

ANT.: Adquisición de control en Servicios de Respaldo de Energía Teknica Limitada y Enersafe S.A. por parte de Legrand Chile Btcino Limitada. Rol FNE F348-2023.

MAT.: Informe de aprobación, sujeta a medidas de mitigación.

Santiago, 28 de julio de 2023.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

De conformidad a lo preceptuado 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 (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”), relativo a la operación de concentración del Antecedente (“**Operación**”), recomendando su aprobación, sujeta a las medidas de mitigación ofrecidas por las partes, según se expone a continuación:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 27 de abril de 2023, mediante presentación ingreso correlativo N°38.710-2023 (“**Notificación**”), Legrand Chile Btcino Limitada (“**Comprador**” o “**Legrand**”) e Inversiones TEK SpA, Desarrollo e Inversiones MPC SpA y Asesorías Comerciales Pirque SpA (“**Vendedoras**” y conjuntamente con el Comprador, “**Partes**”), notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración consistente en la adquisición de control por parte del Comprador en Sociedad de Respaldo de Energía Teknica Limitada (“**Teknica**”) y Enersafe S.A. (“**Enersafe**” y conjuntamente con Teknica, “**Sociedades Objeto**”).
2. Con fecha 12 de mayo de 2023 esta Fiscalía dictó una resolución en que acogió parcialmente las solicitudes de exención presentadas y declaró incompleta la Notificación. En virtud de lo anterior, con fecha 18 de mayo de 2023, mediante presentación ingreso correlativo N°39.124-2023, las Partes presentaron nuevos antecedentes a fin de subsanar los errores y omisiones de la Notificación.
3. De conformidad con lo señalado en el artículo 50 del DL 211, con fecha 1° de junio de 2023 esta Fiscalía instruyó el inicio de una investigación con el propósito de analizar los efectos de la Operación en la competencia, bajo el Rol FNE F348-2023 (“**Investigación**”).
4. Con fecha 29 de junio de 2023, y conforme al artículo 53 del DL 211, esta Fiscalía manifestó formalmente a las Partes reparos respecto a los términos de la Cláusula de No Competencia, según se define más adelante y se explicará *infra*. Luego, con fecha

11 de julio de 2023, mediante presentación ingreso correlativo N°40.383-2023, las Partes ofrecieron medidas de mitigación para atender a dichos reparos y, en particular, se comprometieron a reducir el plazo de vigencia de la Cláusula de No Competencia, según se define más adelante ("**Medidas de Mitigación**").

5. Consecuentemente, de conformidad con lo establecido en el artículo 60 inciso final del DL 211, con fecha 12 de julio de 2023, esta Fiscalía dictó una resolución suspendiendo el término legal establecido en el artículo 54 del DL 211 por un plazo de diez días hábiles administrativos.
6. Legrand es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Chile, que se dedica a la importación, comercialización e integración de productos electrónicos de baja tensión. Es controlada por Legrand France S.A. empresa con presencia mundial, dedicada a la manufactura de productos y sistemas para infraestructura eléctrica de edificios¹. Las Vendedoras, por su parte, son las controladoras de las Sociedades Objeto².
7. En cuanto a las Sociedades Objeto, Teknica es una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Chile que se dedica a la provisión de soluciones y servicios integrados de sistemas de alimentación ininterrumpida ("**UPS**", por sus siglas en inglés), climatización de precisión e industrial, y extinción de incendios³. Por su parte, Enersafe es una sociedad anónima constituida en Chile, que se dedica a la comercialización de equipos UPS y accesorios de éstos⁴.
8. La Operación consiste en la adquisición de control por parte del Comprador en las Sociedades Objeto. Al efecto, con fecha 21 de abril de 2023, las Partes celebraron un acuerdo de compraventa de acciones, en virtud del cual el Comprador adquirirá la totalidad de las acciones de las Sociedades Objeto ("**Contrato de Compraventa de Acciones**")⁵. La Operación califica en la hipótesis prevista en el artículo 47 letra b) del DL 211⁶.

II. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

9. Los UPS son dispositivos que permiten la continuidad de la energía eléctrica en caso de interrupciones en el suministro. Son usados para diversas aplicaciones, desde computadores personales o negocios pequeños, hasta en la industria de telecomunicaciones, hospitales, aeropuertos, proveedores de internet, bancos,

¹ Notificación, párrafos 10-16.

² Notificación, párrafos 5 y 19.

³ Notificación, párrafos 21 y 22.

⁴ Notificación, párrafo 23.

⁵ Véase el documento "*Project Tower – SPA (Execution Version)*" acompañado por las Partes a la Notificación.

⁶ Notificación, párrafo 2.

sistemas de seguridad y, en general, para cualquier servicio o negocio en que la continuidad operacional sea crítica⁷⁻⁸.

10. Estos dispositivos son manufacturados, principalmente, por compañías que tienen presencia global, las cuales también fabrican y comercializan otros dispositivos asociados a la distribución eléctrica, con marcas como Legrand, Schneider, ABB, Eaton, Riello, Vertiv, entre otros. A su vez, existen marcas de origen asiático que ofrecen dispositivos UPS a un menor precio, pero con una percepción de calidad inferior, según se pudo constatar en la Investigación⁹.
11. En nuestro país, los UPS son importados y comercializados por distribuidores mayoristas y minoristas, como Teknica, Enersafe, Edapi S.A. ("**Edapi**"), Selecom Comunicaciones y Energía Limitada ("**Selecom**"), Pincu y Gutiérrez SpA ("**Métrica**"), Powertec Ingeniería y Construcción SpA. ("**Powertec**"), Tecnoled S.A. ("**Tecnoled**"), GL Energía SpA ("**GL Energía**"), Up Energy S.A. ("**Up Energy**"), DMU Energy Ltda. ("**DMU Energy**"), Kolff SpA ("**Kolff**"), MEE S.A. ("**MEE**"), así como también por algunas compañías globales que tienen presencia en Chile, como Legrand, Schneider Electric Chile SpA ("**Schneider**"), Vertiv Cono Sur Ltda. ("**Vertiv**"), Eaton Industries Chile SpA ("**Eaton**") y ABB S.A. ("**ABB**")¹⁰.
12. Adicionalmente, algunas de estas empresas ofrecen productos y servicios asociados a la comercialización de UPS: la integración y mantención. Las soluciones integradas de respaldo de energía incorporan al UPS otros dispositivos (i.e. acumuladores, gabinetes, tableros, rectificadores, unidades de distribución eléctrica, "**PDU**" por sus siglas en inglés, entre otros) con la finalidad de entregar un producto completo al cliente ("**Soluciones Integradas**")¹¹. Por otro lado, se ofrecen también servicios para mantener la capacidad, extender la vida útil o solucionar problemas en el

⁷ Véase: (i) Notificación, párrafo 44; (ii) Respuesta de GL Energía a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 1; (iii) Respuesta de Métrica a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 1; (iv) Respuesta de MEE a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 1; (v) documento "*Documentación Chile_Negocio Secure Power VF AP*" acompañado por Schneider en respuesta a Oficio Circular Ord. N°38-2023; (vi) documento "*Respuestas a Oficio Circ. Ord N°38*" acompañado por Up Energy en respuesta a Oficio Circular Ord. N°38-2023; (vii) documento "*Documentación Chile_Negocio Secure Power VF AP*" acompañado por Schneider en respuesta a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p.1; (viii) Respuesta de Eaton a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 2.

