

ANT.: Adquisición de control por parte de Mitsui & Co. Ltd. en Inversiones Mitta SpA. Rol FNE F288-2021.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 17 de noviembre de 2021

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES

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

I. ANTECEDENTES

1. Mediante presentación de fecha 26 de agosto de 2021, ingreso correlativo N° 11744-2021 (“**Notificación**”), Mitsui & Co., Ltd. (“**Mitsui**” o “**Compradora**”) y Sociedad de Inversiones Tajamar Limitada (“**Tajamar**” o “**Vendedora**”, y, conjuntamente las “**Partes**”), notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**” o “**FNE**”) la adquisición por parte de Mitsui de un 11% de la participación de Tajamar en la sociedad Inversiones Mitta SpA (“**Mitta**”), que otorgará a Mitsui el control individual sobre Mitta.
2. Mediante resolución de fecha 9 de septiembre de 2021 se declaró incompleta la Notificación, la que fue complementada por las Partes mediante presentación de fecha 24 de septiembre de 2021, ingreso correlativo N° 12138-2021. En atención a aquello, con fecha 6 de octubre de 2021 se ordenó el inicio de la investigación, bajo el rol FNE F288-2021 (“**Investigación**”).
3. La Compradora es parte del Grupo Mitsui, de origen japonés y con presencia a nivel mundial, que se dedica a la venta de servicios e inversiones¹. En Chile, Mitsui desarrolla diferentes tipos de actividades, siendo relevante para los efectos de la Operación su filial Toyota Chile S.A. (“**Toyota Chile**”), importador y distribuidor mayorista exclusivo de vehículos nuevos de las marcas Toyota y Lexus adquiridos a Toyota Motor Corporation². Por otro lado, también es relevante para los efectos de la Operación que Mitsui actualmente posee el 49% de las acciones de la entidad objeto

¹ Sus áreas de negocios cubren amplios sectores, tales como energía, maquinaria, químicos, alimentos, vestuario, logística, finanzas, entre otros. Notificación, p. 5.

² Mitsui y Toyota Motor Corporation son agentes económicos independientes en propiedad, estando cada uno abierto en la bolsa de valores de Japón, por lo que la relación entre ellos es solamente comercial, basada en el cumplimiento de metas de venta y el mantenimiento de un estándar de calidad de servicio por parte de Mitsui que le permita mantener la representación de Toyota en Chile (Notificación, p. 50).

Mitta, detentando –con la Vendedora– un control conjunto negativo sobre dicha entidad.

4. Por su parte, la Vendedora es un *holding* de inversiones nacional, de carácter familiar, que desarrolla actividades comerciales e inmobiliarias³. Actualmente, Tajamar es dueña del 51% de la sociedad objetivo Mitta, detentando –con Mitsui– un control conjunto negativo sobre dicha entidad.
5. La entidad objeto, Mitta, es la matriz de las siguientes sociedades: (i) Autoventas del Pacífico SpA (“ADP”), que ofrece servicios de *rent a car* (“RAC”) y *leasing* operativo (“LOP”)⁴; (ii) Leasing del Pacífico SpA (“LDP”), dedicada al *leasing* financiero⁵; y (iii) Comercializadora Don Carlos SpA (“CDC”), activa en la comercialización de vehículos usados⁶.
6. La Operación tiene por objeto la adquisición por parte de Mitsui de un 11% de la participación de Tajamar en Mitta⁷, que le otorgará el control individual sobre dicha sociedad. En consecuencia, Mitsui pasaría a tener una participación indirecta de un 60% en el negocio de RAC y LOP desarrollado por las filiales de Mitta, y Tajamar mantendría un porcentaje de un 40%, cediendo el control a Mitsui, pero manteniendo derecho a veto en ciertas materias⁸. Por lo tanto, la Operación correspondería a una adquisición de derechos en los términos del artículo 47 letra b) del DL 211.

II. INDUSTRIA– MERCADOS RELEVANTES

7. La toma de control de Mitsui sobre Mitta generaría una superposición vertical entre las actividades de importación y distribución mayorista de vehículos livianos y medianos nuevos en que participa la Compradora, a través de Toyota Chile, y los servicios de RAC y LOP en que participa ADP, filial de Mitta.
8. En términos generales, en la industria automotriz interactúan principalmente las siguientes actividades económicas relativas a la comercialización de vehículos livianos y medianos nuevos: (i) la fabricación y comercialización de vehículos; (ii) la importación y distribución mayorista de vehículos; (iii) la comercialización minorista de vehículos, llevada a cabo por concesionarios. Algunos importadores también distribuyen directamente a grandes clientes de flota, como empresas de RAC y LOP,

³ Notificación, p. 6.

