

**ANT.:** Denuncia sobre adquisición de activos de Servicios Integrados de Información S.A. por parte de Equifax Chile Limitada.  
Rol FNE F240-2022.

**MAT.:** Informe de archivo.

**Santiago, 4 de julio de 2023.**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**

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

De conformidad a lo preceptuado en los artículos 1º, 2º, 3º, 3º bis, 39, 41, 47 y 48 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 (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe, relativo a la operación de concentración del antecedente, recomendando el archivo de la investigación, por las razones que a continuación se exponen:

## **I. ANTECEDENTES**

### **I.1 Partes y denuncia**

1. Con fecha 14 de mayo de 2020, la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**” o “**FNE**”) recibió una denuncia (“**Denuncia**”) que daba cuenta de una operación de concentración materializada entre Servicios Equifax Chile Limitada (“**Equifax**”) y Servicios Integrados de Información S.A. (“**SIISA**” y conjuntamente con Equifax, “**Partes**”), acusando la posible ocurrencia de una infracción al deber de notificar dicha operación a la FNE, así como eventuales efectos anticompetitivos<sup>1</sup>.
2. Dentro del período de admisibilidad de la Denuncia, la Fiscalía recabó preliminarmente antecedentes que permitieron confirmar que la operación de concentración denunciada había sido efectivamente materializada con fecha 6 de julio de 2020. En virtud de dicha transacción, Equifax adquirió un conjunto de activos de propiedad de SIISA, suficientes para la realización de la actividad de buró de crédito, consistente en: (i) todos los contratos que SIISA mantenía vigentes con sus clientes; (ii) derechos de propiedad intelectual necesarios para la prestación de los servicios; (iii) bases de datos, archivos y registros respecto de información necesaria para el rubro<sup>2</sup>; y (iv) todos los derechos y acciones relacionados con los activos adquiridos

<sup>1</sup> Denuncia N°8406167 de fecha 14 de mayo de 2020.

<sup>2</sup> Información relacionada, en general, con el nivel de morosidad de deudores.

(“Operación”). Una vez perfeccionada la Operación, SIISA dejó de estar operativa y cesó todas sus actividades en el mercado de los burós de crédito<sup>3</sup>.

3. Equifax es una empresa de origen estadounidense que lleva operando en el mercado de los burós de crédito en Chile desde el año 1979. Ofrece diversos servicios relacionados con las tecnologías de información y análisis de grandes volúmenes de datos, y la elaboración de informes comerciales, para lo cual recolecta información crediticia de diversas fuentes, ayudando a empresas a minimizar riesgos financieros, y otorgando informes de deudas a los usuarios<sup>4</sup>.
4. SIISA, por su parte, era una empresa que inició sus operaciones en Chile en el año 2001 y estuvo activa en el mercado de los burós de crédito hasta el perfeccionamiento de la Operación. SIISA desarrollaba actividades relacionadas con la prestación de servicios de información crediticia, orientadas a apoyar los procesos de toma de decisiones comerciales y crediticias de grandes, medianas, pequeñas y microempresas, existentes en el país –con un énfasis marcado en empresas pequeñas y medianas (“PYME”)–, además de otros requirentes de información, como personas naturales<sup>5</sup>.

## **I.2 Indagaciones e Investigación**

5. De conformidad a los antecedentes de la Investigación, con fecha 31 de marzo de 2020 Equifax y SIISA celebraron un contrato denominado “*Asset Purchase Agreement*” (“APA”), el cual contenía ciertas condiciones para la materialización de una adquisición de una serie de activos de SIISA por parte de Equifax, singularizados *supra* §2. Luego, dándose cumplimiento a dichas condiciones, con fecha 6 de julio de 2020 se perfeccionó la Operación<sup>6</sup>, adquiriendo Equifax los activos utilizados por SIISA en el desarrollo de sus negocios<sup>7</sup> y, cesando SIISA toda operación en el mercado. La Operación así descrita cabe dentro de la hipótesis contenida en el artículo 47 letra d) del DL 211.
6. Las diligencias desarrolladas preliminarmente por la Fiscalía no permitieron descartar, con ocasión del perfeccionamiento de la Operación, la existencia de un hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia o tienda a producir dichos efectos, por lo que se instruyó iniciar una investigación mediante resolución de fecha 21 de septiembre de 2020, de conformidad a lo establecido en el artículo 48 inciso noveno del DL 211 (“Investigación”).

---

<sup>3</sup> Véase Respuesta de SIISA de fecha 3 de agosto de 2020 al Oficio Ord. N°1344-2020 de fecha 27 de julio de 2020.

<sup>4</sup> Respuesta de Equifax de fecha 7 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1215-2020.

<sup>5</sup> Respuesta de SIISA de fecha 3 de agosto de 2020, al Oficio Ord. 1344-2020.

<sup>6</sup> En efecto, recién con fecha 3 de julio de 2020 las Partes suscribieron el documento denominado “*Second Side Letter*” en el que se listaban todos los contratos con clientes de SIISA que serían objeto de la Operación. Asimismo, las partes firmaron el documento de cierre denominado “*Closing Certificate de Equifax*” con fecha 6 de julio de 2020.

<sup>7</sup> Tales como: (i) todos los contratos con clientes listados en el Schedule 2.1(b)(i) del APA (ii) Todas las solicitudes, reconveniones, requerimientos, demandas, sentencias, derechos o acciones que de cualquier manera se relacionen con los activos adquiridos; (iii) toda la Propiedad Intelectual individualizada en el Schedule 2.1(b)(iii) del APA; (iv) todos los datos, archivos y registros individualizados en el Schedule 2.1(b)(iv) del APA.

### I.3 Consideraciones preliminares

7. La Investigación se inició en virtud de la atribución que le entrega a esta Fiscalía el artículo 48 inciso noveno del DL 211, que permite al Fiscal Nacional Económico iniciar una investigación, hasta un año después de perfeccionada una operación de concentración, con el objeto de comprobar posibles infracciones a la normativa de libre competencia.
8. Durante la Investigación la Fiscalía indagó dos aspectos: (i) si se produjo o no una infracción al deber de notificar operaciones de concentración, de conformidad con el artículo 3° bis letra a) del DL 211, de haber la Operación igualado o superado los umbrales de notificación del artículo 48 del DL 211; y (ii) si la materialización de la Operación, aun no habiendo alcanzado o superado los umbrales de ventas indicados en el numeral (i) anterior, dio o podría dar lugar a hechos, actos o convenciones que impidan, restrinjan o entorpezcan la libre competencia, o que tiendan a producir dichos efectos, en los términos del artículo 3° inciso 1° del DL 211.
9. La obligación de notificar una operación de concentración que iguale o supere los umbrales de notificación está consagrada en el artículo 48 inciso primero del DL 211, que señala de manera imperativa que *“deberán notificarse a la Fiscalía Nacional Económica, en forma previa a su perfeccionamiento, las operaciones de concentración que produzcan efectos en Chile y que cumplan con los siguientes requisitos copulativos...”*, los que dicen relación con la igualación o superación de determinados umbrales de notificación<sup>8</sup>.
10. En el mismo sentido, la Guía de Competencia de esta Fiscalía de 1° de junio de 2017 (**“Guía de Competencia”**) señala que para poder notificar una operación de concentración debe existir intención real y seria de perfeccionarla<sup>9</sup>. Existiendo dicha intención, e igualándose o superándose los umbrales de venta, debe notificarse la operación de concentración a esta Fiscalía de forma previa a su perfeccionamiento. A la luz de lo dispuesto en el artículo 49 del DL 211, la notificación genera efectos suspensivos, por lo que una vez notificada sólo puede perfeccionarse una vez que cuente ya sea con la aprobación de la FNE, conforme a los artículos 54 y 57 del DL 211, o del Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (**“TDLC”**), según sea el caso<sup>10</sup>.
11. A la luz de lo anterior, debe considerarse que el régimen de control preventivo de operaciones de concentración, incorporado en el DL 211 por la Ley N°20.945 de 2016, tiene naturaleza híbrida, esto es, contiene: (i) un deber de notificar en caso de igualarse o superarse los umbrales de notificación, previstos por el artículo 48 inciso primero del DL 211 ; (ii) una notificación voluntaria en caso de que no se verifiquen los umbrales y las partes quieran buscar certeza de su transacción notificándola a la FNE de conformidad con lo dispuesto en el artículo 48 inciso octavo del DL 211; y (iii)

---

<sup>8</sup> Que fija el Fiscal Nacional Económico al efecto y que constan en la Resolución Exenta N°157 de fecha 25 de marzo de 2019.

<sup>9</sup> Guía de Competencia, párrafo 32.

<sup>10</sup> Ello, en el evento de deducirse y acogerse un recurso de revisión especial –contemplado en el inciso final del artículo 57 del DL 211– o, en último caso, de la Excelentísima Corte Suprema, en supuestos como el del recurso de reclamación establecido en el inciso final del artículo 31 bis del DL 211.

la facultad de la FNE de instruir las investigaciones que estime procedentes en caso de que no se hayan verificado los umbrales y las partes no hayan practicado una notificación voluntaria, de acuerdo con lo establecido en el artículo 48 inciso noveno del DL 211.

12. Sin perjuicio de que el DL 211 no establece un catálogo de escenarios en los cuales —cuando no se alcanzan o superan los umbrales de notificación y, por ende, no se genera la obligación de notificar— podría resultar pertinente o procedente notificar una operación de concentración a la FNE, la Fiscalía ha dado algunos criterios de cuándo resultaría aconsejable efectuar una notificación voluntaria a la FNE.
13. En específico, se ha indicado que *“en un escenario limítrofe en cuanto al cumplimiento de los umbrales que establece la ley y en que, adicionalmente, una o ambas partes que proyectan concentrarse detentan una posición relevante en los respectivos mercados en los que operan —como las Partes de la Operación—, resulta no sólo atingente sino que también eficiente obtener certeza en plazos determinados, mediante una notificación voluntaria a esta Fiscalía, respecto de los efectos competitivos de una operación de concentración. De esa forma se evita un eventual escrutinio ex post de la operación de concentración a la luz del artículo 48 inciso noveno del DL 211, y la incertidumbre y los costos de transacción que, ciertamente, ello conlleva tanto para las propias Partes, como también para esta Fiscalía”*<sup>11</sup>.
14. En el caso de la Investigación, la Operación involucra, como adquirente, al actor con mayor participación del mercado de buró de crédito, Equifax, y la adquisición de su competidor, SIISA, cuyos efectos se analizan en este Informe.