En el mismo sentido, Comisión Europea: Case M.4475 Schneider Electric/APC (2007), párrafo 6: "[...] los dispositivos UPS son sistemas usados para limpiar la señal de corriente y proveer poder de respaldo en caso de corte de suministro. Estos sistemas pueden ser usado para varias aplicaciones, como PCs individuales o dispositivos para pequeños negocios, pero también aplicaciones concernientes a la industria de telecomunicaciones, hospitales, aeropuertos, proveedores de internet, bancos, sistemas de seguridad, líneas de producción y compañías de transporte". Traducción libre de: "[...] UPS devices are systems used to clean the power signal and to provide back-up power in individual PCs and devices for small businesses, but also applications concerning the telecommunications industry, hospitals, airports, internet service providers, banks, security systems, production lines and transport companies"; y Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de España: N-07068 Eaton/MGE UPS, p. 4.

⁸ Véase respuesta de ABB a Oficio Ord. N°1046-2023, p. 2; y respuesta de Eaton a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 2.

⁹ Véase declaración de Legrand de fecha 16 de junio de 2023. A su vez, algunos de estos dispositivos de origen asiático son importados por distribuidores nacionales para ofrecerlos como marca propia. Al respecto, véase declaración de Métrica de fecha 19 de junio de 2023.

¹⁰ Véase: (i) Notificación, párrafo 107 y 108; (ii) Respuesta de MEE a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 2; (iii) documento "*Información Fiscalía*" acompañado por MEE en respuesta a Oficio Circular Ord. N°38-2023; (iv) documento "*Anexo respuesta 1 y 5 comunicado F348-2023*" acompañado por Schneider en respuesta a Oficio Circular Ord. N°38-2023; y (v) respuesta de Eaton a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 3.

¹¹ Véase: (i) Notificación, párrafos 71-73; (ii) Respuesta de MEE a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 2; (iii) Respuesta de Métrica a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 1 y 2; (iv) Respuesta de Kolff a Oficio Circular Ord. N°38-2023; y (v) Respuesta de Tempel a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 5.

funcionamiento, tanto de los UPS como de las Soluciones Integradas ("**Servicios de Mantención**")¹².

13. De acuerdo con lo establecido en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de esta Fiscalía ("**Guía**"), para analizar las alternativas plausibles de mercado relevante se considerará el escenario más conservador, es decir, aquel en que las Partes superpongan de manera efectiva sus actividades y concentren una mayor participación. Ello, pues en caso de descartarse riesgos bajo este escenario, resulta en general innecesario efectuar una definición precisa del mercado relevante¹³.
14. En base a lo anterior es posible afirmar que existe un traslape horizontal, pues Legrand comercializa en Chile UPS y otros productos que pueden ser usados para proveer Soluciones Integradas¹⁴, y también provee directamente Soluciones Integradas y Servicios de Mantención. Mientras que Teknica participa principalmente en la provisión de Soluciones Integradas y Servicios de Mantención y, además, comercializa otros productos que pueden ser usados para proveer Soluciones Integradas¹⁵. Finalmente, Enersafe participa también en la comercialización de UPS y otros productos que pueden ser usados para proveer Soluciones Integradas¹⁶.
15. Adicionalmente, existe una relación vertical, dado que, aguas arriba, Legrand, Teknica y Enersafe comercializan productos que pueden ser usados para proveer Soluciones Integradas, aguas abajo, por Legrand y/o Teknica (i.e. UPS, accesorios UPS, reguladores de voltaje, acumuladores, gabinetes murales, switches de bajo voltaje, rectificadores, tableros y PDU).
16. Para los traslapes horizontales, las Partes declaran los siguientes mercados relevantes de producto: (i) venta de equipos UPS monofásicos; (ii) venta de equipos UPS trifásicos; (iii) provisión de soluciones integradas de respaldo de energía; (iv) mantención de equipos UPS y de soluciones integradas de respaldo de energía; y (v) venta de gabinetes murales¹⁷. Para las relaciones verticales, las Partes declaran los siguientes mercados relevantes de producto: (a) venta de estabilizadores de voltaje; (b) venta de *switches* de bajo voltaje; (c) venta de acumuladores; (d) venta de rectificadores; (e) venta de UPS monofásicos; (f) venta de UPS trifásicos; y (g) venta de gabinetes murales¹⁸.

¹² Véase: (i) Notificación, párrafos 74 y 75; (ii) Respuesta de Métrica a Oficio Ord. N°1045-23, p. 1; (iii) Respuesta de Vertiv a Oficio Ord. N°1045-23, p. 1; (iv) Respuesta de GL Energía a Oficio Ord. N°1045, p. 1; (v) Respuesta de Legrand a Oficio Ord. N°1044-23, pp. 1 y 2; y (vi) Respuesta de Teknica a Oficio Ord. N°1047-23, pp. 1 y 2.

¹³ FNE, Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales, de mayo de 2022, párrafo 13 (disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2021/05/Guia-para-el-Analisis-de-Operaciones-de-Concentracion-Horizontales-mayo-VF.pdf>) [última vista: 28 de julio de 2023].

¹⁴ Legrand comercializa gabinetes murales, rectificadores, switches de bajo voltaje, tableros, unidad de distribución de energía (PDU por sus siglas en inglés) y accesorios para UPS. Al respecto, véase: Notificación, párrafos 47 y 49.

¹⁵ Según se pudo constatar en la Investigación, Teknica participa en la comercialización de acumuladores y UPSs, equipos que pueden ser utilizados en la provisión de Soluciones Integradas. Al respecto, véase respuesta de Teknica a Oficio Ord. N°891-23, pp. 1 y 2.

¹⁶ Véase Respuesta de Enersafe a Oficio Ord. N°892-23, p. 2.

¹⁷ Notificación, párrafos 56 y 61.

¹⁸ Notificación, párrafo 59 y 61.

17. En cuanto a la posible segmentación entre UPS monofásicos y trifásicos, esta División de Fusiones (“División”) considera –en línea con la jurisprudencia de referencia¹⁹– que aquello es plausible tanto desde el punto de vista técnico como comercial. En particular, se han considerado los siguientes antecedentes: (i) que los UPS monofásicos, dada su capacidad, son usados principalmente por consumidores finales y por negocios pequeños; en cambio, los UPS trifásicos tienen aplicaciones en industrias de telecomunicaciones, hospitales, aeropuertos, proveedores de internet, bancos y sistemas de seguridad, que requieren de una mayor capacidad; (ii) que lo anterior incide en que los precios entre ambas categorías sean considerablemente distintos; y (iii) que las ventas de UPS trifásicos se realizan en general directamente por las empresas que los manufacturan, a diferencia de los UPS monofásicos, donde son relevantes los distintos canales de distribución²⁰.
18. Adicionalmente, las Partes se han referido a una posible segmentación relativa a la capacidad de los UPS²¹. La jurisprudencia ha considerado la distinción entre: (i) *low UPS*, aquellos con capacidad inferior a 3 kVA²²; (ii) *medium UPS*, con capacidad entre 3 y 10 kVA; y (iii) *high UPS*, con capacidad superior a 10 kVA. Al respecto, cabe tener presente que, técnicamente, los UPS con capacidad inferior a 10 kVA –*low* y *medium UPS*– son UPS monofásicos y los UPS con capacidad superior a 10 kVA –*high UPS*– son los UPS trifásicos²³. En consecuencia, según se ha explicado *supra*, para el análisis estructural se considerará la alternativa más conservadora, esto es, aquella que distingue por la capacidad en kVA del UPS.
19. En cuanto al mercado relevante geográfico, las Partes señalan que todos los mercados de producto declarados tienen un alcance nacional, con excepción de la provisión de Soluciones Integradas y Servicios de Mantenimiento que tendrían un alcance local, susceptible de definirse en términos de zonas del país (norte, centro y sur)²⁴. Al respecto, en cuanto a la comercialización de UPS, accesorios para UPS, tableros, gabinetes y PDU, fue posible corroborar que los mercados geográficos identificados tienen un alcance nacional. En efecto, los distribuidores mayoristas y minoristas establecen las condiciones de comercialización a nivel nacional²⁵, sin

¹⁹ Véase Comisión Europea: (i) Case M.3347 Schneider Electric/MGE-UPS, párrafo 12; (ii) Case M.4475 Schneider Electric/APC (2007), párrafos 11-14; (iii) Case M.5050 Eaton/Moeller, párrafos 28 y 29; (iv) M.5886 Emerson Electric/Chloride Group, párrafos 7-18; y (v) Case M.8678 ABB/General Electric Industrial Solutions, párrafo 60.