⁴ El servicio de RAC es ofrecido por ADP a personas jurídicas y naturales. El servicio de LOP está orientado a empresas (alquiler, administración y gestión de flotas de vehículos), por un mínimo de 12 meses. En ambos servicios ADP incluye servicios inherentes a ambas actividades como, por ejemplo, la mantención de los vehículos. Notificación, p. 29 y 30.

⁵ LDP otorga financiamiento únicamente a ADP. Notificación, p. 30.

⁶ CDC gestiona la liquidación y venta de los vehículos del negocio de RAC y LOP que son dados de baja de la operación por ADP, siendo ese su objeto principal. Notificación, p. 30 y 31. Las actividades de CDC no generarían traslapes con el negocio de la Compradora, ya que la comercialización de vehículos usados constituiría un mercado relevante separado al de vehículos nuevos. Véase Informe de aprobación con medidas de mitigación, “Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.”, Rol FNE F233-2020 (“Informe de Aprobación FCA/PSA”), p. 22.

⁷ La adquisición de control conjunto por Mitsui en Mitta fue autorizada por la Fiscalía mediante resolución de fecha 20 de abril de 2018, recaída en “Operación de concentración entre Mitsui & Co. y Sociedad Inversiones Tajamar Ltda. para participación en negocio de arriendo de vehículos y otros”, Rol FNE F119-2018 (“Informe Mitsui/Tajamar”).

⁸ Notificación, p. 7. Conforme con el *Shareholders Agreement* entre las Partes, dichas materias son propias de la protección de inversiones minoritarias y pasivas y no conllevan control.

mientras que otros, como Toyota Chile, comercializan exclusivamente a través de concesionarios⁹.

9. Con respecto al mercado de producto de importación y distribución mayorista de vehículos, las Partes consideran que no es pertinente realizar segmentaciones por tipo de vehículos¹⁰. Al respecto, previamente esta Fiscalía ha considerado entre las alternativas plausibles la segmentación en la importación y distribución mayorista de: (i) vehículos de pasajeros; (ii) SUV (*sports utility vehicles*); (iii) camionetas; y (iv) vehículos comerciales, reconociendo igualmente la existencia de presión competitiva y puntos de contactos entre categorías¹¹. En la presente Investigación se consideraron todas las definiciones plausibles del mercado y se analizó en mayor detalle la que segmenta en las señaladas categorías por ser aquella más conservadora, esto es, la que maximizaría los riesgos de la Operación.
10. Con respecto al ámbito geográfico de la importación y distribución mayorista de vehículos medianos y livianos nuevos, éste tendría un alcance nacional, atendido a que el servicio de distribuir vehículos se efectúa a lo largo del país y no se restringe a un área menor que la nacional¹², lo que se condice con la exclusividad que tiene Toyota Chile en la distribución mayorista de vehículos de las marcas que produce Toyota Motors Corporation¹³ en todo el territorio chileno.
11. Por su parte, el *leasing* operativo consiste en el servicio de arriendo, mantención y administración de flotas de vehículos livianos y medianos, personalizados a las necesidades del cliente, por un período no menor a doce meses. Comúnmente las compañías de LOP ofrecen, en forma adicional, los servicios de RAC, consistente en el servicio de arriendo de vehículos, por períodos cortos de tiempo –diario, semanal o mensual–. Con el objeto de proveer los servicios de LOP y RAC, los oferentes deben adquirir vehículos nuevos de diversas marcas y negocian con los concesionarios o importadores en virtud del volumen de compra de vehículos, accediendo a importantes descuentos sobre el precio de lista minorista¹⁴.
12. Los servicios de LOP y RAC constituyen mercados diferentes¹⁵, por cuanto tienen por objeto satisfacer necesidades distintas. En efecto, antecedentes de la Investigación dan cuenta que existen diferencias en la manera en que se contratan estos servicios y en la extensión de tiempo de los contratos en virtud de los cuales se prestan.

⁹ Notificación, p. 5, 31 y 32.

¹⁰ Notificación p. 60. En el Complemento (p. 3) las Partes señalan que descartan esta segmentación, atendido a que los comercializadores de vehículos compiten por el canal de distribución y no en la segmentación de vehículos, dado que los productores de vehículos generalmente utilizan el mismo canal de distribución de manera transversal para las distintas categorías de vehículos.

