

ANT.: Adquisición de control en Inversiones Trek Trading Limitada por parte de Inversiones Kaufmann Chile S.A.
Rol FNE F413-2024.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 8 de mayo de 2025.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)

DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad con lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, 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, en forma pura y simple, por las razones que a continuación se señalan:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 13 de diciembre de 2024, mediante documento de ingreso correlativo N°59.135-2024 (“**Notificación**”), Inversiones Kaufmann Chile S.A. (“**Kaufmann**” o “**Comprador**”), junto con Inversiones AMS Limitada (“**AMS**”), Asesorías e Inversiones Andreas Limitada (“**Andreas**”) y Asesorías e Inversiones Inmaco Limitada (“**Inmaco**”, conjuntamente con AMS y Andreas, “**Vendedoras**”, y estas últimas junto con Kaufmann, “**Partes Notificantes**”) notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración consistente en la eventual adquisición de influencia decisiva en Inversiones Trek Trading Limitada (“**Trek**” o “**Entidad Objeto**”, junto a Kaufmann, “**Partes**”) por parte de Kaufmann (“**Operación**”), y solicitaron la exención de acompañar determinados antecedentes a la Notificación.
2. Con fechas 30 de diciembre de 2024 y 24 de enero de 2025, la Fiscalía emitió resoluciones por medio de las cuales declaró la falta de completitud de la Notificación y, a su vez, acogió parcialmente su solicitud de eximirlos de presentar ciertos antecedentes del Reglamento sobre Notificación de una Operación de Concentración, aprobado en el artículo segundo del Decreto Supremo N°41, de 2021, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo (“**Reglamento**”). Mediante presentaciones de fechas 14 de enero de 2025, ingreso correlativo N°59.775-2025 (“**Primer Complemento**”) y 31 de enero de 2025, ingreso correlativo N°60.124-2025 (“**Segundo Complemento**”) las Partes subsanaron los errores y omisiones detectados en la Notificación y, a su vez, nuevamente solicitaron eximirse de acompañar cierta información del Reglamento¹.

¹ La Notificación fue realizada conforme al mecanismo de notificación simplificada, contenido en el artículo 7 del Reglamento. No obstante, mediante el Primer Complemento, por no cumplirse los supuestos de este mecanismo de procedencia respecto de uno de los mercados que fueron declarados, las Partes Notificantes tuvieron que complementar la Notificación conforme al mecanismo de notificación ordinario, del artículo 3 del Reglamento.

3. Con fecha 11 de febrero de 2025, la Fiscalía emitió resoluciones por medio de las cuales instruyó el inicio de la investigación de la Operación conforme con el artículo 50 inciso tercero del DL 211, bajo el Rol FNE F413-2024 (“**Investigación**”), y acogió la solicitud de exención presentada con el Segundo Complemento.
4. Con fecha 17 de marzo de 2025, y de conformidad con lo establecido en el artículo 60 inciso segundo del DL 211, la Fiscalía y las Partes Notificantes acordaron suspender por 30 días hábiles administrativos el plazo de Investigación contemplado en el artículo 54 del DL 211². En dicho periodo esta División realizó gestiones de investigación adicionales, con el objeto de evaluar los posibles efectos de la Operación en la competencia.

II. PARTES Y OPERACIÓN

5. Kaufmann es una sociedad anónima cerrada constituida bajo las leyes chilenas, perteneciente al “Grupo Kaufmann”, cuyas principales actividades en Chile son la importación, arrendamiento, distribución y comercialización de todo tipo de vehículos y equipos, así como sus repuestos, partes, piezas y accesorios, y la prestación de servicios de reparación, mantenimiento y servicio técnico³. Sus clientes desarrollan sus actividades en diversas industrias, tales como la minería, la agricultura y la construcción.
6. En particular, en relación con la comercialización de vehículos de la categoría de camiones, el Comprador, a través de las sociedades Comercial Kaufmann S.A. (“**Comercial Kaufmann**”) y Comercial Motores de Los Andes SpA (“**Andes Motors**”), distribuye en Chile las marcas Mercedes Benz, Freightliner, FUSO, Maxus, Iveco y Foton, mientras que, en relación con la comercialización de equipos de la categoría de maquinaria pesada, a través de Andes Motors, actúa como distribuidor de la marca SANY⁴. Por su parte, el año 2023 Kaufmann adquirió control en la sociedad Peña, Spoerer y Cía. S.A. (“**PESCO**”)⁵, mediante la cual participa en la venta de equipos que se montan o carrozan en camiones y otras maquinarias para las industrias minera, forestal, medio ambiental, de emergencia y para el sector público. Kaufmann también participa en el arrendamiento de camiones y otra maquinaria, mediante Pesco Rental S.A. (“**Pesco Rental**”) para las mismas industrias⁶. Adicionalmente, en relación con la comercialización de equipos del tipo rodados o