²⁰ Véase: (i) Notificación, párrafos 61 y 67; (ii) Respuesta de Eaton a Oficio Circular Ord. N°38-2023, p. 2; (iii) Respuesta de DMU Energy a Oficio Ord. N°1046-23, p. 1; y (iv) declaración de Legrand de fecha 1 de junio de 2023.

²¹ Notificación, párrafo 62.

²² El concepto “kVA” corresponde a Kilo Voltios Amperios, y es la unidad de medida usada en la industria para medir la capacidad de los UPS.

²³ Véase Comisión Europea Case M.4475 (2007), párrafo 15: “[...] la segmentación entre *low* y *medium high UPSs* puede ser justificada por razones técnicas y comerciales. Primero, los UPS bajo 10kVA son dispositivos monofásicos, mientras que sobre 10kVA son trifásicos” traducción libre de “[...] the segmentation between *low* and *medium high UPSs* “could be justified for both technical and commercial reasons. First, below 10kVA, the UPS devices are single-phased devices, whereas above 10kVA they are three-phase devices”.

²⁴ Notificación, párrafos 60 y 61.

²⁵ Véase declaración de Legrand de fecha 1 de junio de 2023: “FNE: ¿cómo es la determinación del precio de estos productos y qué rol juega la competencia en ella? Declarante: [REDACTED]”

[REDACTED] En el mismo sentido, véase Comisión Europea Case M.3347 Schneider Electric/MGE-UPS, párrafos 13, 14, 21 y 22.

perjuicio de que la definición precisa del mercado puede quedar abierta, ya que no es relevante para las conclusiones del presente Informe.

20. En cuanto al alcance geográfico de la provisión de Soluciones Integradas y Servicios de Mantenimiento, no se aportaron antecedentes que permitan confirmar la plausibilidad de la segmentación entre zonas norte, centro y sur, que fue propuesta por las Partes. Al contrario, el propio Legrand no considera diferencias importantes con relación a las zonas del país en que tienen actividades²⁶, razón por la cual esta División se decantará por la alternativa que considera un mercado geográfico nacional.
21. Teniendo en vista todo lo anteriormente expuesto, se analizarán los siguientes segmentos: (i) comercialización de UPS monofásicos; (ii) comercialización de UPS trifásicos; (iii) provisión de Soluciones Integradas; (iv) Servicios de Mantenimiento; y (v) distribución de productos asociados a la provisión de Soluciones Integradas. Todos a nivel nacional.

III. EFECTOS HORIZONTALES

22. Siguiendo lo establecido en la Guía, en primer lugar, se analizarán las participaciones de mercado del Comprador y las Sociedades Objeto en los mercados identificados²⁷. En aquellos mercados en que no se superen los umbrales de concentración que se explicarán *infra*, se descartará en principio un mayor análisis. En cambio, si se superan los umbrales de concentración, se estudiarán con mayor detención los posibles efectos de la Operación²⁸.
23. En la Tabla N°1 se identifican los traslapes horizontales entre las actividades del Comprador y las Sociedades Objeto:

Tabla N°1: Traslapes horizontales entre las actividades desarrolladas por el Comprador y las Sociedades Objeto

Actividad	Comprador	Sociedades Objeto	
		Teknica	Enersafe
Comercialización UPS ²⁹	X	X	X

²⁶ Véase declaración de Legrand de fecha 1 de junio de 2023.

En el mismo sentido, véase Comisión Europea Case M.3347 Schneider Electric/MGE-UPS, párrafo 22 “[...] respecto a los medium-high UPS los servicios de mantención y postventa tienen más importancia. Aunque la investigación ha mostrado que estos servicios pueden ser provistos por fabricantes o por sus representantes autorizados y entrenados por ellos, grandes diferencias en las participaciones a nivel nacional [...] en países donde no tienen presencia [...] indicaría que estos mercados son nacionales. Esto se ve reforzado por el hecho de que medium-high UPS son usualmente comercializados por subsidiarias nacionales de MGE o a través de sus representantes autorizados en determinado país” traducción libre de “[...] As regards medium-high UPSs, maintenance and after sales services become much more important. Although the investigation has shown that these services can be delivered either by manufacturers themselves or by representatives authorized and trained by them, large differences in market shares at national level [...] would indicate that the markets are national. This view is reinforced by the fact that medium-high UPSs products are usually sold by MGE’s national subsidiaries or through MGE’s authorized representatives in a given country” (énfasis añadido).

²⁷ Guía, párrafos 33-34.

²⁸ Guía, párrafos 35-37.

²⁹ Para el presente análisis no se distinguirá entre canales de distribución (mayorista, minorista), toda vez que existen antecedentes en la investigación que dan cuenta de que, generalmente, los mismos actores participan en ambos canales. A su vez, considerando el valor de los UPS trifásicos, estos son principalmente comercializados por unidad, incluso por mayoristas. Sin perjuicio de lo anterior, dado que, como se verá *infra*,

Accesorios UPS	X		X
Tableros	X	X	
Gabinetes	X		X
PDU	X		X
Soluciones Integradas	X	X	
Servicios de Mantenición	X	X	

Fuente: Elaboración propia en base a la Notificación e información pública³⁰

24. Un análisis estructural permite verificar que, en la mayoría de los mercados con traslape horizontal, la Operación no genera un aumento significativo de la concentración de mercado³¹. En efecto, en los siguientes productos, los cambios proyectados de los niveles de concentración no superan los umbrales establecidos en la Guía: i) venta de equipos UPS bajo 3 kVA, entre 3 y 10 kVA y sobre 10 kVA; ii) venta de accesorios para UPS; iii) venta de tableros; iv) venta de gabinetes murales; y v) venta de PDU. Lo anterior considerando las participaciones de mercado que se presentan en la Tabla 2.

Tabla N°2: Participaciones de mercado en equipos UPS, accesorios UPS, gabinetes murales y venta de PDU (2022)

Producto	Legrand	Teknica – Enersafe	IHH posterior	ΔIHH
UPS bajo 3 kVA en valor	<1%	10%-20%	1.948	13
UPS bajo 3 kVA en cantidad	<1%	10%-20%	2.067	6
UPS 3-10 kVA en valor	0% - 10%	10%-20%	1.319	72
UPS 3-10 kVA en cantidad	<1%	20%-30%	1.469	42
UPS sobre 10 kVA en valor	0%-10%	0%-10%	2.468	94
UPS sobre 10 kVA en cantidad	0%-10%	0%-10%	4.011	28
Accesorios para UPS	0%-10%	20%-30%	1.712	94
Tableros	20%-30%	0%-10%	3.216	51
Gabinetes murales	0%-10%	0%-10%	2.079	14
PDU	0%-10%	0%-10%	3.041	4

Fuente: Elaboración propia en base a información de terceros³².

25. La Guía contempla ciertas excepciones, donde a pesar de no superarse los umbrales de concentración basados en el IHH, se requiere un análisis más profundo, tales como la existencia de competencia potencial o de un entrante reciente, innovación, cercanía

en el escenario más conservador no se identifican riesgos, no se estima necesario un análisis en profundidad de los distintos canales de distribución.

³⁰ Véase: (i) Notificación, párrafo 56; (ii) catálogo de productos de Legrand (disponible en: <https://www.legrand.cl/catalogos>) [última vista: 28 de julio de 2023]; (iii) catálogo de productos de Teknica (disponible en: <http://www.teknica.cl/productos/ups-power-quality/>) [última vista: 28 de julio de 2023]; y (iv) catálogo de productos Enersafe (disponible en: <https://enersafe.cl/nuestros-productos/>) [última vista: 28 de julio de 2023].

