continuación, se analizan los mercados relevantes afectados por la Operación y la relación entre los distintos eslabones de la cadena de valor de construcciones modulares.

#### A. Segmento aguas arriba: insumos para la construcción en base a acero

18. En cuanto a la definición de mercado relevante para este segmento, las Partes señalan en su Notificación, que correspondería a la “*distribución y comercialización de productos utilizados como insumo en la construcción industrializada en base a infraestructura modular para faenas o campamentos mineros o industriales*”, agrupando estos productos en cinco familias: “(i) perfiles Metalcon, (ii) perfiles abiertos, (iii) tubos, (iv) cubiertas industriales y (v) paneles”<sup>23</sup>.

19. Así, esta División observa que existen dos elementos que podría ser necesario precisar respecto a la definición ofrecida: (i) si la venta de insumos para la construcción modular puede considerarse un mercado independiente al de la venta a otros tipos de clientes que demandan los mismos productos; y (ii) si corresponde considerar de manera agregada todos los productos como parte de un único mercado o, por el contrario, deberían definirse mercados diferentes por cada uno de éstos, o según grupos.

20. En relación con el primer punto, de acuerdo a la descripción brindada por actores de la industria, no existirían diferenciaciones relevantes de productos, ni reconocimiento de marca o focalización de los actores que participan aguas arriba en determinado grupo

---

<sup>21</sup> A partir de Información de los Estados de Resultados de Promet, donde se detalla el costo total en materiales de construcción, y la respuesta al Oficio Ord. N°0041, se puede calcular que para el año 2018 los costos de insumos derivados del acero representaron un [\*]% [3] de los costos totales en materiales. Lo anterior fue reafirmado en la declaración prestada por Promet ante esta Fiscalía, donde se refirió que la madera era un insumo de mayor importancia. En declaración ante esta Fiscalía, ejecutivos de [4] señalaron una situación similar para dicha compañía.

<sup>22</sup> En base a información de ventas de Cintac aportada en respuesta al Oficio Ord. N°0440.

<sup>23</sup> Véase Notificación, página 36.

de clientes<sup>24</sup>. Adicionalmente, de la información aportada por Cintac<sup>25</sup> [6]<sup>26-27</sup>. Atendido lo anterior, esta División considera adecuado que la definición de mercado relevante en el segmento aguas arriba no distinga según tipo de clientes.

21. En relación al segundo punto –la posibilidad de considerar de manera agregada todos los productos como parte de un único mercado, o definir por producto o grupo de producto–, a juicio de esta División, ello dependería de que exista sustitución de oferta entre las diversas líneas de producto<sup>28</sup>. Así, en el caso de las familias de productos que involucran un mayor grado de innovación<sup>29</sup>, no resulta evidente que puedan considerarse dentro del mismo mercado que otros productos menos elaborados, si es que existen restricciones técnicas o económicas para la elaboración de los mismos y no son considerados intercambiables por los usuarios finales. No obstante lo anterior, de acuerdo a los antecedentes de la Investigación, la práctica habitual en esta industria implicaría un alto grado de réplica de las innovaciones de forma rápida, teniendo la mayoría de los actores presentes en la industria la capacidad de reproducir los productos que se lanzan al mercado, ofreciendo la mayoría una gama similar de alternativas, sin diferenciaciones relevantes que sean perceptibles por los consumidores<sup>30</sup>.

---

<sup>24</sup> Por el contrario, se observa que los mismos productos son demandados por diversos clientes para proyectos de distinta envergadura y naturaleza, incluyendo a distribuidores especializados (como Sodimac y Construmart), barracas o maestranzas (como Carlos Herrera y Salomon Sack), constructoras (ya sean tradicionales, como Inarco y Besalco, o actores del segmento aguas abajo) e instaladores de montajes industriales (como Comercialización HZ y Rooftek). Sin embargo, existen algunas diferencias respecto a la intensidad de uso de determinadas familias de productos dependiendo de si se trata de obras industriales o clientes del rubro construcción.

<sup>25</sup> Información aportada en respuesta a Oficio Ord. N°0440, archivo denominado “Ventas consolidadas 2017 al 2019”.

<sup>26</sup> Para arribar a la conclusión señalada se realizó una regresión lineal simple, teniendo como variable dependiente el precio promedio por kilogramo de producto vendido y por variables explicativas, las toneladas de productos vendidas y una variable dicotómica que indica si los clientes son distribuidores especializados o no. En dicha regresión se controla si el producto pertenece a las distintas familias de productos mencionadas (mediante variables dicotómicas) y la fecha en que se realizó la venta. [7].

<sup>27</sup> [8].