¹¹ “Adquisición de control de Grupo Coseche por parte de Inversiones GAC S.A.”, Rol FNE F200-19 (“**Informe Grupo Coseche/GAC**”); “Adquisición de control en Bergé Automoción, S.L.U por parte de Mitsubishi Corporation”, Rol FNE F226-2019 (“**Informe Bergé Automoción/Mitsubishi Corporation**”), e; Informe de Aprobación FCA/PSA.

¹² En concordancia con lo señalado por las Partes. Notificación, p. 62.

¹³ Notificación p. 5, como ya se ha señalado.

¹⁴ Informe de Aprobación FCA/PSA, p. 18-19.

¹⁵ En armonía con lo señalado por las Partes en la Notificación, p. 51, 54 y 56, y en concordancia con decisiones previas de la FNE: Informe Mitsui/Tajamar; “Adquisición de control en Rentas y Servicios S.A. por parte de Inversiones Siemel S.A.”, Rol FNE F210-19 (“**Informe Rentas y Servicios/Siemel**”), y; “Adquisición de control en activos de la marca First por parte de Inversiones Mitta SpA”, Rol FNE F223-2019 (“**Informe First/Mitta**”).

13. Por su parte, los mercados geográficos de *leasing* operativo y *rent a car* tendrían una dimensión nacional, atendido a que la adquisición de flotas se realiza de manera centralizada, para proveer vehículos a locales de RAC y clientes de LOP ubicados en diversas regiones del país¹⁶.

III. ANÁLISIS COMPETITIVO

14. Tal como se señaló *supra*, la Operación cambiaría la naturaleza de control que actualmente ejerce Mitsui sobre Mitta, pasando de un control conjunto a uno individual detentado por la Compradora. Considerando la relación vertical existente entre Toyota Chile, empresa controlada por Mitsui, y Mitta, la entidad objeto, corresponde entonces evaluar si producto de la Operación cambiarían los incentivos o la habilidad de Mitsui para ejecutar una estrategia exclusiva, tanto aguas arriba como aguas abajo.
15. En efecto, la hipótesis de riesgo que se puede plantear en el mercado aguas abajo de servicios de RAC y LOP, donde opera ADP, consiste en la eventual limitación a los competidores de ésta de acceder a vehículos de la marca Toyota, mediante una negativa de venta o un empeoramiento de las condiciones comerciales ofrecidas (“**bloqueo de insumos**”). Por otra parte, la hipótesis de riesgo que se puede plantear en el mercado aguas arriba –de importación y distribución mayorista de vehículos medianos y livianos nuevos–, que es el nivel en que opera Toyota Chile, sería una posible limitación para los demás actores de este mercado de acceder a ADP –filial de Mitta– como cliente para la adquisición de su flota para los servicios RAC y LOP (“**bloqueo de clientes**”). Ambas hipótesis de riesgo se analizan *infra*.

1. Bloqueo de insumos

16. Aguas arriba, en el mercado de comercialización mayorista de vehículos livianos y medianos, se observa que el índice Herfindahl Hirschman (“**HHI**”) no supera los 1.500 puntos, bajo ninguna alternativa plausible de mercado relevante. Ello es indicativo de un escaso potencial anticompetitivo según la Guía para el análisis de operaciones de concentración de la FNE (“**Guía**”)¹⁷. Asimismo, cabe señalar que la participación de Toyota Chile no supera el 10% en ningún segmento, salvo en camionetas, mercado en el que existirían diversos actores de similar o mayor peso que lo disciplinan competitivamente.

¹⁶ Informe First/Mitta.

¹⁷ Guía para el análisis de operaciones de concentración, Octubre 2012, disponible en sitio: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/10/Guia-Fusiones.pdf>.

Tabla N° 1: Participaciones de mercado en comercialización mayorista de vehículos livianos y medianos nuevos (2020)

	PASAJEROS	SUV	CAMIONETA	COMERCIAL	TOTAL
DERCO	25%	22%	12%	10%	20%
SK BERGÉ	8%	19%	27%	8%	15%
GENERAL MOTORS	17%	5%	11%	7%	11%
INDUMOTORA	14%	5%	0%	9%	7%
NISSAN CHILE	6%	8%	10%	1%	7%
GILDEMEISTER	9%	6%	0%	14%	7%
TOYOTA CHILE	4%	5%	13%	0%	6%
PEUGEOT CHILE	4%	5%	0%	17%	5%
PORSCHE CHILE	6%	4%	5%	1%	4%
OTROS	2%	6%	3%	7%	4%
FORD CHILE	0%	5%	10%	3%	4%
INCHCAPE	3%	6%	0%	2%	3%
KAUFMANN	1%	1%	7%	9%	3%
CITROEN CHILE	2%	2%	0%	8%	2%
HONDA MOTORS	1%	2%	0%	0%	1%
CIDEF	0%	0%	0%	5%	1%
TOTAL	89.894	97.330	45.144	26.467	258.835
HHI	1.339	1.167	1.462	1.009	1.026