³¹ Cabe tener presente lo señalado por la Guía respecto al análisis estructural basado en participaciones de mercado y la aplicación del índice de Herfindahl – Hirschman (“IHH”): “La FNE entiende que, habitualmente, las Operaciones que afectan a mercados cuyos índices de concentración no sobrepasan un determinado umbral de concentración tienen un escaso potencial para reducir sustancialmente la competencia. En consecuencia, por lo general la FNE descartará un mayor análisis si, con posterioridad a la Operación, el índice de concentración de mercado es: i. Inferior a un IHH de 1500; ii. Superior a un IHH de 1500 e inferior a un IHH de 2500, con una variación proyectada de IHH menor a 200; o iii. Superior a un IHH de 2500, con una variación proyectada de IHH menor a 100”. Véase, Guía, párrafo 35.

³² Véase: (i) Respuesta de Legrand a Oficio Ord. N°890-23; (ii) respuesta de Teknica a Oficio Ord. N°891-23; (iii) respuesta de Enersafe a Oficio Ord. N°892-23; (iv) respuestas de Seacom, Vertiv, GL Energía, Métrica, MEE, Schneider, Up Energy, Tempel, Koff, Morex y Eaton a Oficio Circular Ord. N°38-23; y (v) respuestas de Eecol, Edapi, Electra FK, Tecnoglobal, ABB, DMU, Tubular y Convertec a Oficio Ord. N°1046-23.

competitiva o vínculos estructurales o contractuales, pero de los antecedentes recabados durante la Investigación, ninguna de estas circunstancias se verifica en la especie³³.

26. Respecto de los demás productos con traslape, se superan los umbrales de concentración basados en el IHH, razón por la cual se ha realizado un análisis más profundo, que se presenta a continuación:

III.1 Soluciones Integradas

27. En lo que se refiere a la provisión de Soluciones Integradas, la División pudo construir las participaciones de mercado que se exponen en la Tabla N°3, las cuales son indicativas de un mercado altamente concentrado:

Tabla N°3: Participaciones de mercado en valor en provisión de soluciones integradas de respaldo de energía (2022)

Empresa	Participación
Legrand	10%-20%
Tecnica	40%-50%
Conjunta	50%-60%
GL energía	<1%
Ragvi	<1%
Kolff	0%-10%
MEE	20%-30%
Selecom	<1%
Metrika	0%-10%
Up Energy	<1%
Tempel	0%-10%
IHH Posterior	4.106
Delta IHH	1.336

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas a Oficio³⁴.

28. No obstante, debe considerarse que las participaciones se encuentran sobre estimadas. La División pudo recabar información de las Partes y ocho competidores adicionales. Sin embargo, antecedentes de la Investigación dan cuenta que existirían a lo menos otros 10 competidores que no habrían aportado información oportunamente o que ocasionalmente prestarían el servicio³⁵. Además, en la Investigación se advierte que existirían clientes con poder de negociación, que estarían dispuestos a importar directamente sus Soluciones Integradas, atendidos los

³³ Guía, párrafo 36.

³⁴ Véase: (i) Respuesta de Legrand a Oficio Ord. N°890-23; (ii) respuesta de Tecnica a Oficio Ord. N°981-23; (iii) respuestas de GL Energía, Kolff, MEE, Selecom, Métrica, Up Energy y Tempel a Oficio Circular Ord. N°38-23; y (iv) respuesta de Ragvi a Oficio Ord. N°1046-23.

³⁵ En particular, quienes no aportaron información son: Rittal Ltda; Onduladores de Chile S.A.; Kontinua SpA; Metrika Limitada; Tecnored S.A.; Emeg; Interside Instalaciones; Sociedad Buron y Buron Ltda; y Panduit. Por otro lado, quienes prestan el servicio ocasionalmente, o como parte un proyecto de mayor tamaño, son: DMU y AJ Ingenieros.

volúmenes de ventas de dichos actores y la condición de esencialidad que tiene la continuidad del suministro eléctrico para las actividades que desempeñan³⁶.

29. Adicionalmente, la existencia de una alta concentración y la circunstancia de tratarse de un mercado de bienes diferenciados³⁷, vuelve necesario un análisis de cercanía competitiva que permita una visión más acertada de los posibles efectos de la Operación. Dicho análisis permite descartar que la Operación resulte apta para reducir sustancialmente la competencia, aun en las circunstancias descritas para el análisis estructural. Legrand y las Sociedades Objeto atienden a segmentos de la demanda muy diferentes, existiendo competidores que resultan mucho más cercanos a cada una de las Partes que éstas entre sí, lo cual es indicativo de una falta de incentivos a deteriorar las variables competitivamente relevantes, ya que es predecible que los clientes se desvíen a otros actores alternativos a las Partes frente a un aumento de precios o una disminución en la calidad de los servicios.
30. Pese a que las Soluciones Integradas tienen un carácter *tailor-made* –es decir, atienden a necesidades especiales de cada proyecto–, se puede reconocer cierta diferenciación según el rubro del cliente al cual se le provee el servicio. En particular, los antecedentes de la Investigación son consistentes en que la generalidad de los actores atiende específicamente a un rubro o industria en particular³⁸. Ejemplos de ello son el uso residencial, industrial, minero, de *data center*, de *utilities* y terciario³⁹. Teknica concentra su oferta en minería (30%-40%), *utilities* (30%-40%) e industrial (10%-20%), mientras que Legrand es fuerte principalmente en terciario (con un 70%-80%) con presencia relativamente menor en industrial (0%-10%) y residencial (0%-10%). Respecto de cada uno de los segmentos donde éstas tienen una presencia robusta, existen competidores alternativos, como puede verse en el gráfico siguiente:

³⁶ Véase declaración de Teknica de fecha 16 de junio de 2023.

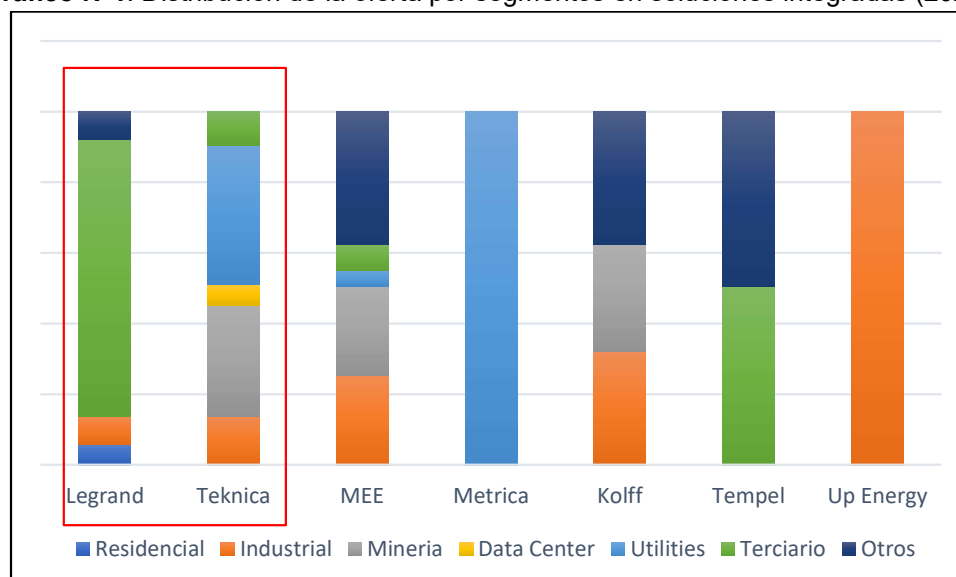
A mayor abundamiento, cabe tener presente el análisis que ha realizado esta Fiscalía sobre el poder de compra de los clientes. Al respecto, véase: Guía, párrafos 169-175 e Informe de aprobación adquisición de control en Operadora de Tarjetas de Crédito Nexus S.A. por parte de Minsait Payments Systems Chile S.A. Rol FNE F297-2021, párrafos 54-62.