## II. POSIBLE INFRACCIÓN A LA OBLIGACIÓN DE NOTIFICAR UNA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

15. La conducta de *gun jumping* —en su acepción procedimental<sup>12</sup>— se refiere a: (i) evadir el régimen de control preventivo de fusiones de la Fiscalía, no notificando una operación de concentración, estando obligado a ello por igualarse o superarse los umbrales de ventas, conducta sancionada en el artículo 3° bis letra a) del DL 211; y (ii) perfeccionar una operación ya notificada a la Fiscalía, y que se encuentre suspendida según el artículo 49 del DL 211, conducta sancionada en el artículo 3° bis letra b) de la misma norma<sup>13</sup>.
16. Tal como ha señalado la Fiscalía en el pasado, esta hipótesis de *gun jumping* se verifica por el solo hecho de la omisión de notificación de una operación sujeta al

<sup>11</sup> Informe de archivo en Denuncia sobre adquisición de activos de Unilever Chile Limitada y Unilever Chile SCC Limitada por parte de Empresas Carozzi S.A., rol FNE F241-2020, párrafo 52. Énfasis añadido.

<sup>12</sup> Por otra parte, existe doctrinariamente una conducta de *gun jumping* sustantivo, referido a los intercambios de información competitivamente sensible o a la coordinación de la conducta de los agentes económicos involucrados antes de la notificación de la operación o vigente la suspensión de su perfeccionamiento.

<sup>13</sup> Requerimiento de la Fiscalía Nacional Económica presentado en la causa C346-18 del TDLC, contra Minerva S.A. y JBS S.A.

sistema de control preventivo obligatorio de operaciones de concentración, sin que sea necesario acreditar una afectación a la competencia en los mercados<sup>14</sup>.

17. En ese sentido, para que se pudiera haber configurado una conducta de *gun jumping* a consecuencia de la Operación, debieron haberse cumplido los siguientes requisitos copulativos: a) que haya existido una operación de concentración, en los términos del artículo 47 del DL 211; b) que las Partes hayan igualado o superado individual y conjuntamente los umbrales de notificación contemplados en el artículo 48 del DL 211; c) que la Operación no haya sido notificada a esta Fiscalía; y d) que la Operación haya sido perfeccionada<sup>15</sup>.

## **II.1 Existencia de una operación de concentración, en los términos del artículo 47 del DL 211**

18. En primer lugar, consta en la Investigación que Equifax adquirió los activos de SIISA y eso constituye una operación de concentración en los términos del DL 211. En efecto, los activos que deben considerarse dentro del concepto de operación de concentración son aquellos que son “*relevantes y sustanciales, capaces de producir un impacto en el mercado y en la competencia, permitiendo el desarrollo de una actividad económica continua*”<sup>16</sup>.
19. De acuerdo a lo señalado en la Guía de Competencia, se produce la situación de relevancia descrita en el párrafo anterior, cuando los activos respecto de los cuales se adquiere el control tienen: (i) la capacidad de desarrollar una actividad económica continua (en el mercado de los bienes o servicios), aun cuando no exista una organización o estructura societaria o corporativa respecto de dichos activos; y (ii) la capacidad de producir un impacto en la competencia, particularmente cuando dichos activos otorgan al adquirente la posibilidad de desarrollar o reforzar su posición competitiva<sup>17</sup>.
20. En tal sentido, los activos que adquirió Equifax de SIISA cumplen con tales características, al consistir en la cartera completa de clientes de SIISA, y los elementos que permiten continuar prestando los servicios de burós de crédito, tales como sus bases de datos, los derechos de propiedad intelectual y demás activos relevantes<sup>18</sup>, todo lo cual permitió reforzar la posición competitiva de Equifax. Por todo ello, el APA dio lugar a una operación de concentración en los términos de la letra d) del artículo 47 del DL 211.

<sup>14</sup> Informe de Archivo de esta Fiscalía, por la investigación de oficio sobre asociación entre Pfizer Inc., y GlaxoSmithKline PLC. Rol FNE N°2.616-20, párrafo 21, y el Requerimiento de la FNE contra Minerva S.A. y JBS S.A., rol C-346-18 de fecha 6 de abril de 2018, interpuesto ante el TDL. Lo anterior, sin perjuicio que, en el derecho comparado, en determinados casos también se han analizado los efectos que la conducta de *gun jumping* tuvo en los respectivos mercados. Véase: Comisión Europea, Case M.7993 - ALTICE / PT PORTUGAL.

<sup>15</sup> Al respecto, véase Informe de archivo de esta Fiscalía, por la investigación de oficio sobre asociación entre Pfizer Inc, y GlaxoSmithKline PLC, rol FNE F2616-2020, párrafo 22, e Informe de archivo respecto a la Denuncia sobre adquisición de activos de Unilever Chile Limitada y Unilever Chile SCC Limitada por parte de Empresas Carozzi S.A., rol FNE F241-2020, párrafo 19.

<sup>16</sup> Informe de aprobación de la Adquisición de activos de Inversiones e Inmobiliaria Río Deva Limitada y don Jose Luis Cisternas Zañartu por parte de Compañía de Petróleos de Chile Copec S.A., rol FNE F227-2020 de fecha 25 de marzo de 2020, párrafo 20.

<sup>17</sup> Guía de Competencia, párrafo 101.

<sup>18</sup> El APA prevé que SIISA ceda todos sus activos operativos, salvo ciertos inmuebles donde se ubicaban sus oficinas.

## **II.2 Las partes de la Operación no igualaron ni superaron los umbrales de notificación**

21. En segundo lugar, las partes de la Operación no igualaron ni superaron los umbrales de notificación. En el marco de la Investigación, la FNE examinó las ventas de los activos adquiridos de SIISA para el ejercicio anterior al del perfeccionamiento de la Operación, y pudo comprobar que éstos no alcanzaban ni superaban el umbral individual previsto en la letra b) del artículo 48 inciso primero del DL 211, calculados de acuerdo con el romanillo iii) del inciso segundo de la misma disposición<sup>19</sup>. Incluso cuando —según antecedentes aportados por Equifax— se cumplía el umbral conjunto de ventas previsto en la letra a) del inciso primero del mismo artículo, la notificación de la Operación no era obligatoria para las Partes. Ello, en atención a que la obligatoriedad de la notificación se gatilla en la medida que ambos umbrales de ventas, tanto conjuntos de las partes que se concentran, como individuales de cada uno, se igualen o superen<sup>20</sup>.

## **II.3 Falta de notificación y perfeccionamiento de la Operación**

22. Por último, la Investigación da cuenta que efectivamente la Operación efectivamente se perfeccionó y que no fue notificada a la FNE. En efecto, se comprobó que la Operación fue perfeccionada con fecha 6 de julio de 2020, sin ser notificada en forma previa a su materialización a la Fiscalía, como se indicó *supra*.
23. Consecuentemente, a la luz de los antecedentes expuestos, al no igualarse ni superarse los umbrales de ventas previstos por la ley para que la notificación de una operación de concentración sea obligatoria, no se configura el tipo infraccional previsto en el artículo 3° bis del DL 211, no pudiendo por tanto reprocharse que las Partes hayan incurrido en una conducta de *gun jumping* procedimental.

## **III. EFECTOS DE LA OPERACIÓN EN LA COMPETENCIA**

### **III.1 Descripción de la industria**

24. A nivel conceptual, un buró de crédito es una empresa que recoge información crediticia y la pone a disposición de entidades financieras que prestan dinero, y de otras empresas que ofrecen bienes o servicios con pago a crédito en el mercado, para que puedan evaluar si una persona es un buen pagador de sus obligaciones<sup>21</sup>.
25. El proceso de generación, almacenamiento y publicidad de los datos de comportamiento de pago de las personas se encuentra regulado por el Decreto Supremo N°950 del Ministerio de Hacienda de 1928, por la Ley N°19.628 de 1999,

---

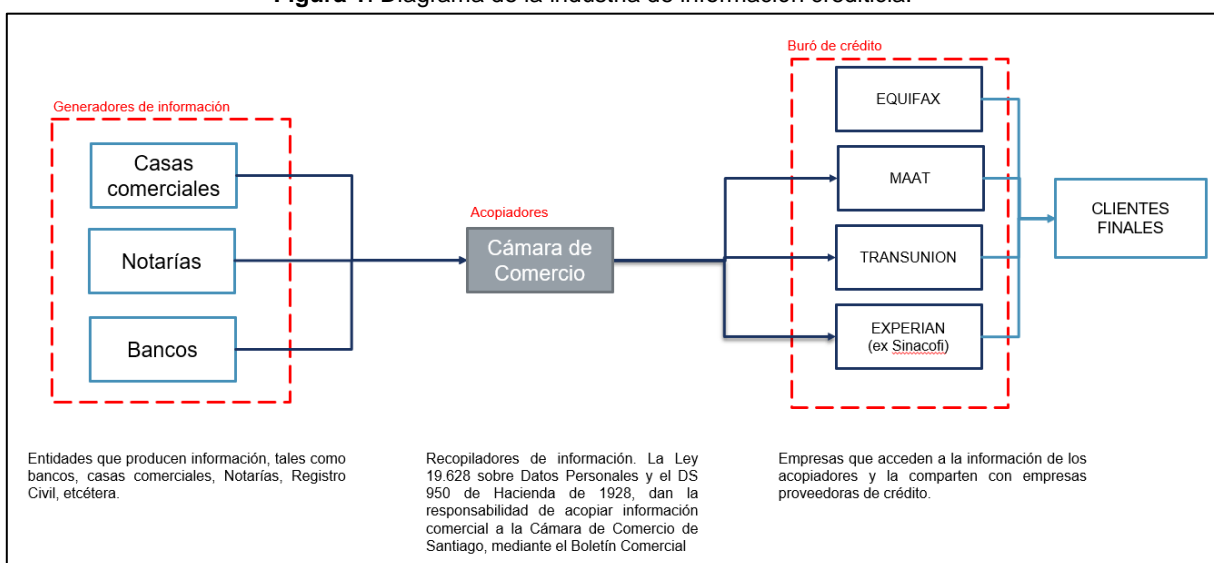
<sup>19</sup> SIISA vendió en el ejercicio 2019 un monto de [60 – 70] mil Unidades de Fomento, monto muy inferior a las 450 mil unidades de fomento vigentes conforme a la Resolución Exenta N° 157 de fecha 25 de marzo de 2019. Véase respuesta de fecha 23 de noviembre de 2020 a Oficio ORD N°2050-2020.

<sup>20</sup> Véase respuesta de Equifax al Oficio ORD N°4029-2020, enviada con fecha 1 de diciembre de 2020.

<sup>21</sup> Véase el sitio web de Equifax: [www.equifax.cl](http://www.equifax.cl) (última visita: 04-07-2023).

sobre Protección de la Vida Privada<sup>22</sup> y por la Ley N°20.575 que Establece el Principio de Finalidad en el Tratamiento de Datos Personales. En base a dicha regulación, destinada principalmente a cautelar la protección de la vida privada de las personas y la forma de procesamiento y confidencialidad de la información de éstas, se pueden distinguir diferentes etapas y actores que participan en la industria de la información crediticia, según se muestran en el siguiente esquema:

Figura 1. Diagrama de la industria de información crediticia.



Fuente: TDLC, Sentencia N°124/2012. Modificado según conclusiones de investigación.