<sup>28</sup> Por sustitución de oferta entendemos la capacidad de oferentes de productos con características diferentes por el lado de la demanda, de incorporarse a la producción de alguno de ellos si es que existiera un aumento de precio que incrementara los márgenes de alguno, siguiendo la lógica del monopolista hipotético.

<sup>29</sup> Por ejemplo, Metalcon es una línea de productos que fue desarrollada por Cintac, pero que, sin embargo, según la declaración de actores de la industria e información pública disponible, rápidamente habrían surgido alternativas en el mercado, tales como Mekancon o Formacon. Véase [9].

<sup>30</sup> De acuerdo a la declaración de actores de la industria si bien los productos pueden protegerse mediante patentes, en la práctica las modificaciones de producto que no se consideran protegidas, serían sustitutos cercanos de los productos originales, en el mercado. Véase [10].

22. En todo caso, esta División ha decidido que la determinación exacta del mercado relevante del producto sea dejada abierta, por cuanto no afecta las conclusiones de este informe.
23. Por último, en relación con el alcance geográfico de los mercados aguas arriba, esta División considera que éste sería nacional, atendido que los clientes son distribuidoras, constructoras y maestranzas, las cuales adquieren productos desde distintos proveedores, sin ser relevante su ubicación, y desde cualquier parte del país, sin existir distorsiones relevantes de precios derivadas de costos de transporte, ni observarse limitaciones respecto a los proveedores que pueden acceder.

## **B. Segmento aguas abajo: construcciones modulares**

24. En cuanto a la definición para este segmento, las Partes señalan en la Notificación que corresponde a “la construcción industrializada en base a infraestructura modular para faenas o campamentos mineros”<sup>31-32</sup>.
25. Respecto a delimitar el mercado hacia clientes industriales o mineros, esta División, si bien consideró que existen ciertas diferencias en cuanto a las necesidades de distintos tipos de clientes que demandan estos servicios, en términos de intensidad de uso<sup>33</sup>, en principio no se observan importantes requerimientos específicos para participar en cada segmento. Así, en principio, parece apropiado considerar construcciones modulares como un mercado amplio, en el que se desarrollan una variedad de proyectos a la medida de distintos clientes, lo que, no obstante implicar cierto grado de especialización o enfoque de los actores que participan en el mercado, correspondería más a un análisis de cercanía competitiva, que a una distinción suficiente para determinar mercados relevantes diferenciados.
26. No obstante lo anterior, respecto del segmento de construcciones modulares habitacionales que se comercializan hacia clientes finales, y en particular, respecto a las viviendas prefabricadas, es pertinente tener en consideración que se trataría de un rubro atomizado con requerimientos técnicos y de escala menores que los necesarios para atender a clientes industriales o mineros. Por lo anterior, sería plausible

---

<sup>31</sup> Véase Notificación, página 32.

<sup>32</sup> En la descripción de las características del mercado, las Partes citan un informe de la agencia de competencia española (Comisión Nacional de Mercados y de la Competencia “**CNMC**”) referido a la concentración horizontal de dos actores que participaban en construcciones modulares, en el cual se definen los productos afectados por la operación como “estructuras basadas en una unidad de construcción modular – módulos– o en la combinación de varios módulos, que se utilizan como estancias temporales o permanentes. Pueden llevarse a destino en paquetes planos o en módulos ya construidos que se ensamblan en el mismo lugar”. Véase Notificación, página 32, citando Informe de la CNMC N.07084 “Ristretto Group /Williamson Scotsman”, del año 2007. Adicionalmente, es pertinente señalar que, respecto del análisis de la CNMC, en el caso mencionado la autoridad dejó abierta la delimitación exacta del mercado. Véase Informe de la CNMC N.07084 “Ristretto Group /Williamson Scotsman”, del año 2007, página 5: “(...) *esta Dirección General analizará seguidamente el mercado de venta y alquiler de construcciones modulares. Aunque sería posible una delimitación más estrecha del mercado y, en particular, diferenciar un mercado de sanitarios, no se estima necesario hacerlo a los efectos de la presente operación por cuanto no se ve alterado significativamente el resultado del análisis*”.

<sup>33</sup> Véase Notificación, página 38.

considerarlo como un mercado separado de las demás construcciones modulares. Sin perjuicio de lo anterior, atendido que una definición en uno u otro sentido no afecta las conclusiones del presente Informe, se ha optado por mantener abierta definición del mercado relevante aguas abajo.