³⁷ Notificación, párrafo 35.

³⁸ Actores como ██████████ muestran ventas solo en ciertos rubros específicos. Incluso, ██████████ reconoce solo vender Soluciones Integradas a empresas del mundo eléctrico, las que a su vez suelen utilizar dichas integraciones en proyectos mayores, como salas eléctricas. Al respecto, véase respuesta de ██████████ al Oficio Circular Ord. N°38-2023, de fecha 19 de junio de 2023.

³⁹ El rubro terciario corresponde a superficies comerciales, de atención médica, aeropuertos y hospitales. Véase el documento “Tabla 6” acompañado por Legrand en respuesta al Oficio Ord. 890-2023.

Gráfico N°1: Distribución de la oferta por segmentos en soluciones integradas (2022).



Fuente: Elaboración propia en base a respuestas a Oficio⁴⁰.

31. Finalmente, es posible aducir un último argumento que permite descartar que la Operación resulte apta para reducir sustancialmente la competencia en este mercado, y es la posible entrada de [confidencial], quien ha manifestado tener interés en comenzar a prestar estos servicios. [confidencial]⁴¹⁻⁴². [confidencial]⁴³.
32. Aquello permite afirmar que la entrada de [confidencial] a este segmento es probable, oportuna y suficiente, toda vez que ésta es una empresa con los conocimientos y capacidades necesarias para proveer directamente Soluciones Integradas, [confidencial]⁴⁴. [confidencial]⁴⁵. Todo esto implica que las participaciones de mercado indicadas *supra* no reflejarían con precisión el escenario luego de la Operación y sus efectos.
33. En conclusión, considerando que las participaciones se encuentran sobre estimadas, que Legrand y las Sociedades Objeto no serían cercanas competitivamente en la provisión de Soluciones Integradas si se considera el rubro del cliente, y que existen antecedentes de la entrada probable, oportuna y eficiente de un actor al segmento, es posible descartar riesgos horizontales en la provisión de Soluciones Integradas.

III.2 Servicios de Mantenimiento

34. Según se ha explicado *supra*, estos servicios apuntan a mantener la capacidad, extender la vida útil y/o solucionar problemas en el funcionamiento, tanto de los UPS como de las Soluciones Integradas. El detalle de las participaciones y del grado de

⁴⁰ Véase: (i) Respuesta de Legrand a Oficio Ord. N°890-23; (ii) respuesta de Teknica a Oficio Ord. N°891-23; y (iii) respuestas de MEE, Métrica, Kolff, Tempel y Up Energy a Oficio Circular Ord. N°38-23.

⁴¹ [confidencial].

⁴² Este escenario es valorado positivamente por competidores de Teknica. Al respecto véase: (i) Declaración de Métrica de fecha 19 de junio de 2023; (ii) Documento "Oficio Ord. N1046-23 Solicita información" acompañado por [confidencial] en respuesta a Oficio Ord. N°1046-23.

⁴³ Véase declaración de [confidencial].

⁴⁴ Véase declaración de [confidencial].

⁴⁵ [confidencial].

concentración del mercado, expresado según el IHH, se encuentra en la siguiente tabla:

Tabla N°4: Participaciones de mercado en Servicios de Mantenimiento (2022)

Empresa	Participación
Legrand	0%-10%
Teknica	60%-70%
Conjunta	68,02%
Metrica	10%-20%
MEE	0%-10%
Vertiv	0%-10%
Schneider	0%-10%
GL Energía	<1%
CSAI	<1%
Hcrigma	<1%
Eecol	<1%
DMU	<1%
Ragvi	<1%
Convertec	<1%
IHH Posterior	4.367
Delta IHH	514

Fuente: Elaboración propia en base a respuestas a Oficio⁴⁶.

35. Respecto al mercado de Servicios de Mantenimiento, se puede apreciar que el IHH es indicativo de un mercado altamente concentrado, donde la participación conjunta de las Partes alcanzaría un 60%-70%, dando lugar a un mercado afectado por la Operación.
36. Sin perjuicio de ello, cabe tener presente que las participaciones de mercado expuestas se encuentran también sobre estimadas. Los antecedentes de la Investigación dejan entrever que existirían a lo menos 24 competidores adicionales a Legrand y Teknica, de los cuales sólo 11 atendieron a las reiteradas solicitudes de información enviadas por esta División, en lo que se refiere a Servicios de Mantenimiento⁴⁷.
37. De entre los actores que aportaron información destacan Métrica, MEE, Vertiv y Schneider, todos ellos con una participación de mercado superior a la de Legrand. Según se ha mencionado *supra*, estos competidores participan de forma relevante en otros mercados relacionados y, por ende, cuentan con capacidad de ejercer presión competitiva sobre las Partes.

⁴⁶ Véase: (i) Notificación, párrafo 92; (ii) Respuesta de Legrand a Oficio Ord. N°1044-23; (iii) respuesta de Teknica a Oficio Ord. N°1047-23; (iv) respuestas de Schneider, MEE, Vertiv, Métrica y GL Energía a Oficio Ord. N°1045-23; y (v) respuestas de CSAI, Hcrigma, Eecol, Ragvi y Convertec a Oficio Ord. N°1046-23.

⁴⁷ Estos son: Panduit Chile y Cia Ltda; Kontinua SpA; Kolff S.A.; Powetec Ingeniería y Construcción SpA; Metrika Limitada; Up Energy S.A.; Selecom Comunicaciones y Energía Limitada; Onduladores de Chile S.A.; Comercial Tempel SpA; Tecnored S.A.; Veset y Compañía Limitada; Emeg; y Sociedad Buron y Buron Ltda.

38. Ello es consistente con la vinculación existente entre las Soluciones Integradas y los Servicios de Mantenimiento, dado que es habitual que la prestación de una Solución Integrada incluya Servicios de Mantenimiento como parte del mismo acuerdo, o con ocasión de este⁴⁸. De esta manera, los antecedentes expuestos *supra* respecto a la diferenciación entre las Soluciones Integradas ofrecidas por Legrand y Teknica son replicables respecto de los Servicios de Mantenimiento.
39. A mayor abundamiento, antecedentes de la Investigación dan cuenta de que los UPS comercializados por Legrand no serían cercanos competitivamente a los UPS comercializados por Teknica, y es respecto de estos últimos sobre los cuales éste ofrece Soluciones Integradas y Servicios de Mantenimiento. En particular, los UPS de Legrand apuntarían a un perfil residencial y terciario, mientras que los UPS comercializados por Teknica apuntarían al segmento industrial⁴⁹.
40. Adicionalmente, la entrada de [confidencial] traería consigo potenciales cambios en la estructura de los Servicios de Mantenimiento. [confidencial]⁵⁰⁻⁵¹.
41. Estas condiciones comerciales serían suficientes para cuestionar el poder de mercado que podría deducirse de las participaciones expuestas en el segmento de los Servicios de Mantenimiento, sobre todo respecto de Teknica, [confidencial].
42. Consecuentemente, según pudo constatar el análisis que efectuó esta División, es posible descartar que la Operación resulte apta para reducir sustancialmente la competencia, incluso en aquellos segmentos donde las Legrand y las Sociedades Objeto tienen mayor participación.

IV. EFECTOS VERTICALES

43. La materialización de la Operación daría lugar a distintas relaciones verticales entre las Partes, por la participación de ellas, aguas arriba, en la comercialización de productos necesarios para proveer las Soluciones Integradas, y la provisión de dichas soluciones, aguas abajo. De este modo, es necesario analizar si, producto de la Operación, las Partes podrían llevar adelante estrategias de bloqueo de insumos y/o de clientes, ya sean totales o parciales.
44. En particular, las Partes se encuentran presentes en las actividades aguas arriba que se exponen en la siguiente Tabla N°5⁵². Todas estas tienen relación vertical con la prestación de Soluciones Integradas, en que participan Legrand y Teknica.