Fuente: Estimaciones propias utilizando datos públicos de ANAC

17. En base a un análisis estructural, es posible entonces descartar que el perfeccionamiento de la Operación genere riesgos respecto a la relación vertical entre la distribución mayorista de vehículos de pasajeros, SUV y vehículos comerciales – comercializados por Toyota Chile aguas arriba– y los mercados de LOP y/o RAC – aguas abajo–, debido a la baja participación de dicha marca en estos segmentos.
18. Con respecto al segmento de camionetas, en que Toyota Chile tiene una participación de [10-20]% **Nota Confidencial [1]**, al efectuarse un análisis más detallado de las ventas de flotas de dicha marca, se observa una posición de mercado más significativa. En efecto, en el año 2020, la marca Toyota lideró la venta de flotas de camionetas a LOP y RAC con una participación de [20-30]% **Nota Confidencial [2]**¹⁸. Estas ventas se dirigen principalmente al mercado de LOP, representando éste entre [60-90]% **Nota Confidencial [3]** de las ventas totales de flota de la marca para los últimos tres años.
19. En particular, y para el mercado de LOP, Toyota representa un [20-30]% **Nota Confidencial [4]** de la venta de flotas, seguido por las marcas Chevrolet ([10-20]% **Nota Confidencial [5]**), Mitsubishi ([10-20]% **Nota Confidencial [6]**), Nissan ([10-20]% **Nota Confidencial [7]**) y Volkswagen ([0-10]% **Nota Confidencial [8]**)¹⁹. Lo anterior demostraría que, pese a la importante participación de Toyota Chile, existirían

¹⁸ Esto corresponde a ventas indirectas, realizadas a través de concesionarios. En particular, los principales actores en la comercialización de la marca Toyota son Automotriz Portezuelo S.A. y Salinas y Fabres S.A. Respuesta a Oficio Circular Ordinario N°45-2021.

¹⁹ Datos de compras de flota de empresas LOP y RAC. Respuesta a Oficio Circular Ordinario N°45-2021.

otras opciones en el mercado para los consumidores, que también detentan una participación importante y que podrían disciplinar a Toyota una vez perfeccionada la Operación.

20. En esta línea, consultados los actores de la industria en la Investigación, señalaron que las camionetas marca Toyota destacan por su rendimiento en las condiciones presentes en las faenas de la gran minería. Sin embargo, la información recabada da cuenta que existen otras marcas que pueden cumplir con las mismas exigencias y que tienen importante presencia en las faenas mineras. En concreto, la industria destacó a las camionetas de la marca Mitsubishi y Nissan como los actores más cercanos a Toyota, seguidos por Volkswagen y Chevrolet²⁰.
21. Finalmente, actores de *leasing* operativo mostraron ante esta División preocupación por la posibilidad de que Toyota Chile podría compartir información privilegiada con Mitta, relativa a disponibilidad de *stock* y fechas de entrega de nuevos vehículos, o que podría privilegiar la entrega de vehículos a Mitta, permitiéndole de esta forma obtener una ventaja competitiva²¹. A este respecto, es preciso indicar que la Operación no cambia la habilidad que actualmente tendría Toyota Chile, a través de Mitsui, para compartir dicha información y ejecutar dicha estrategia, toda vez que a este respecto no cambian las prerrogativas que actualmente ya tiene Mitsui sobre Toyota Chile. Es importante resaltar que la Investigación no muestra que, actualmente y contando con la posibilidad de ejecutar dicha estrategia, la integración vertical entre Mitta y Toyota Chile haya producido tal efecto²².
22. Por otra parte, respecto a un posible bloqueo de insumos a los competidores de ADP en el mercado de RAC, cabe señalar que las ventas de camionetas Toyota que se dirigen a este mercado son ventas marginales que no superan las **Nota Confidencial [10]** unidades y que se reservan para el segmento empresas. Asimismo, la compra de camionetas para RAC se hace generalmente en conjunto con las destinadas al LOP, buscando generar una mayor escala que permitiría acceder a mayores descuentos. Finalmente, la venta del servicio de *rent a car*, muchas veces, forma parte del contrato marco de LOP que suscriben los actores con sus clientes y que le da la facilidad a los mismos a acceder a arriendos de corto plazo para necesidades puntuales, como visitas de ejecutivos a faenas mineras²³. De esta forma, y por la naturaleza de este negocio, las razones que restringirían los riesgos en el mercado LOP, aplicarían también en el mercado RAC.