26. En un primer peldaño se encuentran los **generadores de información crediticia**, que corresponden a bancos, casas comerciales otorgantes de crédito, emisores de tarjetas de crédito, notarías, los Conservadores de Bienes Raíces, empresas del Estado, etcétera. Todos éstos otorgan crédito a terceros o manejan información respecto de sus incumplimientos, lo cual puede dar lugar a datos e información, o proveen éstos de otra forma relevante. El Decreto N°950 de 1928 del Ministerio de Hacienda, ordena que diferentes datos crediticios —obligaciones, moras, pagos, etcétera— sean enviados diariamente a la Cámara de Comercio de Santiago (“**CCS**”)<sup>23</sup>.
27. Aquello da lugar al segundo peldaño, el **acopio de información**. En esta etapa se acumulan los datos aportados por los generadores y se crean bases compiladas de información. El principal de todos ellos es el Boletín Comercial de la CCS. Este boletín se elaboraba tradicionalmente en forma física, aunque desde que existen medios

<sup>22</sup> El Decreto N° 950 establece la obligación de ciertas entidades de enviar a la Cámara de Comercio de Santiago información relacionada con la situación financiera de las personas, y la facultad para recibir en forma gratuita dichos antecedentes, con el objeto de “agruparlos por materias y por orden alfabético” y, posteriormente publicarlos en el Boletín Comercial.

<sup>23</sup> El principal acopiador de información crediticia es la CCS, entidad encargada de administrar el Boletín de Informaciones Comerciales (“**Boletín Comercial**”), de conformidad a lo dispuesto en el Decreto Supremo N°950 del Ministerio de Hacienda del año 1928 y que ha sido refrendado por la Ley 19.628 sobre protección de datos de carácter personales. Dicho Boletín Comercial es un banco de datos de información económica, financiera, bancaria y comercial, en el que se recopila y publica semanalmente los protestos de letras de cambio y pagarés efectuados en las notarías del país, protestos de cheques, cuotas morosas derivadas de créditos y las aclaraciones de tales protestos. Fuente: <https://www.boletincomercial.cl/boletincomercial/nosotros> (última visita: 04-07-2023).

apropiados se produce en forma electrónica. Dado el hecho que la CCS es la única entidad que cuenta con el derecho a recibir información periódica de los generadores de información, lo que se traduce en el Boletín Comercial, éste se vuelve un *insumo esencial*<sup>24</sup> para la provisión del servicio de buró de crédito, siendo la principal —y a veces única— base de datos que permite conocer oportunamente el comportamiento crediticio de las personas en el país<sup>25</sup>. Consecuentemente, se ha señalado que existe una relación vertical entre los acopiadores —aguas arriba— y los distintos burós de crédito —aguas abajo—, con características tales que permiten afirmar que *“el BIC (boletín comercial) en su formato electrónico es necesario para la participación en el mercado aguas abajo (buró de crédito), no pudiendo competir en el mismo sin su provisión regular”*<sup>26-27</sup>.

28. Aguas abajo se encuentran los **burós de crédito**, que recogen la información crediticia contenida en el Boletín Comercial, y la complementan con aquella que estos mismos pueden recopilar y usar, conforme a la ley. Luego, los burós de crédito comparten sus datos con terceros que ofrecen bienes o servicios de crédito, para que puedan evaluar si una persona es un buen pagador de sus obligaciones. La finalidad de este sistema es favorecer una mejor asignación de los recursos financieros y reducir el riesgo de incumplimiento asociado a las operaciones de crédito, favoreciendo a través de ello al precio de los créditos<sup>28</sup>.
29. Previo al perfeccionamiento de la Operación, en la industria de información crediticia aguas abajo, con acceso al Boletín Comercial, participaban cuatro agentes económicos: (i) Equifax; (ii) SIISA; (iii) Transunion (“**Transunion**”) y; (iv) Servicios de Información Avanzada S.A. (“**Sinacofi**”)<sup>29</sup>. En la actualidad, Equifax y Transunion operan en el mercado; Sinacofi fue adquirido por Experian S.A. (“**Experian**”) en el año 2021, empleando actualmente la marca de éste; e ingresó al mercado Información Comercial Limitada (“**Maat**”), empresa que actualmente también presta los servicios de buró de crédito con acceso al Boletín Comercial<sup>30</sup>.

### III.2 Mercado relevante

30. En relación con el ámbito relevante de producto en que incide la Operación, se debe tener en cuenta que los servicios prestados tanto por Equifax como SIISA —cuando

<sup>24</sup> TDLC, Sentencia N°124/2012 de fecha 9 de agosto de 2012, Considerandos 11° al 21°.

<sup>25</sup> Véase (i) Respuesta de la CCS de fecha 5 de agosto de 2020, en respuesta al Oficio Ord. 1368-2020; (ii) Respuesta de SIISA de fecha 3 de agosto de 2020, al Oficio Ord. 1344-2020; (iii) Respuesta de Equifax de fecha 7 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1215-2020; (iv) Respuesta de Transunion de fecha 3 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1349-2020.

<sup>26</sup> TDLC, Sentencia N°124/2012 de fecha 9 de agosto de 2012, considerando 20°.

<sup>27</sup> Al respecto, la CCS señaló que *“entre la CCS y los Burós de Crédito no existe competencia, más bien se trata de una relación vertical de insumo-producto en la cual la CCS provee a los Burós de Crédito del Boletín de Informaciones Comerciales y base de datos INFOCOM, en virtud de Contratos de Licencia de Uso de la información”*. Respuesta de la CCS de fecha 5 de agosto de 2020.

<sup>28</sup> TDLC, Resolución N°47/2015, considerando 42°.

<sup>29</sup> En relación con Sinacofi, ésta concentraba la mayor parte de sus servicios como apoyo al giro bancario y no directamente a clientes finales. Posteriormente, dicha empresa fue adquirida por la empresa de origen inglés Experian, la que adquirió la sociedad Servicios de Información Avanzada S.A. en el mes de julio de 2021. Actualmente Experian presta sus servicios de buró de crédito y otros a empresas de distintos rubros (Véase declaración de don Fernando Contardo, gerente general de Experian Chile, ante funcionarios de la División de Fusiones de la FNE de fecha 24 de enero de 2023).

<sup>30</sup> Véase: Respuesta de Maat al oficio ORD 652-2023, remitido con fecha 3 de mayo de 2023. Además, el sitio web: <https://www.maat.cl/compra-en-linea-original> (última visita: 04-07-2023).

ésta se encontraba operativa— se enmarcaban en los servicios de procesamiento de evaluación de información crediticia de personas, es decir, ambos actores operan y operaban, respectivamente, en el mercado de buró de crédito, señalado *supra*.

31. Ahora bien, Equifax también presta servicios distintos a la elaboración de informes comerciales, destinados a ser adquiridos por el titular de los datos (el potencial deudor), y no por entidades proveedoras de crédito al público. Estos servicios tienen por objeto satisfacer necesidades de un ámbito mayor al de la industria de los burós de crédito propiamente tal<sup>31</sup>, aunque su inclusión en el presente caso no es relevante si se considera que no encuentran correlativos en los servicios que prestaba SIISA cuando se materializó la Operación<sup>32-33</sup>.
32. Pronunciamientos previos del TDLC han considerado que, respecto del segmento aguas abajo de la industria, el mercado relevante de producto se definiría como *“aquel relativo a la elaboración de informes comerciales que entregan antecedentes, indicadores y estadísticas que evalúan la capacidad de pago de las personas”*<sup>34</sup>, definición que es compartida por esta Fiscalía, en atención a los antecedentes recopilados durante la Investigación<sup>35-36</sup>.

<sup>31</sup> Tales como servicios de tramitación para el registro de marcas, gestión de grupos de trabajos, análisis de *big data*, servicios de validación de datos, entre otros (Fuente: Archivo denominado *“Descripción de productos y servicios Equifax Chile”* acompañado como anexo a la respuesta de Equifax de fecha 7 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1215-2020).

<sup>32</sup> En efecto, a la fecha de la Operación SIISA desarrollaba exclusivamente actividades de reportes de información crediticia, tales como servicios de reportes *online*, servicios de reportes especializados, alertas comerciales, entre otros (Fuente: Respuesta de SIISA de fecha 3 de agosto de 2020, al Oficio Ord. 1344-2020, página 2).

<sup>33</sup> Cabe señalar como ejemplo a la empresa *Destácame*, que no es considerada como buró de crédito propiamente tal, por cuanto se configura únicamente como una plataforma *web* dedicada a mejorar el bienestar financiero de las personas, siendo un facilitador de información para los usuarios, sin prestar servicios de emisión de informes crediticios propios de un buró de crédito. (Véase respuesta de *Destácame* de fecha 11 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1348-2020, en la señaló que: *“Destácame no es un buró de crédito y no participa en ese mercado, en el sentido que Destácame no vende información comercial a empresas ni instituciones financieras. TransUnion y Sinacofi son los burós que proveen información a Destácame”*).

<sup>34</sup> TDLC, Resolución N°47/2015, considerando 51°.

<sup>35</sup> Véase las respuestas de los actores que operan en la industria, individualizadas en el pie de página 6 del presente Informe. Cabe señalar que dicha definición de mercado relevante es apropiada, además, atendidas las características que presenta la oferta de los servicios de los burós de crédito. En efecto, la emisión de los reportes de información crediticia es poco sustituible por los demás servicios que ofrece Equifax, toda vez que la primera se alimenta de la información crediticia de las personas, como insumo. Para ello, Equifax identifica distintas fuentes de información, entre ellas, el Boletín Comercial que la propia Equifax califica de *“esencial”* y que, según los antecedentes de la Investigación, se obtiene mediante un acuerdo de distribución con la CCS. Cabe señalar que todos los demás actores del mercado también señalaron que la CCS es el principal acopiador de información crediticia. En efecto, la CCS ha informado en esta Investigación que *“es posible afirmar que el BIC se ha convertido en un pilar de la expansión del crédito en la economía nacional, dado que constituye un elemento primordial e indispensable en la evaluación de los créditos. Para asegurar la necesaria difusión de la información del BIC, la CCS ha suscrito acuerdos de distribución de esta publicación con las tres empresas distribuidoras de información comercial o Burós de Crédito que operan en Chile EQUIFAX/DICOM; SINACOFI y TRANSUNION”* (Respuesta de la CCS de fecha 5 de agosto de 2020, en respuesta al Oficio Ord. 1368-2020). Si bien Equifax informó que actualmente también obtiene información crediticia de forma directa, de sus propios clientes, a través de su servicio de publicación de morosos, sigue considerando a la CCS como un proveedor *“esencial”*. (Véase respuesta de Equifax de fecha 7 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1215-2020, página 3). En ese sentido, a modo conservador se considerará el mercado relevante como el de los servicios de buró de crédito, pudiendo descartarse que los demás servicios que presta Equifax, distintos a los de buró de crédito, califiquen dentro de él. Sin perjuicio de ello, las conclusiones del presente Informe no variarían si se considera una definición de mercado relevante más amplia.