² Entre otras razones, esta suspensión fue motivada por el hecho de que, durante la Investigación, las Vendedoras informaron en respuesta al Oficio Ord. N°265-2025, con fecha 18 de febrero de 2025, ingreso correlativo N°60.528-2025, que dentro de la flota de camiones de Trek disponibles para el arriendo se encontraba [1]. Dicha respuesta llevó a esta División a realizar diligencias adicionales destinadas a analizar los supuestos traslapes horizontales, verticales y riesgos que se podrían haber originado a raíz de esta información. Finalmente, en declaración prestada por el Gerente General de Trek ante esta Fiscalía, de fecha 25 de marzo de 2025, y en respuesta al Oficio Ord. N°698-2025, de fecha 7 de abril de 2025, ingreso correlativo N°61.679-2025, las Vendedoras corrigieron los antecedentes originalmente aportados, informando que no participarían en el servicio de arriendo de este tipo de camión, sino que, más bien, contarían con [1], con características y especificaciones técnicas que diferirían en gran medida del [1]. **[Nota Confidencial 1]**.

Por otra parte, con fecha 26 de febrero de 2025, ingreso correlativo N°60.719-2025, el Comprador acompañó, en respuesta al Oficio Ord. N°313-2025, un contrato de distribución con la empresa Representaciones Industriales S.A. relativo a semirremolques o rodados. Esta respuesta requirió la realización de diligencias investigativas adicionales destinadas a analizar los eventuales riesgos que se podrían originar a raíz de este traslape vertical.

Esta información entre corchetes y su enumeración correlativa se refiere a información de carácter reservada o confidencial, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en el Anexo A de Notas Confidenciales. Se hace presente que la presente versión pública fue realizada en base a la versión censurada que tuvo a la vista el el Fiscal Nacional Económico (S) para efectos de la firma de la correspondiente Resolución que aprueba la Operación de manera pura y simple.

³ Véase: Notificación, párrafos 6 y 7.

⁴ Véase: documento titulado “*Descripción detallada de las actividades – Kaufmann*”, acompañado como Anexo por parte del Comprador al Primer Complemento.

⁵ Operación de concentración que fue conocida y aprobada de manera pura y simple por la Fiscalía con fecha 16 de marzo de 2023, en investigación seguida bajo el Rol FNE F337-2022.

⁶ Véase: documento titulado “*Descripción detallada de las actividades – Kaufmann*”, acompañado como Anexo por parte del Comprador al Primer Complemento.

semirremolques⁷, Kaufmann mantiene un contrato de distribución con la empresa Representaciones Industriales S.A. (“**Tremac**”)⁸ en virtud del cual realiza la venta individual de estos productos o la venta conjunta con sus camiones⁹.

7. Las Vendedoras son sociedades constituidas bajo las leyes chilenas, cuyas principales actividades consisten en realizar asesorías, inversiones inmobiliarias y gestión empresarial en empresas de distinto rubro, relacionados principalmente al negocio de arriendo de vehículos y maquinaria de alta tecnología e innovación para la minería, así como también inversiones en el sector inmobiliario y de construcción¹⁰, entre otros.
8. La Entidad Objeto –Trek– es una sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes chilenas, cuyas actividades consisten en el arriendo y subarriendo de camiones de carga mediana y pesada carrozados con distintos tipos de equipo¹¹, de camiones de carga mediana y pesada del tipo tractocamiones, de forma individual o conjunta a semirremolques¹², y de maquinaria pesada¹³⁻¹⁴. En particular, los servicios de arriendo de camiones y maquinaria ofrecidos por Trek incluyen la realización de todas las mantenciones preventivas y correctivas necesarias para garantizar el funcionamiento ininterrumpido de los equipos arrendados a sus clientes, quienes operan principalmente en el rubro minero¹⁵. Para estos efectos, la compañía opera talleres ubicados en las comunas de Rancagua, Copiapó, Antofagasta, Calama, Pozo Almonte y Lampa¹⁶.
9. La Operación consiste en la eventual adquisición del 51% de participación accionaria en Trek por parte de Kaufmann, previa transformación de Trek desde una sociedad de responsabilidad limitada a una sociedad por acciones¹⁷. Conforme a lo anterior, la Operación corresponde a la hipótesis prevista en el artículo 47 letra b) del DL 211, al adquirir Kaufmann derechos que le permitirán tener control e influir decisivamente en la administración de la Entidad Objeto¹⁸.

⁷ A lo largo de este Informe se utilizará el concepto de rodados y semirremolques indistintamente.