2. Bloqueo de clientes

23. Tal como se presenta en la Tabla N° 2 siguiente, Mitta es el principal actor del mercado en RAC, manteniendo una participación de [20-30]% **Nota Confidencial [11]**. Otros importantes actores de este segmento incluirían a Econorent y Europcar. Este mercado es moderadamente concentrado, con un HHI de 2.098 puntos.

²⁰ Según las respuestas de los actores de LOP en el Oficio Circular Ordinario N°45-2021.

²¹ Respuestas a Oficio Circular Ordinario N°45-2021.

²² **Nota Confidencial [9]**.

²³ Declaración del representante de Bruno Fritsch, de 13 de octubre de 2021

Tabla N° 2: Participación de mercado en RAC (2020)
Nota confidencial [12]

RAC	Participación de mercado (2020)
Mitta	[20-30]%
Econorent	[20-30]%
Europcar	[20-30]%
Rosselot	[0-10]%
Salfa	[0-10]%
Larrain Vergara	[0-10]%
Charriot	[0-10]%
Eurorent a car	[0-10]%
Gama Leasing	[0-10]%
Total	100%
HHI	2.098

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Partes y de terceros

24. A su vez, en el mercado de LOP, Mitta mantiene el liderazgo con un [20-30]% **Nota Confidencial [13]**. Lo seguirían cuatro actores de similar tamaño: Europcar, Salfa, Arval y Gama Leasing. Este mercado es moderadamente concentrado, con un HHI de 1.826 puntos. Los datos aportados por los actores de este mercado muestran una demanda estable durante los últimos tres años, sin mayores fluctuaciones en el tamaño del mercado ni en las participaciones de mercado de los principales actores²⁴.

Tabla N° 3: Participación de mercado en LOP (2020)
Nota Confidencial [14]

LOP	Participación de mercado (2020)
Mitta	[20-30]%
Europcar	[10-20]%
Salfa	[10-20]%
Arval	[10-20]%
Gama Leasing	[10-20]%
Econorent	[0-10]%
Charriot	[0-10]%
Total	100%
HHI	1.826

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Partes y de terceros

25. Respecto a la posibilidad de que, una vez perfeccionada la Operación, Mitta deje de adquirir vehículos a los competidores de Toyota Chile, ejecutando una estrategia de bloqueo de clientes, esta División descarta que pudiera materializarse tal conducta, tanto en el mercado de RAC como en el de LOP. En primer lugar, a pesar de que Mitta es el principal actor en dichos mercados, existen otros actores con participaciones de mercado similares y, en cualquier caso, Mitta no tendría la

²⁴ Datos de compras de flota por parte de LOP. Respuesta a Oficio Circular Ordinario N°45-2021.

habilidad de afectar a los competidores de Toyota Chile, ya que el número de vehículos que ADP adquiere de dichos actores representaría un bajo porcentaje de sus ventas²⁵. Lo anterior, en atención a que los clientes de Toyota Chile no se limitan a las compañías de RAC y LOP. Por lo mismo, se descarta que un bloqueo de clientes puede tener un impacto importante en la rentabilidad y posición del mercado de los competidores de Toyota Chile en el mercado de distribución mayorista de vehículos.

26. En segundo lugar, no existirían incentivos para materializar la conducta debido a que los agentes de RAC y LOP, como Mitta, precisamente buscan mantener una cartera amplia de marcas en su portafolio, contando con una amplia disponibilidad de productos para así poder cumplir con las preferencias de sus clientes.
27. A la luz de lo expuesto, es posible descartar que la Operación pueda reducir sustancialmente a la competencia, debido a que no existiría ni la habilidad ni los incentivos a materializar una estrategia de bloqueo de insumos o de bloqueo de clientes, existiendo en ambos niveles de la cadena actores aptos para ejercer presión competitiva una vez perfeccionada la Operación.

IV. CONCLUSIÓN

28. En atención a los antecedentes antes señalados, y al análisis realizado en 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 del señor Fiscal. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Saluda atentamente a usted,

FRANCISCA LEVIN VISIC
JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES

BAY

²⁵ Nota Confidencial [15].