<sup>36</sup> Por su parte, el TDLC señaló en la Sentencia N°124/2012 que *“es imposible en la actualidad recabar toda la información contenida en el BIC electrónico elaborado por la CCS, siendo éste un producto que los burós de crédito u otros potenciales interesados en entrar en el mercado del acopio de información crediticia **no pueden replicar**. Asimismo, cualquier producto similar al BIC, pero con información parcial, **no sería un***

33. En relación con el mercado relevante geográfico, éste ha sido considerado como nacional<sup>37</sup>, lo cual es consistente en los antecedentes recabados en el marco de la Investigación<sup>38</sup>.

### III.3 Análisis estructural

34. Si se analiza la situación estructural del mercado de burós de crédito antes de la Operación, es posible observar —en base a la información del ejercicio anterior al perfeccionamiento de la Operación— que, primeramente, Equifax detentaba una posición relevante en el mercado, siendo el actor con mayor participación de mercado del mismo, y segundo, que a pesar de la baja participación de mercado que tenía SIISA, el incremento en la concentración producto de la Operación superaba los umbrales previstos en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontal (“Guía”) medido por el Índice de *Herfindahl – Hirschman* (“IHH”), dando cuenta de un mercado altamente concentrado:

**Tabla 1.** Participaciones de mercado según ventas en 2019.

Empresa	Situación antes de la Operación
Equifax	[60%-70%]
SIISA	[0%-10%]
<b>Conjunta</b>	<b>[70%-80%]</b>
Sinacofi	[10%-20%]
Transunion	[0%-10%]
IHH Pre	5.126
IHH Post	5.532
$\Delta$ IHH	409

**Fuente:** Elaboración propia con datos de terceros.

35. Sin embargo, evaluando el mercado luego de la Operación, y la posición de Equifax en el mismo, se observa que —si bien Equifax se mantiene como el principal actor de la industria— la concentración en el mercado ha ido convergiendo a un nivel similar al que existía con anterioridad al perfeccionamiento de la Operación. De hecho, Equifax tiene una cuota de mercado levemente menor a la que tenía en 2019, como se muestra en la Tabla 2 a continuación:

**Tabla 2.** Participaciones de mercado según ventas (2019–2022).

Empresa	2019	2020	2021	2022
Equifax	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]	[60%-70%]

**sustituto adecuado del mismo**, dado que la completitud de la información es una característica fundamental requerida por los burós de crédito, y a su vez por sus clientes que demandan información crediticia” (considerando 17° de la Sentencia N°124/2012 de fecha 9 de agosto de 2012). Conforme a la evidencia del Expediente respecto de los servicios prestados por Equifax y demás burós de créditos, y lo declarado respecto de ellos sobre la necesidad de obtener la información del Boletín Comercial, dicha consideración del TDLC sigue resultando atinente, a pesar del tiempo transcurrido entre la dictación de la Sentencia N°124/2012 a la fecha.

<sup>37</sup> Véase considerandos 47°, 48° y 49° de la Resolución N°47/2015 del TDLC de fecha de julio de 2015.

<sup>38</sup> En efecto, los actores en la industria informan que general prestan sus servicios a través de sus plataformas web, a la cual se tiene acceso desde cualquier lugar con acceso a internet (Véase (i) Respuesta de Equifax de fecha 7 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1215-2020; (ii) Respuesta de Transunion de fecha 3 de agosto de 2020 al Oficio Ord. 1349-2020).

Sinacofi	[10%-20%]	[20%-30%]	[20%-30%]	[20%-30%]
SIISA	[0%-10%]	-	-	-
Maat	-	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
Transunion	[0%-10%]	[0%-10%]	[10%-20%]	[0%-10%]
<b>IHH</b>	<b>5.126</b>	<b>5.311</b>	<b>5.162</b>	<b>5.157</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de terceros.

36. A mayor abundamiento, tanto los datos como la información cualitativa recabada en la Investigación muestran que SIISA no era una empresa que estuviese en crecimiento, o que tuviera planes de expandir su negocio<sup>39</sup>, por lo que es razonable suponer que la presión competitiva que ejercía a Equifax, en el escenario contrafactual, no habría sido muy diferente a la que ostentaba previo al perfeccionamiento de la Operación.
37. No obstante, esta División considera que el hecho de haber disminuido la concentración del mercado en el último bienio no es un elemento que permite descartar, por sí solo, que la Operación haya generado efectos anticompetitivos. De hecho, en el caso de una operación de concentración que genere efectos unilaterales de alza en precios, es esperable que las participaciones de mercado de las partes, medidas en volumen, tiendan a contraerse.

#### III.4 Análisis de cercanía competitiva

38. En un mercado de bienes diferenciados —como los burós de crédito— el análisis estructural antes expuesto sólo confiere un primer filtro indicativo de los efectos de la Operación en la competencia, pero resulta insuficiente para ponderar la magnitud del impacto de la concentración en el mercado. Por ello, resulta necesario ponderar, adicionalmente, la cercanía competitiva entre las entidades que se concentraron, así como la intensidad de la competencia entre los productos diferenciados y elementos cualitativos y cuantitativos referidos a la cercanía competitiva entre ellos<sup>40</sup>.
39. En efecto, mientras más cercanos sean los actores que participan de la Operación, mayores efectos tiene una concentración entre ellos. Esto es especialmente relevante en este caso, puesto que Equifax y SIISA eran, antes de la Operación, los principales burós de crédito que atendían a PYMES, siendo particularmente cercanos, a lo menos en este segmento de la demanda<sup>41</sup>.

<sup>39</sup> Véase respuesta de SIISA al Oficio Ord. N°2050-2020, de fecha 23 de noviembre de 2020, en que menciona entre los motivos de venta los malos resultados financieros de la empresa, “situación que estaba llevando a la empresa a un escenario de un probable cierre de sus operaciones comerciales” (Anexo 3 de la respuesta ya citada).

Asimismo, véase declaración de Frank Palma Marchant, Gerente General de Maat, de fecha 05 de abril de 2023. En ésta señaló que “Bueno ellos estaban muy mal económicamente, y eso a mí me consta porque incluso hubo SIISA hacia mucho énfasis a que la Cámara de Comercio les cortaba el servicio y tenían muchos compromisos, y la Cámara de Comercio les decía que bueno, le cortaba el servicio porque no pagaban la factura, yo creo que tenían ellos un problema económico tremendo ahí en SIISA y por eso yo creo que llegaron a la idea de venderle a Equifax sin duda”.

<sup>40</sup> TDLC, Sentencia N°182/2022, considerando 36°.

<sup>41</sup> Así lo señala expresamente SIISA, consultado por esta Fiscalía, cuando señala: “Se estima en base a un análisis comercial empírico interno realizado por SIISA el año 2019 que no más del 30% del mercado potencial está siendo servido por alguno de los buró existentes, por cuanto la gran mayoría de las empresas PYME solo eran atendidas por Equifax y SIISA”. Respuesta de SIISA de fecha 23 de noviembre de 2020 a ORD 2050-20 de fecha 10 de noviembre del mismo año.

40. Según da cuenta la Investigación, Equifax es un actor transversal, que atiende a todo tipo de clientes. Por su parte, SIISA era un actor pequeño, que concentraba su actividad en PYMES. Esto es particularmente notorio si se observan las participaciones de mercado en el segmento, donde el [0%-5%] de participación que concentraba SIISA –véase la Tabla 2– sube a un [10%-15%]%, y el [65%-70%] que concentraba Equifax sube a un [80%-85%]. Además, cabe mencionar que el [10%-15%] de participación que concentraba SIISA es, producto de la materialización de la Operación, capturado por Equifax, que luego de la Operación aumenta su presencia entre PYMES y la mantiene en los siguientes años:

**Tabla 3.** Participaciones de mercado en el segmento PYMES según ventas (2020–2022).

Empresa	2020	2021	2022
Equifax	[80%-90%]	[90%-100%]	[80%-90%]
Sinacofi	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
SIISA <sup>42</sup>	[10%-20%]	-	-
Maat	[0%-10%]	[0%-10%]	[0%-10%]
Transunion	-	-	-
<b>IHH</b>	6.643	8.374	8.135

**Fuente:** Elaboración propia según ventas reportadas por cada empresa.

41. Adicionalmente, para evaluar el comportamiento en precios de Equifax luego de la Operación, se realizó un análisis de comparación de precios, consistente en contrastar el precio promedio de cada contrato entre el periodo previo y el posterior a la Operación, bajo distintos niveles de desagregación<sup>43</sup>. En base a lo anterior, pudo diferenciarse el estudio separando según (i) tipo de contrato; (ii) fecha de inicio del primer contrato<sup>44</sup>; (iii) fecha de inicio de la última renegociación del contrato; (iv) precio fijo mensual en Unidades de Fomento para cada contrato<sup>45</sup>; (v) cantidad máxima de consultas establecidas en cada contrato; y (vi) una variable dicotómica que indica si el contrato pertenece a clientes migrados desde SIISA<sup>46</sup>.

<sup>42</sup> El IHH del año 2020 está subestimado, dado que para SIISA se replican las ventas del año 2019, atendida la información disponible.

<sup>43</sup> Para ello se utilizó una base de datos de contratos vigentes, donde se logró singularizar inequívocamente a cada uno de ellos, la cual fue entregada por Equifax en respuesta al Oficio Ord. N°342-2023.

<sup>44</sup> Es importante destacar que, dado que la Operación incluyó la adquisición de todos los contratos con clientes mencionados en el Schedule 2.1(b)(i) del APA, el primer contrato histórico para aquellos clientes que fueron migrados desde SIISA es equivalente al primer contrato histórico que suscribieron con SIISA. En el caso de que el cliente no haya sido migrado desde SIISA, el primer contrato histórico es el primer contrato suscrito con Equifax.

<sup>45</sup> Para el caso de los clientes migrados desde SIISA, se compara el precio vigente al momento de la migración, y el precio establecido en la última renegociación posterior a la Operación, en caso de haber existido. En cambio, para los clientes de Equifax, se compara el precio establecido en el primer contrato histórico y el precio fijado en la última renegociación posterior a la Operación, en caso de haber existido. En ambos casos, si para un determinado cliente no hubo renegociación, se considera una variación del precio igual a cero. En el caso de Equifax, notar que cerca del 50% de los contratos tiene fecha de inicio posterior al 2016. Por este motivo, notar que el cálculo realizado podría sobrestimar el cambio en precios de los clientes de Equifax, no migrados desde SIISA, si es que hubo renegociaciones intermedias previas a la Operación. Si bien, a Equifax se le pidió la información sobre posibles renegociaciones en el periodo intermedio, tanto en la primera como en la última solicitud por oficio de esta información, la empresa no acompañó dicha respuesta.