⁴⁸ Véase declaración de Legrand de fecha 1 de junio de 2023 y declaración de Teknica de fecha 16 de junio de 2023.

⁴⁹ Véase declaración de Legrand de fecha 1 de junio de 2023.

⁵⁰ Véase declaración de [confidencial].

⁵¹ Véase declaración de [confidencial].

⁵² No se ha incluido en el análisis la venta de reguladores de voltaje, toda vez que la información recabada durante la Investigación da cuenta de que los principales integradores no consideran a los reguladores como un insumo para la provisión de Soluciones Integradas.

Tabla N°5: Productos comercializados aguas arriba

Producto	Legrand	Enersafe	Teknica
Acumuladores		X	X
Equipos UPS	X	X	X
Gabinetes murales	X	X	
Switches bajo voltaje	X		
Rectificadores	X		
Accesorios para UPS	X	X	
Tableros	X	X	
PDU	X	X	

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Investigación.

45. Para que puedan ocurrir tanto un bloqueo de insumos como un bloqueo de clientes, es necesario que las partes cuenten con habilidad para realizar tales conductas. Esta Fiscalía ha señalado que la *“habilidad para implementar un bloqueo de insumo dependerá, en primer lugar, del poder de mercado que la entidad fusionada posea en el mercado aguas arriba, es decir, de su posibilidad de afectar los precios y/o las cantidades, traduciéndose en mayores costos para los rivales en el mercado aguas abajo. En segundo lugar, la habilidad dependerá de la importancia del insumo en la producción de las entidades aguas abajo, reflejada, ya sea, en el porcentaje que representa el insumo en los costos totales, o en su carácter de imprescindible para la obtención del producto final”*⁵³.
46. Respecto a la necesidad de que la entidad resultante tenga poder de mercado, es menester efectuar una mirada estructural y, en las participaciones de mercado, observar si las Partes cuentan con una presencia suficiente para atribuirle dicho poder⁵⁴. Este análisis estructural permite descartar la habilidad para realizar un bloqueo de insumos, pues en ninguno de los bienes o servicios comercializados aguas arriba la entidad resultante de la Operación tendrá más de un 30% de participación de mercado. Lo anterior es visible en la Tabla N°6 siguiente:

Tabla N°6: Participaciones de la entidad resultante de la Operación aguas arriba.

Producto	Participación conjunta
Acumuladores	20%-30%
Equipos UPS bajo 3 kVA	10%-20%
Equipos UPS entre 3 – 10 kVA	20%-30%
Equipos UPS sobre 10 kVA	10%-20%
Gabinetes murales	0%-10%
Switches bajo voltaje	0%-10%
Rectificadores	20%-30%
Accesorios para UPS	20%-30%
Tableros	20%-30%
PDU	0%-10%

Fuente: Elaboración propia con datos de terceros.

⁵³ Informe de aprobación de la operación de concentración entre Essilor International y Luxottica Group. Rol FNE F85-2017, párrafo 139.

⁵⁴ Al respecto, resulta ilustrativo lo señalado en la Guía para el Análisis de Restricciones Verticales de esta Fiscalía, de junio de 2014, pp. 7 y 8. Y las Directrices relativas a restricciones verticales de la Comisión Europea de junio de 2022, coinciden en afirmar que un 30% - 35% de participación es un umbral suficiente para afirmar que, bajo a él, puede descartarse el requisito de la habilidad y, sobre éste, puede considerarse plausible.

47. En el caso de un bloqueo de clientes, es necesaria una mayor explicación para evaluar la existencia de riesgos anticompetitivos. Esto hace referencia a la posibilidad de que, producto de la Operación, Teknica y Legrand, conjuntamente, adquieran la habilidad y/o incentivos para dejar de demandar insumos comercializados por competidores en los mercados aguas arriba –bloqueo total– o bien, demandarlos en términos menos ventajosos –bloqueo parcial–, afectando a los competidores en la venta de insumos para la provisión de Soluciones Integradas, en beneficio de la comercialización de insumos de la entidad resultante de la Operación.
48. Para determinar la plausibilidad de una estrategia de bloqueo de clientes, es fundamental analizar si la entidad resultante podría alcanzar una posición relevante en la provisión de Soluciones Integradas, que le confiera la habilidad e incentivos para restringir a los competidores aguas arriba el acceso a una base de clientes importante.
49. Como fue señalado *supra*, las Partes cuentan con una cuota de mercado relevante en la provisión de Soluciones Integradas. Sin embargo, existirían ciertas condiciones en el mercado, que permitirían descartar que la Operación otorgue a la entidad resultante habilidad e incentivos para adoptar una estrategia de bloqueo de clientes que sea sostenible para la entidad fusionada.
50. En primer lugar, existirían a lo menos 18 competidores adicionales a la entidad resultante de la Operación que serían alternativas de clientes para los proveedores afectados por el potencial bloqueo de clientes. Entre ellos, destacan importantes agentes económicos, cuya relevancia ha sido reiterada a lo largo del Informe, y que contarían con la capacidad de disciplinar competitivamente a la entidad resultante de la Operación⁵⁵.
51. En segundo lugar, todos los mercados aguas arriba, exceptuando el mercado de UPS, se centran en la venta de productos cuya utilidad no es exclusiva a las Soluciones Integradas⁵⁶. Consecuentemente, un bloqueo de clientes en dicho mercado sólo afectaría parcialmente las ventas de dichos productos, que podrían ser demandados para otras aplicaciones y/o proyectos distintos al respaldo de la energía.
52. En tercer lugar, a juicio de esta División, y según los antecedentes aportados por terceros, la participación conjunta que actualmente exhiben las Partes en Soluciones Integradas no sería representativa del real poder de mercado que tendrían *post*

⁵⁵ En particular, los 11 competidores de los cuales se pudo obtener información son GL Energía, Ragvi, Kolff, MEE, Edapi, Selecom, Eecol, ElectraFK, Métrica, Up Energy y Tempel. Por otro lado, según pudo constatar esta División, existirían actores que prestan soluciones integradas de los cuales no se pudo obtener información, ellos son Panduit Chile y Cia Ltda (<https://www.panduit.com/latam/es/landing-pages/enterprise-solutions.html>), Kontinua SpA (<https://www.kontinua.cl/servicios>), Metrika Limitada (<https://metrika.cl/quienes-somos/>); Onduladores de Chile S.A. (<https://ondyne.cl/quienes-somos/>); Tecnored S.A. (<https://serviciostecnored.cl/>); Veset y Compañía Limitada (<https://veset.cl/>); Emeg (<https://www.emegchile.cl/servicios>); y Sociedad Buron y Buron Ltda (<https://www.buron.cl/servicios/>).

⁵⁶ Al respecto, véase: (i) Notificación, párrafos 41-49; (ii) catálogo de productos de Legrand (disponible en: <https://www.legrand.cl/catalogos>) [última visita: 28 de julio de 2023]; (iii) catálogo de productos de Teknica (disponible en: <http://www.teknica.cl/productos/ups-power-quality/>) [última visita: 28 de julio de 2023]; y (iv) catálogo de productos Enersafe (disponible en: <https://enersafe.cl/nuestros-productos/>) [última visita: 28 de julio de 2023].

Operación. Lo anterior, considerando especialmente que, según fue explicado *supra*, es esperable que [**confidencial**].

53. De esta forma, considerando los tres fundamentos antes planteados, la entidad fusionada no contaría con una cuota y poder de mercado suficiente para aplicar una estrategia de bloqueo de clientes que, dada su relevancia, afecte de forma sostenida la demanda de los proveedores rivales en los mercados aguas arriba, y lleve a la Operación a resultar apta para reducir sustancialmente la competencia.