27. Finalmente, las Partes descartan que las construcciones industrializadas en base a infraestructura modular formen parte del mismo mercado relevante que las obras realizadas por constructoras tradicionales, dado que las primeras se ajustarían mejor a las necesidades de los clientes industriales y faenas mineras<sup>34</sup>. En relación con lo anterior, atendido que dicha consideración resulta razonable y que la hipótesis señalada implica una mayor participación de las Partes en el segmento aguas abajo, se adopta el criterio expuesto en la Notificación a efectos de realizar un análisis conservador en que se incrementan los eventuales riesgos de la Operación.
28. En cuanto al alcance geográfico del mercado aguas abajo, en concordancia con lo señalado por las Partes<sup>35</sup>, se considera que éste es nacional en atención a que las empresas que participan en el rubro tienen capacidad para abastecer la demanda de la totalidad del país, sin que existan limitaciones relevantes para realizar sus ofertas en determinadas regiones o localidades, ni capacidad para establecer condiciones comerciales diferentes dependiendo de la localización de los clientes.

#### IV. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

29. Como se señaló, la Operación involucra la concentración de dos actores contiguos en la cadena de producción, por lo que corresponde evaluar si las relaciones verticales que tendrían lugar a raíz de la Operación podrían facilitar la ejecución de acciones con la aptitud de reducir sustancialmente la competencia en alguno de los mercados involucrados.
30. Adicionalmente, atendida la definición de mercado relevante en el segmento aguas abajo, la Operación también significaría una superposición entre las actividades de Cintac y Promet, por cuanto ambos ofrecen soluciones constructivas en base a infraestructura modular<sup>36</sup>.
31. De este modo, en lo que sigue se analizan los eventuales efectos por concentración vertical que pudiera tener la Operación y los efectos derivados de la concentración horizontal entre las Partes.

##### A. Análisis de efectos verticales

---

<sup>34</sup> Véase Notificación, página 37.

<sup>35</sup> Véase Notificación, página 36.

<sup>36</sup> Según fue señalado *supra*, Cintac ofrece baños Pods, galerías Kit, Metalcon CNC, entre otros, lo que lo haría, en opinión de esta División, un actor con capacidad de ofrecer otro tipo de soluciones modulares, similares a las que ofrece actualmente Promet. Por lo demás, a través de Tupemesa, Cintac participa en Perú en la venta de construcciones modulares para faenas mineras, en el *joint venture* con Promet Perú.

32. Respecto a las relaciones verticales entre las Partes, corresponde analizar si la Operación aumenta la habilidad o genera los incentivos para que se viabilicen dos tipos de posibles riesgos: (i) **riesgo de bloqueo de clientes**, relacionado con una eventual afectación de los mercados de insumos para la construcción modular, atendida la posibilidad de que Promet dejara de adquirir o disminuyera significativamente su demanda de productos a competidores de Cintac; y, (ii) **riesgo de bloqueo de insumos**, consistente en el hipotético bloqueo o empeoramiento de las condiciones de venta de los productos de Cintac a competidores de Promet, con el fin de beneficiar a este último<sup>37-38</sup>.
33. El primer riesgo depende directamente de la escala del cliente que podría dejar de estar disponible para los competidores de Cintac aguas arriba, y del efecto que la pérdida de ese volumen de ventas pudiera causar en los costos de dichos competidores<sup>39</sup>.
34. Al respecto, como se señaló, los insumos comercializados por Cintac son adquiridos por una amplia gama de clientes, representando el rubro de la construcción modular un bajo porcentaje de las ventas de las empresas que participan aguas arriba<sup>40</sup>. Así, la participación de Promet como comprador de insumos constructivos derivados del acero, no permitiría a las Partes beneficiar significativamente la posición competitiva de Cintac en los mercados aguas arriba, por cuanto no significaría una alteración relevante de su participación de mercado. En consecuencia, la Operación no dotaría a las Partes de habilidad para afectar el desempeño competitivo de los competidores de Cintac en el segmento aguas arriba.
35. Por otra parte, respecto al riesgo de bloqueo de insumos, si bien Cintac es un proveedor relevante de insumos constructivos en base a acero, existen dos elementos que permiten razonablemente descartar este riesgo. En primer lugar, como se mencionó *supra*, parte importante de la comercialización de estos productos se realiza a través de distribuidores, existiendo dudas razonables respecto a la habilidad de los actores aguas arriba para establecer precios diferenciados a clientes de construcciones modulares respecto de los demás clientes, que representan el grueso de sus ventas<sup>41</sup>. En este sentido, los antecedentes tenidos a la vista no serían consistentes con la hipótesis

<sup>37</sup> Estos son los riesgos no coordinados que típicamente se evalúan en operaciones de concentración verticales Véase Comisión Europea (2008) "Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas. Diario Oficial de la Unión Europea" ("Directrices CE"). Disponible en: <[https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008XC1018(03)&from=EN)> [última visita: 20.03.2020].