<sup>46</sup> La base de datos ha sido depurada para garantizar su calidad. Se han eliminado observaciones que no tienen sentido económico o cuya interpretación es poco clara con relación a la información solicitada. La limpieza de la base de datos incluyó las siguientes acciones: (i) Se eliminaron 8.260 contratos que reportaron un ingreso fijo igual a cero en el primer y último contrato; (ii) Se eliminaron 38 contratos cuyos términos, en precios y/o consultas, no coincidían con lo que se reportó en la base "Second Side Letter", ya que la migración

42. A la luz de lo anterior, se tiene que, de los contratos adquiridos por la Operación, Equifax logró retener [800-900], que representan el [0%-5%] de los contratos actualmente vigentes en dicha empresa<sup>47</sup>.
43. Tomando en consideración lo mencionado, se realizó una estimación de la variación en el precio promedio del contrato suscrito para ambos grupos de interés<sup>48</sup>. Los resultados se muestran en la tabla siguiente:

**Tabla 4.** Cambio general en el precio promedio (UF)<sup>49</sup>.

Grupo de clientes	Precio antes de la Operación	Aumento precio	Aumento precio en %
Clientes de SIISA migrados a Equifax	[0-5]	[>1]	[5%-10%]
Clientes de Equifax	[5-10]	[>1]	[0%-5%]
<b>Total de contratos, después de la Operación</b>	<b>[5-10]</b>	<b>[&gt;1]</b>	<b>[0%-5%]</b>

Fuente: Elaboración propia en base a información de Equifax.

44. Al analizar los resultados, se observa que después de la concentración hay un incremento en el precio promedio cobrado por Equifax, tanto para el grupo de clientes migrados desde SIISA como para el grupo de clientes de Equifax previos a la migración. De manera agregada, después de la adquisición de SIISA se registra en promedio un aumento general, aunque de menor entidad, en los precios de los

suponía que se respetaban las condiciones contractuales que los clientes tenían con SIISA, no hemos logrado obtener una respuesta de Equifax coherente respecto a qué condiciones contractuales son las que efectivamente estaban vigentes previo a la migración para dichos clientes no coincidentes; (iii) Se eliminaron 94 contratos cuya cantidad contratada difería entre el primer y último contrato, ya que el cambio en el precio podría estar explicado por el cambio en el número de consultas contratadas y son casos marginales en el universo de contratos vigentes; y (iv) Se eliminaron 2.186 contratos cuyo ingreso fijo del primer contrato era mayor a 51 UF, donde 51 UF es igual al mayor ingreso fijo reportado por un cliente de SIISA, debido a que la base de contratos vigentes contiene registros cuya unidad de medida es distinta a la UF, sin ser posible distinguir la unidad específica que se está utilizando en cada caso.

Finalmente, la base de datos resultante contiene un total de 37.053 observaciones. De éstas, 827 corresponden a clientes migrados desde SIISA, lo que representa el 2,23% de la muestra total.

<sup>47</sup> Para llevar a cabo el análisis comparativo de precios, se procesó la base de datos teniendo en cuenta los contratos y las condiciones contractuales vigentes antes de la Operación. Estos se compararon con la última renegociación, en caso de que esta haya ocurrido después de la adquisición y, por tanto, pueda atribuirse a ella. A mayor abundamiento, se organizó la base de contratos vigentes de tal manera que, muestra el precio y cantidad de consultas en el primer contrato histórico del cliente y, tomando en consideración la última renegociación de éste, se muestra el precio y consultas que estaban vigentes posterior a la Operación. En otras palabras, sólo se observa el contrato del cliente en dos momentos diferentes, y no se considera si hubo renegociaciones intermedias.

Así, si el contrato se inició antes de julio de 2020 y se modificó antes de esa fecha, en el periodo pre-fusión se toman en cuenta las condiciones contractuales establecidas en la última renegociación del contrato. Esto se debe a que es muy probable que estas modificaciones no fueran producto de la Operación, que se materializó en julio de 2020.

Por último, cabe mencionar que, un cliente puede tener más de un contrato, por tanto, si este es el caso, entonces el análisis considera ambos contratos de forma separada, ya que independiente de que ambos contratos pertenezcan a una misma persona, son productos distintos

<sup>48</sup> En concreto, se compara el cambio en el precio promedio considerando, por un lado, en el periodo anterior a la Operación, toda aquella condición de contrato cuya fecha de inicio fue previa a julio de 2020 y que no sufrió una modificación de contrato previo a julio de 2020 y, por otro lado, en el periodo posterior, a toda aquella condición de contrato cuyo inicio y/o renegociación de contrato haya sido posterior a julio de 2020.

<sup>49</sup> Para efectos de mayor precisión, los promedios expuestos en la Tabla 4 y siguientes, son promedios ponderados según el peso relativo de cada grupo, lo que los convierte en una representación más precisa del conjunto de clientes.

contratos mensuales suscritos por clientes de Equifax, con un promedio de [ $<1$ ] UF, equivalente a un incremento porcentual del [0%-5%] en los precios. A nivel desagregado, el aumento en el precio promedio es considerablemente mayor para el grupo de clientes migrados, tanto en nivel ([ $<1$ ] UF) como en términos porcentuales ([5%-10%]). Del mismo modo, como se detallará *infra*, el aumento en precios es mayor en aquellos productos con la mayor cercanía competitiva entre Equifax y SIISA, incluso entre los clientes de aquél.

45. Para evaluar el aumento de precio entre distintos productos y su cercanía se crearon tres grupos de evaluación: (i) uno que incluyera a los clientes de SIISA que fueron migrados a Equifax y mantienen un contrato vigente a noviembre de 2022; (ii) otro, denominado “Control 1”, que contiene a los clientes de Equifax que mantienen los mismos productos que tienen los exclientes de SIISA; (iii) un grupo denominado “Control 2”, que contiene a los clientes de Equifax que mantienen productos distintos a los que tienen contratados los exclientes de SIISA, pero dentro de una misma categoría de producto<sup>50</sup>; y (iv) un grupo denominado “Control 3”, que contiene a los clientes de Equifax que mantienen productos de categorías distintas a las que pertenecen los productos contratados por los ex clientes de SIISA. Las alzas de precio en cada uno de estos grupos de control se ven en la siguiente tabla:

**Tabla 5.** Aumento de precio por grupo de clientes.

Grupo	Precio antes de la Operación	Precio después de la Operación	Aumento de Precio (UF)	Aumento de Precio (%)
Cientes SIISA	[0-5]	[0-5]	[ $<1$ ]	[10%-15%]
Control 1	[5-10]	[5-10]	[ $<1$ ]	[0%-5%]
Control 2	[5-10]	[5-10]	[ $<1$ ]	[0%-5%]
Control 3	[0-5]	[0-5]	[ $<1$ ]	[0%-5%]

**Fuente:** Elaboración propia en base a información de Equifax.

46. Puede observarse, en consecuencia, un incremento promedio del [5%-10%] en el precio de los productos de los clientes de SIISA que fueron migrados a Equifax, y en contrapartida un incremento de menor magnitud entre los clientes de Equifax que tienen los mismos productos que aquellos del adquirido (i.e., “Control 1”), comparativamente superior a aquellos que no tienen productos de la categoría (i.e., “Control 3”), lo que podría ser indicativo de un mayor poder de mercado de la entidad resultante de la Operación.
47. Sin perjuicio de lo anterior, de los resultados expuestos en la Tabla 5 se puede observar que previo a la Operación existían diferencias significativas en el nivel de precios que enfrentaban los clientes de SIISA en comparación a los clientes de Equifax. En particular, los clientes de SIISA enfrentaban un precio que, en promedio, era [5-10] Unidades de Fomento menor al que enfrentaban los clientes que tenían contratados los productos que fueron ofrecidos como reemplazo a los de SIISA.

<sup>50</sup> Cabe mencionar que, en la base de contratos vigentes, acompañada por Equifax, se pueden reconocer más de 100 productos distintos. Sin embargo, en base a documentos internos acompañados por Equifax, dada la descripción del producto acompañada en la base utilizada se pueden agrupar ciertos productos que pertenecerían a una misma categoría de productos. Véase los documentos “*Descripción de productos y servicios Equifax Chile*” y “*P1B - FNE - DESCRIPCION CONTRATOS Y CONVENIOS*”, acompañados por Equifax en respuesta a los Oficios Ord. N°1345-2020 y N°342-2023, respectivamente.

48. Del mismo modo, los resultados muestran que, pese al mayor alza relativa en precios tanto en nivel como en términos porcentuales, los clientes de SIISA después de la Operación siguieron pagando precios en promedio considerablemente menores en comparación a los clientes de Equifax, considerando tanto a aquellos clientes de Equifax que tienen los mismos productos, como a aquellos clientes que tienen productos de otras categorías.
49. Adicionalmente a ello, en lo que a la percepción de los clientes se refiere, esta División encuestó al universo de clientes que fueron parte del APA<sup>51</sup>, con el objetivo de analizar los patrones de consumo de los clientes de SIISA y evaluar si la Operación ha generado algún impacto en la calidad de los servicios de buró de crédito, considerando la eliminación de una alternativa de contratación como resultado de la Operación.
50. Los resultados de la encuesta revelan que los usuarios mayoritariamente no observan un deterioro de las variables competitivas luego de la Operación. En otros términos, a partir de la encuesta no es posible concluir que los usuarios de las Partes de la Operación consideraran estar en una peor situación o que revelaran que la concentración los impactó negativamente. En particular, un [40%-50%] de los clientes de SIISA que mantienen algún contrato con Equifax respondió que el servicio que su empresa tiene contratado con Equifax les parece *igual de conveniente* que el que tenían contratado con SIISA. A pesar de ello, existe un porcentaje considerable de clientes que consideran que el servicio es *más conveniente*, sin perjuicio que un grupo no menor considera que el servicio es *menos conveniente*. Específicamente, ante la pregunta: “*De manera general, considerando calidad y precio, el servicio que su empresa tiene contratado con Equifax le parece:*”, de un total de 192 encuestados que reportaron tener algún contrato vigente Equifax, un 45,8% respondió que les parece “*Igual de conveniente que el de SIISA*”, un 19,3% que les parece “*Más conveniente que el de SIISA*”, un 28,1% que les parece “*Menos conveniente que el de SIISA*”, y un 6,8% que “*No son comparables*”.
51. Asimismo, al consultar a los clientes sobre su opinión acerca de la Operación, los resultados de la encuesta son, en general, poco concluyentes en cuanto a la existencia de un efecto negativo<sup>52</sup>. Con todo, al consultarles por el precio y calidad del servicio contratado con Equifax, respecto al que tenían contratado con SIISA, más del 50% de los encuestados reporta que tienen *un servicio mejor o igual de conveniente*.
52. En síntesis, los resultados del análisis de la base de contratos vigentes de Equifax permiten determinar que existió un alza de precios atribuible a la Operación, que se

---

<sup>51</sup> De los 1.211 clientes considerados en el APA, se lograron compilar 854 datos de contacto a los cuales se les circuló la encuesta. De esta forma, se obtuvieron 218 respuestas de clientes, lo cual representa una tasa de respuesta del 25,5%. Los datos de contacto fueron acompañados por Equifax en respuesta al Oficio Ord. N°342-2023, de fecha 30 de marzo de 2023.