V. RESTRICCIONES ACCESORIAS Y MEDIDAS DE MITIGACIÓN

54. En el análisis de una operación de concentración es posible identificar ciertos acuerdos o cláusulas que potencialmente pueden restringir la competencia, pero que han sido aceptados excepcionalmente —tanto por el Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“**H. TDLC**”) como por esta Fiscalía⁵⁷— en la medida que estén directamente relacionados a la operación y sean necesarios para su implementación⁵⁸. Este tipo de acuerdos o cláusulas son conocidos como “*restricciones accesorias*”, y son evaluadas en conjunto con la operación principal.
55. La cláusula diez del Contrato de Compraventa de Acciones establece que los Vendedores y sus personas relacionadas se comprometen, por un periodo determinado luego del cierre de la Operación, a no competir con el negocio desarrollado por las Sociedades Objeto (“**Cláusula de No Competencia**”) ⁵⁹. Los efectos en la competencia de esta cláusula se analizarán a continuación.
56. Para determinar si se trata o no de restricciones accesorias, se debe evaluar si estos acuerdos o cláusulas: (i) están directamente relacionados a la Operación; y (ii) son necesarios para su implementación.

⁵⁷ Véase Acuerdo Extrajudicial entre Fiscalía Nacional Económica y SMU S.A. de fecha 6 de julio de 2010 (“**AE FNE/SMU**”), p. 2; e Informe Maicao/Socofar, párrafo 21. En el mismo sentido, Comunicación CE sobre restricciones accesorias, párrafos 11 y 12.

⁵⁸ Véase: Informe de archivo, Investigación de oficio por eventuales restricciones a la competencia establecidas en el marco de la operación de concentración de Maicao S.A y Socofar S.A. Rol N°2043-12 (“**Informe Maicao/Socofar**”), párrafo 21 “[...] se ha considerado que una cláusula de no competir sólo podrá estimarse ajustada a la normativa sobre defensa de la libre competencia, en la medida que sea directamente necesaria para la realización de una operación principal y proporcional a tal efecto, en términos de su duración, contenido y ámbito geográfico de aplicación”; e Informe de aprobación, Adquisición de control en Grupo Uno Salud S.A. por parte de Inversiones Dental Salud SpA, Rol FNE F251-2020 (“**Informe Uno Salud/Dental Salud**”), párrafo 20.

En el mismo sentido, véase: Comisión Europea, Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin, de 2005 (“**Comunicación CE sobre restricciones accesorias**”), párrafo 7: “Si las restricciones están directamente vinculadas a la realización de la concentración y son necesarias a tal fin, el apartado 1 del artículo 21 del Reglamento de concentraciones dispone que dicho Reglamento es el único aplicable [...]. Por el contrario, si las restricciones no pueden considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin, siguen siendo potencialmente aplicables los artículos 81 y 82 del Tratado CE.” Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52005XC0305%2802%29> [última visita: 28 de julio de 2023] y Competition & Markets Authority, Mergers: Guidance on CMA’s jurisdiction and procedure (“**Guía CMA2**”), Anexo C. Disponible en: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/1044636/CMA2_guidance.pdf [última visita: 28 de julio de 2023].

⁵⁹ Contrato de Compraventa de Acciones, pp. 56.58.

57. En cuanto al primer requisito, se debe atender a parámetros objetivos, no bastando que aquello sea afirmado por las Partes o que su celebración sea en el mismo contexto o al mismo tiempo que la operación. Se trata, más bien, de una vinculación económica, en el sentido de que la cláusula en análisis permita una adecuada transición hacia la nueva estructura luego de la operación⁶⁰. Respecto al segundo requisito, se debe ponderar si, en ausencia de estas restricciones, la operación no se podría implementar o se haría en condiciones distintas⁶¹.
58. Ahora bien, una vez que se ha establecido que determinada cláusula o acuerdo es una restricción accesoria a la Operación, corresponde evaluar si es proporcional. De acuerdo con lo sostenido en jurisprudencia relevante: “[...] *una cláusula de no competir sólo podrá estimarse ajustada a la normativa sobre defensa de la libre competencia, en la medida que sea directamente necesaria para la operación principal (esto es, que en ausencia de dicha cláusula la operación no se materializaría) y proporcional a tal efecto, en términos de su duración, contenido y ámbito geográfico*”⁶² (énfasis añadido).
59. Para evaluar la proporcionalidad de las restricciones accesorias, tanto el H. TDLC como esta Fiscalía, han establecido que estas restricciones deben estar limitadas en: (i) su ámbito material, no debiendo extenderse más allá del giro estrictamente necesario para garantizar los fines de la operación principal; (ii) su ámbito espacial, no debiendo exceder la zona geográfica en que produce efectos la operación principal; y (iii) su ámbito temporal, no debiendo extenderse más allá de lo estrictamente necesario para garantizar los fines de la operación principal y sus efectos⁶³.
60. La cláusula diez del Contrato de Compraventa de Acciones establece que, por un periodo de cinco años luego del cierre de la Operación, los Vendedores y sus personas relacionadas, incluyendo a los señores [confidencial], no podrán, directa o indirectamente, de forma individual o asociados con terceros, por sí mismos o intermediarios, como propietario, socio, accionista, miembro, empleador, asesor o representante de una asociación, compañía, fideicomiso u otra organización o entidad comercial, desarrollar, involucrarse o participar, ser empleados o prestar cualquier otro servicio a cualquier persona involucrada en cualquier Negocio Competitivo⁶⁴⁻⁶⁵.

⁶⁰ Véase AE FNE/SMU, p. 2; e Informe Maicao/Socofar, párrafo 21. En el mismo sentido, Comunicación CE sobre restricciones accesorias, párrafo 13.

⁶¹ Véase AE FNE/SMU, p. 2. En el mismo sentido Comunicación CE sobre restricciones accesorias, párrafo 13.

⁶² AE FNE/SMU, p. 2

⁶³ Informe Uno Salud/Dental Salud, párrafo 22.

⁶⁴ Contrato de Compraventa de acciones, p. 56.

⁶⁵ Contrato de Compraventa de acciones p. 5: “*Negocio Competitivo corresponde cualquier negocio desarrollado en Chile que total o parcialmente compita o se proponga competir con el Negocio, con cualquier negocio desarrollado por las Sociedades Objeto al cierre de la Operación y cualquier negocio que al cierre de la Operación cualquiera de las Sociedades Objeto se proponga desarrollar en cualquier tiempo durante un periodo de tres años luego del cierre de la Operación*”. Traducción libre de: “*Competing Business means any business carried on within Chile which wholly or partly competes or proposes to compete with: (i) the Business; (ii) any business carried on by any of the Companies at the Closing Date; or (iii) any business which at the Closing Date any of the Companies proposes to carry on at any time during the three years following the Closing Date*”.