<sup>38</sup> Para jurisprudencia FNE relativa a riesgos no coordinados evaluados en operaciones de concentración verticales, véase (i) informe de aprobación de fecha 30 de agosto de 2017, relativo a investigación caratulada "Notificación de Operación de Concentración entre Time Warner Inc., y AT&T Inc.", Rol FNE F81-2017, disponible en: <[https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/11/inap\\_F81\\_2017.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2017/11/inap_F81_2017.pdf)> [última visita: 02.04.2020]; y (ii) informe de aprobación de fecha 14 de diciembre de 2018, relativo a investigación caratulada "Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America, Inc.", Rol FNE F116-18, disponible en: <[https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/12/inap\\_F116\\_2018.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/12/inap_F116_2018.pdf)> [última visita: 02.04.2020].

<sup>39</sup> Directrices CE, página 12.

<sup>40</sup> Lo anterior se aprecia al comparar los volúmenes de venta de los insumos constructivos informados por Cintac y sus competidores, respecto de los volúmenes de compra de Promet y las demás empresas del rubro, los que son del orden de [11] [%] de los primeros (respuestas a Oficio Ord. N°0440, Oficio Ord. N°0441, Oficio Circ. Ord. N°0025 y Oficio Circ. Ord. N°0026, todos de fecha 26 de febrero de 2020, y respuesta a Oficio Circ. Ord. N°0028 de fecha 28 de febrero de 2020).

<sup>41</sup> Véase sección III.A.

relacionada al hecho que, post Operación, Cintac tuviera la habilidad para dar una ventaja competitiva a Promet por la vía de aumentar significativamente los costos de aprovisionamiento de sus rivales, toda vez que dicha estrategia eventualmente afectaría su propio potencial competitivo respecto de distribuidores.

36. En segundo lugar, de acuerdo a la información recabada en la Investigación, los productos derivados del acero tienen una incidencia baja en los costos de las constructoras que se dedican a la construcción modular<sup>42</sup>. Adicionalmente, no existirían atributos fuertemente diferenciadores respecto de dichos productos<sup>43</sup>. Así, aún si Cintac tuviera la habilidad de elevar los precios de los insumos vendidos a los rivales de Promet, a juicio de esta División, no tendría incentivos a hacerlo, por cuanto probablemente serían mayores las pérdidas de ventas de Cintac (por el desvío de ventas hacia sus competidores) que el aumento de ganancias de Promet, por el eventual desvío de clientes, a partir de esta estrategia.
37. A mayor abundamiento, lo anterior resulta consistente con la apreciación de los competidores de Promet contactados en el marco de esta Investigación, quienes no se refirieron a un potencial riesgo de bloqueo de insumos<sup>44</sup>.

## B. Análisis de efectos horizontales

38. Según fue señalado *supra*, atendida la definición de mercado relevante en el segmento aguas abajo, la Operación significaría una superposición entre las actividades de Cintac y Promet, por cuanto ambos ofrecen soluciones constructivas en base a infraestructura modular, participando en segmentos diferenciados. En todo caso, esta División estima que la Operación no generaría riesgos en este mercado, ya que la participación de Cintac en este mercado es menor a un [0-5%] **[13]** de las ventas totales del mercado, según la información tenida a la vista, lo que implica una variación del índice Herfindahl Hirschman (HHI) menor de 100<sup>45</sup>.

---

<sup>42</sup> Menores al **[12]** [0-10%] de los costos de materias primas, en el caso de los actores consultados. Véase Sección II.

<sup>43</sup> De acuerdo a lo referido a esta Fiscalía en las declaraciones de Cintac, Promet y Tecno Fast.

<sup>44</sup> Presentaciones de competidores de Promet, en respuesta a Oficio Circ. Ord. N°0025 de fecha 26 de febrero de 2020.

<sup>45</sup> A partir de las ventas de Cintac en soluciones modulares informados en respuesta al Oficio Ord. N°0440 y la información de mercados de empresas que participan en construcciones modulares, que se resumen en la Tabla 1 del presente informe.

**V. CONCLUSIONES**

39. En atención a los antecedentes y análisis expuestos, se recomienda aprobar la presente operación de concentración de manera pura y simple, por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer del señor Fiscal. Ello sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados.

Saluda atentamente a usted,

Francisca Javiera  
Levín Visic

Firmado digitalmente por  
Francisca Javiera Levín Visic  
Fecha: 2020.04.06 13:51:48  
-04'00'

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



FUK

**ANEXO N°1**  
**Notas Confidenciales**