<sup>52</sup> En concreto, ante la pregunta: “*Desde el punto de vista de la libre competencia, indique cuál es su opinión respecto a la adquisición de SIISA por parte de Equifax*”, de un total de 218 encuestados, un 64,7% respondió que “*No Sabe*”, un 21,1% que “*Produjo efectos negativos en el mercado de buró de crédito*”, un 10,1% que “*No produjo efectos en el mercado de buró de crédito*”, y un 4,1% que “*Produjo efectos positivos en el mercado de buró de crédito*”.

observa más pronunciada a medida que se evalúan grupos de clientes con productos más cercanos competitivamente. No obstante, el grupo de clientes de SIISA que fueron migrados producto de la Operación, que se encontraban en un nivel de precios menor al de Equifax previo a la Operación, mantuvo dicha situación pese al ajuste en precios. Finalmente, los resultados de la encuesta a los clientes revelan que en general no perciben la Operación con un impacto negativo, resultando ilustrativo que más de la mitad de los usuarios considere tener, luego de la Operación, un servicio mejor o al menos equivalente al que tenían previo a ella.

### III.5 Entrada y expansión

#### (a) Aspectos generales

53. El mercado de burós de crédito exhibe diversas barreras a la entrada y/o expansión que, en los hechos, dificultan o pueden obstaculizar la incorporación de un nuevo actor al mercado, o el reacomodo de actores desde segmentos aledaños.
54. La principal de estas barreras es el acceso al Boletín Comercial, que –como señalamos *supra*– ha sido reconocido, en su versión electrónica, como un insumo esencial para poder incorporarse al mercado, y para poder mantenerse en él. Si bien los principales burós de crédito tienen acceso a este insumo (entiéndase Equifax<sup>53</sup>, Experian<sup>54</sup> y Transunion<sup>55</sup>), la información de la Investigación da cuenta de que existen actores que han manifestado experimentar dificultades para lograr adquirirlo, como Maat, y otros que no lo han conseguido, como Destácame<sup>56</sup>.
55. Adicionalmente del esencial acceso al Boletín Comercial electrónico, existen otras circunstancias que constituyen barreras a la entrada y/o expansión de nuevos competidores en la industria de buró de crédito. Una es la relevancia de la marca en la actividad del negocio. En el caso de Equifax, resulta revelador que la marca “Dicom” es reconocida como la principal de la industria y que constituye un activo difícilmente accesible para otros actores<sup>57-58</sup>.

<sup>53</sup> Véase respuesta de Equifax de fecha 7 de agosto de 2020, al oficio ORD. 1250-2020 de fecha 27 de julio de 2020, página 3 y 4.

<sup>54</sup> Véase respuesta de Sinacofi (actualmente Experian) al oficio ORD. 1347-2020 de fecha 27 de julio de 2020, página 3.

<sup>55</sup> Véase respuesta de Transunion de fecha 3 de agosto de 2020, al oficio ORD. 1349-2020 de fecha 27 de julio de 2020, página 4.

<sup>56</sup> Véase: i) Declaración de don Sebastián Ugarte, Gerente General de Destácame SpA, de fecha 27 de octubre de 2020; ii) Respuesta de Maat de fecha 4 de agosto de 2020 al oficio ORD 1346-2020; y iii) Declaración de don Frank Palma Marchant, Gerente General de Maat, de fecha 5 de abril de 2023.

<sup>57</sup> Véanse: i) respuesta de Maat de fecha 3 de mayo de 2023, al oficio ORD 652-2023; ii) Declaración de don Ignacio Bunster, Gerente Legal de Equifax, de fecha 20 de julio de 2020; y iii) Declaración de don Frank Palma Marchant, Gerente General de Maat, de fecha 5 de abril de 2023.

<sup>58</sup> Doctrinariamente se ha señalado que “cuando son leales a ciertas marcas, es menos probable que los clientes estén dispuestos a probar una nueva marca. Para superar ese problema, los entrantes tendrán que invertir en precios promocionales o en sus propias campañas publicitarias (o en ambas) para inducir a los clientes a comprar sus productos”, lo que en ciertos casos puede traducirse en una barrera a la entrada si es que se implica la existencia de costos hundidos (Traducción libre de: “When they are loyal to certain brands, customers are less likely to be willing to try a new brand. To overcome that problem, entrants may have to invest in promotional pricing or in their own advertising campaigns (or both) to induce customers to buy their products (...) At least in theory, scale economies and advertising expenditures should inhibit entry only if they involve sunk costs”. Fuente: <https://www.oecd.org/regreform/sectors/36344429.pdf> (última visita: 04-07-2023). Al respecto, véase también el considerando 123° de la Sentencia N°166/2018 del TDLC, que señala: “Que, por otra parte, la FNE sostiene que la creación de una marca reconocida en los mercados afectados se puede erigir como una

56. Del mismo modo, se observa que en esta industria existen efectos de red, los que pueden operar como una barrera para ingresar o expandirse a/en él. Efectivamente, la base de datos de los burós de crédito se retroalimenta con la información que, dentro de los márgenes legales, sus propios clientes pueden proveerle, de manera que un buró de mayor envergadura, con importantes clientes, en general contará con más información y eventualmente estaría mejor posicionado para proveer un servicio más confiable y de mayor calidad<sup>59-60</sup>.
57. Adicionalmente, también constituyen obstáculos para el ingreso o expansión de actores a este mercado la existencia de un *know how* en la industria, y la presencia de ciertos insumos relevantes como propiedad industrial y *softwares*, más ciertos costos hundidos que deben considerarse al evaluar la incorporación de nuevos actores o expansión de competidores<sup>61</sup>.
58. Sin perjuicio de lo anterior, la Investigación da cuenta que, desde el perfeccionamiento de la Operación y hasta la fecha, han ocurrido entradas y se han expandido algunos actores. Estos elementos dinámicos necesariamente deben ser considerados, a fin de evaluar si dichos ingresos constituyen o no contrapesos a los efectos de la Operación, expuestos *supra*<sup>62</sup>.
59. En particular, es relevante considerar especialmente la incorporación de Maat como buró de crédito y la expansión de Sinacofi —luego de su adquisición por Experian—, para analizar si dichas circunstancias cumplen los requisitos previstos para considerarlos como actores capaces de disciplinar competitivamente a Equifax en el mercado de buró de créditos.
60. La Guía considera necesario evaluar las posibilidades que tienen los agentes económicos de ingresar a un mercado, o de expandirse mediante el reacomodo o reposicionamiento de sus productos, especialmente cuando se requiere analizar si dicha entrada puede impedir o morigerar los efectos de una operación en el mercado,

---

*barrera a la entrada. Esto es coherente con (...) la literatura en materia de organización industrial (Sutton, John, Sunk Costs and Market Structure. Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration, MIT Press, 1991, Capítulo 8 y siguientes), en los que se sostiene que la marca juega un rol crucial en la decisión de los consumidores en este mercado y bajo esa premisa, los potenciales entrantes deben ser capaces de construir una marca". Véase también Rol FNE F233-20 "Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.", pp.84-87.*

<sup>59</sup> Así lo ha señalado el TDLC, al indicar que: "*Resulta relevante considerar que en la elaboración de informes comerciales existen importantes externalidades de red, pues la calidad del producto y su valorización por parte del demandante dependen directamente del número de prestatarios que participan del sistema entregando información acerca de la deuda de sus clientes. En efecto, para un proveedor de créditos tendrá más valor un informe comercial de una persona natural cuando el mismo dé cuenta de una mayor cantidad de información crediticia, pues le permitirá evaluar de mejor manera su perfil de riesgo y, con ello, la proyección de su comportamiento de pago*" (considerando 71° de la Resolución N°47/2015 de fecha 8 de julio de 2015, que resolvió la Consulta de Equifax acerca de si considera ajustada o no a la libre competencia la iniciativa comercial denominada "Exchange", rol NC N°429-15).

<sup>60</sup> Véanse: i) respuesta de Transunion de fecha 3 de agosto de 2020, al oficio ORD 1349-2020; ii) respuesta de Experian de fecha 5 de mayo de 2023, al oficio ORD 654-2023.

<sup>61</sup> *Ibid.*

<sup>62</sup> Ello, en concordancia con lo resuelto por el TDLC, a saber: "*Que, en particular, se aduce que el cálculo de estos índices omite importantes fuentes de presión competitiva como la respuesta de los competidores de las partes notificantes de una operación, la entrada al mercado de nuevos actores, el reposicionamiento de productos por parte de otros oferentes y otros factores dinámicos (...)*". Considerando 54° de la Sentencia TDLC N°166 de fecha 27 de noviembre de 2018.

por tener ésta un potencial efecto de reducir sustancialmente la competencia (esto último, en el análisis prospectivo *ex ante* de una operación de concentración). Con todo, en este caso, dicho estándar resulta ilustrativo y aplicable, al haberse materializado un incremento en el precio de los productos de los clientes de SIISA que fueron migrados a Equifax<sup>63</sup>. Lo anterior es consistente con decisiones previas de la Fiscalía<sup>64</sup>, del TDLC<sup>65</sup> y con lineamientos del derecho comparado<sup>66</sup>.

61. Para proceder a tal análisis, la Guía prevé tres requisitos copulativos que se deben satisfacer para considerar la incorporación o expansión de un nuevo actor: (i) ésta debe ser **probable**, lo que conlleva analizar los incentivos que tenga un agente económico para ingresar o expandirse a un mercado determinado<sup>67</sup> y la evaluación de la rentabilidad esperada con ello, tomando en consideración los costos en los que debería incurrir (financieros y contables, de oportunidad y los involucrados en el proceso de entrada<sup>68</sup>); (ii) debe ser **oportuna**, en el sentido de evaluar el grado de rapidez y continuidad asociado a la entrada, a efectos de determinar si ella podría generar disciplina competitiva suficiente capaz de disuadir o imposibilitar el ejercicio del poder de mercado por parte de la entidad resultante de la Operación<sup>69</sup>; y (iii) debe ser **suficiente**<sup>70</sup>, toda vez que la entrada exige que el agente económico que entra o se expande al mercado de referencia alcance una escala de tal entidad que sea capaz de provocar una presión competitiva efectiva a la entidad resultante de la Operación<sup>71</sup>.
  
62. A la luz de lo anterior, es posible analizar si el ingreso o reacomodo de actores al mercado, entre la fecha de perfeccionamiento de la Operación y la actualidad, constituyen una presión competitiva suficiente para contrarrestar los efectos de la Operación en la competencia y ejercer presión competitiva suficiente a la entidad fusionada<sup>72</sup>.

---

<sup>63</sup> Al respecto, la Guía señala que “La evaluación de las condiciones de entrada se efectuará especialmente cuando la FNE requiera analizar con mayor detención los efectos de la Operación en el mercado (...). En específico, si con ocasión del análisis de las condiciones de entrada a un mercado la Fiscalía alcanza la convicción de que el ingreso de nuevos competidores resulta copulativamente probable, oportuno y suficiente, ello podría generar presión competitiva suficiente para morigerar los riesgos competitivos que conllevaría una Operación” (Guía, párrafo 119).