Por su parte, el citado contrato define Negocio o *Business*. Al respecto, véase Contrato de Compraventa de acciones, p. 4: “*Negocio corresponde a soluciones de infraestructura y servicios para continuidad de energía en procesos críticos. Esto incluye la ingeniería, aprovisionamiento, ventas, instalación, mantenimiento y*

61. En cuanto a los requisitos de vinculación y necesidad de esta cláusula para la implementación de la Operación, el Comprador ha indicado que esta restricción apunta a garantizar la efectividad de esta, el traspaso del *know-how* y los conocimientos técnicos de las Vendedoras y la mantención del valor íntegro de los activos transferidos⁶⁶. Tales fundamentos son consistentes con los criterios seguidos en esta sede en decisiones previas. Por tanto, es posible considerar la Cláusula de No Competencia como una restricción accesoria a la Operación, por lo que —a continuación— corresponde evaluar su proporcionalidad.
62. Sobre el alcance material, la restricción en análisis se encuentra limitada al negocio desarrollado por las Sociedades Objeto, por tanto, dado que no excede el giro estrictamente necesario para garantizar los fines de la operación principal, se ajusta a los criterios establecidos en la jurisprudencia. Por su parte, en cuanto a su alcance geográfico, esta restricción tiene aplicación a nivel nacional, que corresponde a la zona en que produce efecto la operación principal, por lo que se ajusta a los criterios asentados en la jurisprudencia.
63. Finalmente, en cuanto a su alcance temporal, según se ha expuesto, la Cláusula de No Competencia tiene un plazo de vigencia de cinco años desde el cierre de la Operación. Este plazo excede el tiempo máximo que tanto el H. TDLC⁶⁷ como esta Fiscalía⁶⁸ han estimado como aceptable, y las Partes no han aportado antecedentes

soluciones integradas de UPS/rectificadores, HVAC, supresión de incendios u otras soluciones electro-técnicas para continuidad, calidad y eficiencia energética”. Traducción libre de: “*Business means infrastructure solutions and services for operational energy continuity of critical processes. This includes engineering, procurement, sales, set up, maintenance of integrated solution of which: UPS/rectifies, HVAC, fire suppression, and other electro-technical solutions for energy continuity, energy quality and energy efficiency*”.

⁶⁶ Véase declaración de Legrand de fecha 1 de junio de 2023 “FNE: [...] si nos pudiera explicar, en términos generales cuál serían [...] los fundamentos del establecimiento de esta cláusula [de no competir]. Declarante: [...] entiendo yo que estas cláusulas tienden a ser adicionales en este tipo de operación [...] de asegurarse que el dueño, que queda libre después del closing, de finalizar la operación, que podría irse con todo el *know-how* y, más encima, con recursos suficientes para empezar de cero”; y respuesta de Legrand al Oficio Ord. N°919 de fecha 20 de junio de 2023, p. 3 “[...] sostenemos que los acuerdos entre las Partes plasmados en la Cláusula Décima del SPA se encuentran justificados, en virtud de: (i) el traspaso de *know-how* del negocio y los conocimientos técnicos que tienen las vendedoras; (ii) la fidelidad de la cartera de clientela del negocio y la mantención del valor íntegro de los activos transferidos; y (iii) la inexistencia de barreras a la entrada relevantes”.

⁶⁷ Véase: (i) Resolución N°20/2007, p. 43 “En la operación consultada no se podrán establecer prohibiciones, restricciones o condiciones a la participación del vendedor y sus filiales [...] que excedan del plazo de dos años contados desde la fecha de esta resolución”; (ii) Resolución N°23/2008, p. 36 “La participación del Banco Santander Central Hispano S.A. y/o sus filiales [...] no podrá ser prohibida, restringida o condicionada por un plazo superior a dos años”; (iii) Resolución AE N°2/2010, pp. 1-2 “Y respecto de la limitación a entregar en arrendamiento inmuebles para la instalación de supermercados, establecida en el denominado “Contrato Marco Santo Domingo”, se limita su extensión temporal a dos años, contados desde la fecha de aprobación del acuerdo por este tribunal”; y (iv) Resolución N°43/2012, p. 115-116 “[...] para facilitar la entrada al mercado de actores que ya han adquirido *know how* sobre el mismo y en concordancia con la medida propuesta por la propia SMU, esta deberá modificar las cláusulas de no competencia acordadas con los anteriores controladores de las cadenas adquiridas por SDS, ajustándolas a un plazo máximo de dos años desde sus suscripción original” (énfasis añadido).

⁶⁸ Véase: (i) AE FNE/SMU, p. 4 “Las cláusulas de no competencia que SMU celebre en el marco de nuevas adquisiciones tendrán una duración máxima de dos años, contados desde la fecha de su suscripción. Igual plazo regirá respecto de las cláusulas de no competencia suscritas por SMU a la fecha, el que se contará desde la fecha de aprobación del presente acuerdo extrajudicial”; (ii) Informe Maicao/Socofar, párrafo 32 “[...] respecto del ámbito temporal, el plazo inicial de 10 años se reduce a dos años a contar del 9 de mayo del año 2012”; (iii) Informe Tecsa-ICEM/Salfacorp, párrafo 88 “[...] En principio, esta Fiscalía considera que, en términos generales, cláusulas de no competir superiores a dos años restringen innecesariamente la competencia, a menos que involucren también el *know-how*. caso en el cual se acepta su prolongación hasta por un año”.

que permitan justificar la necesidad de ese plazo⁶⁹. Por tanto, a juicio de esta División, la restricción en análisis no es proporcional en cuanto a su alcance temporal.

64. Según se expuso *supra*, con fecha 29 de junio de 2023 esta División expuso a las Partes las aprensiones preliminares sobre el plazo de vigencia de la Cláusula de No Competencia.
65. En respuesta a aquello, con fecha 11 de julio de 2023 las Partes presentaron una propuesta de Medidas de Mitigación, mediante la cual se comprometen a modificar el plazo de la obligación establecida en la cláusula diez, reduciendo su plazo de vigencia desde cinco a tres años desde el cierre de la Operación. Asimismo, se comprometen a efectuar las demás enmiendas que sean procedentes para efectos de consistencia del contrato⁷⁰.
66. De acuerdo con lo establecido en la Guía de Remedios, esta División evaluó la efectividad, idoneidad, factibilidad de implementar y proporcionalidad de las Medidas de Mitigación propuestas por las Partes⁷¹. En base a ello, se concluyó que se cumplen tales criterios, toda vez que las medidas propuestas apuntan directamente a las aprehensiones expuestas por esta División a las Partes, en el sentido de reducir el plazo de vigencia de la Cláusula de No Competencia. Además, dichas medidas son proporcionales a los reparos expuestos a las Partes, pues se ajustan a los lineamientos de la jurisprudencia nacional en esta sede. Finalmente, esta medida es factible de implementar y ejecutar, toda vez que el perfeccionamiento de la Operación se condiciona al hecho que las Partes modifiquen el Contrato de Compraventa de acciones según lo comprometido.

VI. CONCLUSIÓN

67. En atención a los antecedentes antes señalados, y al análisis realizado en este Informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración a condición de que se dé cumplimiento a las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes. Lo anterior salvo el mejor parecer del señor Fiscal, y sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Vicente Lagos
Toro

Firmado digitalmente por
Vicente Lagos Toro
Fecha: 2023.07.28 16:52:14
-04'00'

VICENTE LAGOS TORO
JEFE DE DIVISIÓN FUSIONES (S)

FSI/LLS/EAM

adicional"; y (iv) Informe Uno Salud/Dental Salud, párrafo 23 "[...] se ha entendido que las cláusulas de no competir superiores a dos años restringen innecesariamente la competencia" (énfasis añadido).

⁶⁹ Véase Respuesta de Legrand a Oficio Ord. N°919-2023 de fecha 20 de junio de 2023.

⁷⁰ Medidas de Mitigación, p. 1 "Legrand se compromete a que, dentro de los próximos 10 días hábiles, se suscribirá una modificación del contrato en idioma inglés denominado "Share Sale and Purchase Agreement" celebrado con fecha 21 de abril de 2023 entre, por un lado y como compradora, Legrand y, por el otro y como vendedoras, Inversiones Tek SpA, Desarrollo e Inversiones MPC SpA y Asesorías Comerciales Pirque SpA, en virtud de la cual las partes modificarán el plazo de la obligación de no competencia establecida en la cláusula 10 de dicho contrato, reduciéndolo de 5 a 3 años contados desde la fecha del cierre de la Operación, y se efectuarán las demás enmiendas que sean procedentes para efectos de consistencia del referido contrato".

⁷¹ Guía de Remedios, párrafos 8-13.