<sup>64</sup> Véase (i) Informe de aprobación en Rol FNE F297-2021 “Adquisición de control en Operadora de Tarjetas de Crédito Nexus S.A. por parte de Minsait Payments Systems Chile S.A.”, párrafos 37-39; (ii) Informe de aprobación de Rol FNE F233-2020 “Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.”, p.81; Informe de aprobación en Rol FNE F267-2021 “Adquisición de control en Suez S.A. por parte de Veolia Environment S.A.”, párrafos 68 y 69.

<sup>65</sup> En efecto, el TDLC ha precisado que: (...) “*aun cuando las estimaciones de dichos índices – refiriéndose a los índices de aumento en los incentivos al alza en precios – indiquen que las Partes tendrían incentivos para aumentar los precios de los productos afectados por la Operación, se requiere examinar las condiciones de entrada de nuevos competidores o la posibilidad de que los incumbentes reacomoden sus marcas o reposicionen sus productos, para luego determinar si pueden impedir o contrarrestar los potenciales efectos anticompetitivos de la Operación*” (Considerando 107° de la Sentencia TDLC N° 166 de fecha 27 de noviembre de 2018, énfasis agregado).

<sup>66</sup> Véase: (i) CMA, 2015: Completed acquisition by Sheffield City Taxis Limited of certain assets and business of Mercury Taxis (Sheffield) Limited ME/6548-15, sección 89); y (ii) Horizontal Merger Guidelines, Departamento de Justicia de los Estados Unidos de América, sección 9 párrafo 4.

<sup>67</sup> Informe de prohibición. Adquisición de control en Colmena Salud S.A. por parte de Nexus Chile SpA. Rol FNE F271-2021, párrafo 419.

<sup>68</sup> Guía, párrafo 122.

<sup>69</sup> Guía, párrafo 124.

<sup>70</sup> Guía, párrafo 121.

<sup>71</sup> Informe de prohibición. Adquisición de control en Colmena Salud S.A. por parte de Nexus Chile SpA. Rol FNE F271-2021, párrafo 455.

<sup>72</sup> Al tenor de lo señalado en la Guía, párrafo 19.

**(b) Entrada de Maat**

63. Maat es una empresa que inició actividades el año 2003. Si bien inicialmente operó como distribuidor de otros burós de crédito, a partir del año 2021 luego pasó a ser un actor independiente<sup>73</sup>. Actualmente tiene presencia en Concepción (donde se ubica su casa matriz), Santiago y La Serena, aunque vende sus servicios en todo Chile, a través de su página web<sup>74</sup>.
64. Como se señaló, después de varios años sin ser considerado como un buró de crédito —y de, incluso, declarar no serlo en la primera respuesta que dio a esta Fiscalía en 2020<sup>75</sup>— consta en la Investigación que en 2021 Maat consiguió acceso al Boletín Comercial Electrónico y comenzó a ofrecer el servicio de buró de crédito a personas naturales y jurídicas<sup>76</sup>. En efecto, actualmente Maat presta los servicios propios de un buró de crédito, ya sea a través de la suscripción de planes mensuales— tanto de reportes e informes comerciales como para la publicación de morosidades— como de servicios esporádicos. Así las cosas, debe considerarse que Maat satisface el requisito de probabilidad ya que, en los hechos, ingresó al mercado de los burós de crédito<sup>77</sup>.
65. En lo que a oportunidad se refiere, Maat declaró ante esta Fiscalía su intención sería de **[confidencial]**<sup>78</sup>, potenciar la comercialización de **[confidencial]**, y fomentar la colocación de sus productos en **[confidencial]**<sup>79</sup>. Todo ello, dentro de un periodo de tiempo que puede considerarse como razonable para considerar oportuna la presión competitiva que su posición de mercado generará en los demás actores del segmento.
66. En ese sentido, lo primero que se desprende de lo anterior es que, sin perjuicio de las barreras a la entrada y expansión que se observan, éstas no impidieron que un actor pequeño como Maat pudiera reposicionar su desempeño competitivo, extendiéndose al segmento de los burós de crédito, luego de materializada la Operación. Lo anterior se demuestra por (i) el hecho de que pudo obtener acceso al insumo esencial del Boletín Comercial, y (ii) comenzó a desarrollar su propia base de datos al prestar el servicio de publicación de morosidades, elemento que resulta relevante por sus efectos de redes, según se explicó *supra*. A ello se suma la preponderancia que Maat pretende plasmar en su canal de *e-commerce*<sup>80</sup>, con énfasis en las micro y pequeñas empresas, mismo segmento al que apuntaba SIISA.

<sup>73</sup> Véase Declaración de don Frank Palma Marchant, representante legal de MAAT, de fecha 5 de abril de 2023.

<sup>74</sup> Véase Respuesta de Maat de fecha 3 de mayo de 2023 al oficio ORD. N°652-23. Véase también su página web: <https://www.maat.cl/nosotros/> (última consulta: 04-07-2023).

<sup>75</sup> Respuesta de Maat de fecha 4 de agosto de 2020 al oficio ORD 1346-2020.

<sup>76</sup> Respuesta de Maat de fecha 3 de mayo de 2023 al oficio ORD. N°652-23.

<sup>77</sup> En su página web, Maat se define como “*Líder en Información Comercial, buró acreditado por la Cámara de Comercio de Santiago*”.

<sup>78</sup> Declaración de don Frank Palma Marchant, Gerente General de Maat, de fecha 5 de abril de 2023.

<sup>79</sup> Respuesta de MAAT a oficio ORD 652-2023, de fecha 3 de mayo de 2023.

<sup>80</sup> Declaración de don Frank Palma Marchant, Gerente General de Maat, de fecha 5 de abril de 2023

67. Lo anterior permite complementar el análisis estático del mercado, con una evaluación dinámica apta para reflejar la entrada y reacomodo de los actores tras la materialización de la Operación. En ese sentido, el hecho de que Maat haya podido ingresar y constituirse como un buró de crédito propiamente tal (con los eventuales costos hundidos que ello implica), sumado a sus planes de crecimiento, son elementos que dan luces de su potencial competitivo. Sin perjuicio de la baja participación de mercado que hoy detenta, desde una perspectiva dinámica los antecedentes evaluados en la Investigación muestran que el potencial competitivo de Maat es plausible y puede considerarse que podría imprimir una presión competitiva significativa en Equifax<sup>81</sup>.

**(c) Adquisición de Sinacofi y entrada de Experian**

68. Experian es una empresa multinacional dedicada al negocio de burós de crédito, con presencia en más de cuarenta países, con larga experiencia en el mercado y considerada como uno de los principales competidores de Equifax a nivel mundial<sup>82-</sup>  
83

**Figura 2. Presencia de Experian a nivel mundial.**



Argentina	Denmark	Malaysia	Spain
Australia	Finland	Mexico	Sweden
Austria	France	Netherlands	Switzerland
Belgium	Germany	New Zealand	Thailand
Brazil	Greece	Norway	Taiwan
Bulgaria	Hong Kong	Peru	Turkey
Canada	India	Poland	UAE
Chile	Ireland	Russia	United Kingdom
China	Italy	Singapore	United States
Colombia	Japan	South Africa	Vietnam
Czech Republic		South Korea	

Fuente: <https://www.experian.com/corporate/about-experian> (última consulta: 19-6-2023).

<sup>81</sup> Véase Considerando 116° de la Sentencia TDLC N°166/2018 de fecha 27 de noviembre de 2018: "Que, adicionalmente, este actor utilizaría las líneas de producción existentes, lo que implica que no enfrentaría costos significativos o al menos no incurriría en grandes costos hundidos. Ello aumenta la probabilidad de que se materialice dicha entrada (en este sentido, ver Noticia Comisión Europea Fusiones Horizontales, § 73). En definitiva, los antecedentes indican que el potencial competitivo de [ - ] es plausible y reúne las condiciones para considerarse como una presión competitiva eficaz".

<sup>82</sup> Experian declara contar con 125 años de experiencia, emplear a 21.700 trabajadores y tener presencia en 30 países (declarando atender también al segmento de las PYMES "en sus distintas operaciones en el mundo" (Respuesta de Experian de fecha 5 de mayo de 2023 al Oficio Ordinario N°654 de fecha 26 de abril de 2023), lo que se suma al hecho de que ha ido adquiriendo distintas empresas de burós de crédito (Véase "Anticipated acquisition by Experian plc of 192 business Limited", CMA, ME/5310/11. Asimismo, véase: "Experian has acquired 68 companies, including 7 in the last 5 years. A total of 13 acquisitions came from private equity firms. It has also divested 10 assets". Fuente: <https://mergr.com/experian-acquisitions#:~:text=Experian%20has%20acquired%2068%20companies,Health%20Communications%20for%20%24850M> (última vista: 04-07-2023).

<sup>83</sup> Véase: "Experian y Equifax son dos burós de crédito líderes en Australia. Son responsables de recopilar información de crédito, calcular índices de crédito y proveer reportes de crédito a prestamistas para ayudarlos a evaluar la solvencia de potenciales deudores". Traducción libre de: "Experian and Equifax are two leading credit reporting agencies in Australia. They are responsible for collecting credit information, calculating credit scores, and providing credit reports to lenders to help them assess the creditworthiness of potential borrowers" (Fuente: <https://www.clearscore.com/au/learn/credit-score-and-report/experian-vs-equifax-which-is-better>); "Hay tres burós de crédito importantes que gradúan tu historial crediticio: Experian, Equifax y Transunion". Traducción libre de: "There are three major credit bureaus that grade your credit history: Experian, Equifax and TransUnion" (Fuente: <https://www.cnet.com/personal-finance/credit-cards/advice/major-credit-reporting-agencies/>) (última visita: 04-07-2023).

69. En el año 2021, Experian adquirió el control de Sinacofi y mediante dicha adquisición se incorporó al mercado de burós de crédito en Chile. En atención a que Sinacofi era un actor presente en el mercado, que fue objeto de un cambio de control, no resulta relevante considerar la probabilidad y oportunidad de la entrada de Experian. No obstante, en cuanto al criterio de suficiencia, resulta relevante analizar la expansión que este competidor tendrá en el segmento PYME, para evaluar si ésta reúne las condiciones para imprimir una presión competitiva eficaz, que permita contrapesar los efectos de la Operación en la competencia.
70. Según consta en documentos internos aportados el marco de la Investigación, dentro de la planificación estratégica de su entrada en Chile, Experian dio especial énfasis a determinados públicos o segmentos de la demanda, en los cuales tiene especial intención de expandirse. Por un lado, los documentos dan cuenta de que es notoria la intención de entrar a competir con [confidencial]. Asimismo, es manifiesta su intención de expandirse en el segmento PYME, [confidencial]<sup>84</sup>.
71. Dentro de los antecedentes de la investigación constan [confidencial] que dan cuenta de una intención manifiesta de Experian de aprovechar la adquisición de Sinacofi para expandirse [confidencial]. Según consta en el expediente, Experian efectuó actos positivos de expansión en el segmento PYME, mediante la [confidencial]<sup>85</sup>.
72. La información evaluada por la FNE a este respecto es indicativa de que las PYME serían un segmento muy desatendido por los burós de crédito, con un potencial de crecimiento importante. Existiría un mercado efectivo, esto es, aproximadamente [80.000 – 90.000] empresas con intención de compra y necesidad de servicios, de las cuales sólo un [40%-50%] estaría atendido por los actores actuales<sup>86</sup>. En base a aquello, Experian proyecta enfocar sus esfuerzos en sumar [4.000 – 5.000] empresas a su portafolio [confidencial]<sup>87</sup>, lo cual es indicativo de la probabilidad de su expansión.
73. Esa proyección permitiría a Experian posicionarse como un actor de una mucho mayor envergadura si se compara con la situación de SIISA a la fecha de la adquisición. A este respecto, es preciso considerar que este último no sumaba más de [1.000 – 2.000] clientes en dicho momento.
74. Es posible afirmar entonces que, en el mediano plazo, es razonable proyectar que Experian sea un competidor fuerte para Equifax, más de lo que hasta ahora Sinacofi ha significado, [confidencial].
75. En relación a la oportunidad del contrapeso, cabe señalar que la entrada de Experian se produjo en 2021. Sin embargo, atendidas sus gestiones comerciales ya realizadas, así como la existencia de proyecciones concretas para el segmento de las PYME, el

<sup>84</sup> Véanse los siguientes documentos: i) *Project Carmenere – Board Paper Sep20*; ii) *Project Carmenere Valuation Committee (20190722)*; y iii) *Vía Ciencia – Experian Prest Final 10 de agosto 2022*. Además, véase la respuesta de Experian de fecha 8 de mayo de 2023 al ORD 654-2023.

<sup>85</sup> Declaración de don Fernando Contardo Díaz-Muñoz, Gerente General de Experian, de fecha 24 de enero de 2023.

<sup>86</sup> Véase el documento *Vía Ciencia – Experian Prest Final 10 de agosto 2022*, acompañado junto a la respuesta de Experian de fecha 8 de mayo de 2023 al oficio ORD 654-2023

<sup>87</sup> *Ibid.*

potencial competitivo actual de Experian resulta efectivo y plausible. En efecto, de acuerdo con los antecedentes de la Investigación, Experian ya [**confidencial**], y ha experimentado un crecimiento en su participación de mercado. Si bien existe una barrera —contar con información de clientes que permita replicar los efectos de red—, ésta podría ser franqueada de llevarse a cabo los planes de expansión informados por ella. Todo ello, además, es consistente con el desarrollo que ha tenido Experian en otros países, en los que también Equifax es su competidor<sup>88</sup>.

76. En efecto, las proyecciones de Experian apuntan a la adquisición de una cantidad de clientes mucho mayor que aquella que SIISA tenía, y tanto los antecedentes acompañados como el tamaño y experiencia de Experian a nivel mundial, permiten considerar plausibles tales proyecciones, o al menos en un grado suficiente como para compensar los efectos de la Operación, así como considerar, prospectivamente, que Equifax estará competitivamente más disciplinada a lo que estaba sin ella.

**(d) Posibles entrantes y presión extra - mercado**

77. A mayor abundamiento, existen además otros actores que podrían considerarse como entrantes potenciales o que ejercerían una presión competitiva actual a los burós de crédito en el segmento PYME. Se trata de empresas que funcionan en mercados cercanos (i.e. verificación de cheques, seguro de deudas incobrables, etcétera) y que no pueden ser reconocidos como burós de crédito propiamente tales, porque no tienen acceso al Boletín Comercial ni construyen con ello bases de datos que pongan a disposición de terceros. No obstante, ejercen presión competitiva a los burós de crédito, porque subcontratando los servicios permiten a empresas pequeñas acceder a información crediticia de terceros y comunicar morosidades<sup>89</sup>.
78. La División realizó un cuestionario a los clientes de SIISA involucrados en la Operación y, junto con comprobar que buena parte de aquellos que seguían requiriendo los servicios de buró de crédito contrataban a Equifax, existían algunos (menos del 5%) que contrataban con proveedores fuera del mercado, a quienes consideraban sustitutos<sup>90</sup>. Dentro de las empresas nombradas destacan Orsan<sup>91</sup>, AVLA<sup>92</sup> o Fincred<sup>93</sup>.

<sup>88</sup> Tales como: Estados Unidos, Reino Unido, Australia, Canadá, Perú, India, Argentina, Nueva Zelanda, México, entre otros. Véase: <https://www.equifax.com/> (última visita: 04-07-2023).

<sup>89</sup> Véase sitio web de Fincred, <http://fincred.cl/productos> (última visita: 04-07-2023).

<sup>90</sup> Véanse los resultados al cuestionario contenido en el Oficio Circular Ordinario N°21 de 19 de abril de 2023.

<sup>91</sup> OrsanCheque es una empresa chilena que se dedica a brindar servicios de verificación de cheques. Su principal actividad es verificar la autenticidad y validez de los cheques emitidos, así como proporcionar información sobre la situación crediticia de los emisores de cheques. Esto puede incluir la verificación de fondos disponibles en la cuenta, la existencia de reportes de cheques robados o extraviados, y otros aspectos relacionados con la seguridad y confiabilidad de los cheques. OrsanCheque se especializa en ofrecer soluciones para prevenir el fraude y reducir el riesgo asociado a los pagos con cheques. Véase [www.orsancheque.cl](http://www.orsancheque.cl) (última visita: 04-07-2023).

<sup>92</sup> Avla es una empresa de soluciones financieras, que ofrece servicios de garantías técnicas, para el cumplimiento de obligaciones legales y contractuales, pólizas de garantía o certificados de fianza; seguros de crédito, destinados a proteger acreedores frente al riesgo de no pago de cuentas por cobrar en Chile y el extranjero, evaluación de compradores y cobranza; y seguros de arriendo. Véase: [www.avla.com](http://www.avla.com) (última visita: 04-07-2023).

<sup>93</sup> Fincred es una empresa chilena dedicada al otorgamiento de créditos y servicios financieros. Su principal actividad consiste en brindar préstamos y líneas de crédito a personas y empresas. Además, Fincred

79. Así las cosas, si bien estas empresas no pueden considerarse como competidores propiamente tales, sí ejercen una presión competitiva en el segmento que está dispuesto a pagar menos por los servicios de un buró de crédito y que, consecuentemente, puede ver como sustituto a una empresa que le provee los servicios básicos que el mismo buró le da, aunque sea de manera tercerizada.

#### IV. CONCLUSIONES

80. En el marco de la Investigación —iniciada con ocasión de la Denuncia—, la FNE evaluó, en primer lugar, si Equifax y SIISA infringieron el deber de notificar la Operación, de conformidad con el artículo 3° bis letra a) del DL 211, de haber la Operación igualado o superado los umbrales de notificación del artículo 48 del DL 211. En segundo lugar, se analizó si la materialización de la Operación, aun no habiendo alcanzado o superado los umbrales de notificación, dio o podría dar lugar a hechos, actos o convenciones que impidan, restrinjan o entorpezcan la libre competencia, o que tiendan a producir dichos efectos, en los términos del artículo 3° inciso 1° del DL 211.
81. Evaluados los antecedentes de la Operación —en particular, las respectivas ventas de Equifax y SIISA— pudo descartarse que las Partes hubieran infringido el deber de notificar la Operación a la FNE, toda vez que la transacción no alcanzaba los umbrales de notificación.
82. En cuanto a si la materialización de la Operación generó efectos contrarios a la competencia, ya sea actuales o potenciales<sup>94</sup>, que pudieren hacer procedente la solicitud de aplicación de sanciones o medidas en resguardo de la competencia por la Fiscalía, esta División comprobó, por una parte, que la Operación efectivamente generó una mayor concentración en el mercado de los burós de crédito. Equifax, previo a la concentración, ya era el actor con mayor participación de mercado y, tras la adquisición de SIISA —un actor de menor tamaño—, incrementó levemente dicha posición y concentró el mercado. Lo anterior, con mayor énfasis en el segmento PYME, actividad en el que el *target* principalmente se desarrollaba.
83. Por otra parte, al evaluar los precios promedio de Equifax antes y después de la Operación, se pudo concluir que ésta generó efectos de alza en precios, con mayor acento respecto de los clientes de SIISA que fueron migrados a Equifax tras la adquisición.
84. Sin embargo, la Investigación da cuenta que dicho incremento en precio se ve contrarrestado al evaluar factores dinámicos de competencia. Adicionalmente, esta División observó que Equifax se encuentra recientemente constreñido por diversas fuentes de presión competitiva. Ello, toda vez que luego de la Operación, el mercado de burós de crédito ha experimentado la entrada de actores internacionales

---

ofrece servicios complementarios, como seguros asociados a los créditos, asesoramiento financiero y soluciones de refinanciamiento. Véase: [www.fincred.cl](http://www.fincred.cl) (última visita: 04-07-2023).

<sup>94</sup> Véase Requerimiento contra Navimag Carga S.A., causa rol C-433-2021, par. 59.

consolidados —como Experian, uno de los principales competidores de Equifax a nivel mundial— que ha realizado actos positivos de expansión en Chile [**confidencial**], así como de otros actores de menor tamaño —como Maat— con planes serios de expansión en el mercado afectado. A ello puede agregarse la existencia de diversos competidores potenciales, empresas que, sin ser burós de créditos, ofrecen servicios que los consumidores consideran como sustitutos, sobre todo en los segmentos de menor precio.

85. Por otra parte, consultados los usuarios de Equifax —especialmente los clientes potencialmente afectados por la Operación que fueron migrados de SIISA—, resulta ilustrativo que mayoritariamente no consideran que la Operación tuvo un efecto negativo. Por el contrario, la gran parte de ellos estima que, con posterioridad a la Operación, Equifax les provee de un mejor servicio, o a lo menos, uno igual de conveniente que el que les proveía SIISA, previo a la concentración.
86. Consecuentemente, si bien la Operación tuvo un efecto en precios —y dotó a Equifax de la habilidad de subir los precios especialmente a los clientes que migraron desde SIISA—, esta División considera que, a la luz del dinamismo del mercado, existen elementos suficientes para concluir que la Operación no es un acto que impida, restrinja o entorpezca la competencia, o tendido a producir dichos efectos, en los términos del artículo 3° del DL 211. Atendido a que el mercado ha mostrado —a través de la entrada y reacomodo de actores, con énfasis en el segmento PYME, y de la existencia de competencia potencial— que existe presión competitiva eficaz que disciplinaría a Equifax. Por lo anterior, es razonable proyectar que dicha presión lo constreñiría cada vez más a aumentar rentablemente los precios o disminuir la calidad de los servicios provistos.
87. A la luz de los antecedentes expuestos, y al análisis realizado en este Informe, se recomienda archivar la Investigación puesto que no existen antecedentes que permitan afirmar la existencia de una infracción al DL 211 como consecuencia de la Operación. Lo anterior, salvo el mejor parecer del señor Fiscal, y sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía de velar permanentemente por la libre competencia en los mercados.

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

LLS/LBV/FSI