⁸ Conforme lo informado en la Notificación, desde el año 2011 Kaufmann es, a su vez, titular de una participación accionaria –ascendente al [2]– de Tremac, empresa fabricante y comercializadora de equipos sobre camión, remolques y semirremolques en Chile. Al respecto, esta División realizó diligencias investigativas destinadas a determinar el alcance de las prerrogativas de Kaufmann sobre Tremac, examinando: (i) los lineamientos establecidos en la Guía de Competencia de la Fiscalía, de junio de 2017; (ii) los derechos y facultades del pacto de accionistas, los estatutos sociales y la estructura organizacional de Tremac; (iii) respuesta de Kaufmann a Oficio Ord. N°264-2025, de fecha 20 de febrero de 2025; (iv) respuesta de Tremac a Oficio Ord. N°507-2025, de fecha 25 de marzo de 2025; (v) declaración de representantes de Tremac, de fecha 13 de marzo de 2025; y, (vi) declaración de representantes de Kaufmann de fecha 7 de abril de 2025. Al respecto, para efectos del análisis del presente Informe se concluyó preliminarmente que dichas prerrogativas se encontrarían relacionadas al cuidado de la inversión de Kaufmann como accionista de Tremac. No obstante no fue necesario profundizar mayormente en ello, pues incluso en el evento de asumir que las mismas le otorgan a Kaufmann un control negativo sobre Tremac, las conclusiones arribadas en el presente informe no se verían modificadas, conforme se verá más adelante. **[Nota Confidencial 2].**

⁹ Véase: (i) respuesta de Kaufmann a Oficio Ord. N°313-2025, de fecha 26 de febrero de 2025; y, (ii) declaración de representantes de Kaufmann, de fecha 7 de abril de 2025.

¹⁰ Véase: Notificación, párrafos 9 a 14. Se hace presente que la participación de las Vendedoras, en particular de AMS, en el negocio de arriendo de vehículos y maquinaria de alta tecnología e innovación para la minería, se realiza exclusivamente a través de Trek.

¹¹ A modo ejemplar, camiones aljibe, camiones tolva y camiones *ampliroll* o polibrazos.

¹² Se hace presente que, a lo largo de este Informe, salvo que se haga la distinción explícita entre camiones carrozados y tractocamiones, al utilizar el concepto de “camiones” se abarca a ambos tipos de camiones.

¹³ Véase: Notificación, párrafos 16 y 17.

¹⁴ A modo ejemplar, excavadoras, motoniveladoras y cargadores frontales.

¹⁵ Adicionalmente, y de manera excepcional, el servicio de arriendo de maquinaria pesada puede incluir su operación.

¹⁶ Véase: documento titulado “Anexo 4 a) – Vendedoras”, pp. 2 y 3, acompañado como Anexo por parte de las Vendedoras a la Notificación.

¹⁷ Actualmente, los accionistas de Trek dividen su participación accionaria en la compañía de acuerdo con la siguiente proporción: [3]. Kaufmann adquiriría el 51% del capital de Trek a AMS, Andreas e Inmaco en la siguiente proporción: [3]. Véase: Notificación, párrafos 1 y 19. **[Nota Confidencial 3].**

¹⁸ Conforme lo indicado por las Partes Notificantes en la Notificación, [4]. Al respecto, esta División pudo confirmar dicho entendimiento al analizar los documentos donde consta la Operación. Véanse: (i) Notificación, párrafos

III. INDUSTRIA

10. Un primer paso para el análisis de una operación de concentración supone identificar la superposición en la actividad de las Partes a que dará lugar su perfeccionamiento. De esta manera, para el análisis de esta Operación, se consideró que las Partes traslapan horizontalmente sus actividades en el arrendamiento de camiones de carga mediana y pesada (indistintamente “**camiones medianos y pesados**”), considerando las actividades de Trek y de Kaufmann, a través de Pesco Rental.
11. Adicionalmente, la Operación genera traslapes verticales entre las actividades de las empresas del grupo del Comprador con la Entidad Objeto. Estos traslapes verticales consisten en: (i) la comercialización de camiones nuevos medianos y pesados¹⁹, aguas arriba, como insumo para el arrendamiento de camiones medianos y pesados, aguas abajo; (ii) la comercialización de equipos carrozables²⁰, por una parte, y de semirremolques o rodados²¹, por otra, aguas arriba, como insumo para el arrendamiento de camiones medianos y pesados, aguas abajo; y (iii) la comercialización de maquinaria pesada²², aguas arriba, como insumo para el arrendamiento de maquinaria pesada, aguas abajo.

III.1. Comercialización de camiones, equipos, rodados o semirremolques y maquinaria pesada

12. En pronunciamientos previos relativos a la comercialización en la industria automotriz, esta División ha admitido diversas clasificaciones que resultan relevantes para este análisis, entre ellas: (i) por el uso de los vehículos, entre vehículos nuevos y usados²³; y, (ii) por el tipo de vehículos, entre vehículos livianos y medianos, camiones, y buses. En relación con esta segunda clasificación, se ha planteado que cada segmento difiere entre sí en cuanto a las características y formas en las que se realiza su comercialización, así como también en los factores que inciden en su evolución y desempeño²⁴. Por tanto, la comercialización de camiones se debe tratar como una industria o segmento en sí mismo.
13. Por su parte, esta División ha indicado que es posible clasificar los camiones según categorías de tonelaje entre camiones livianos, camiones medianos y camiones pesados, así como también según el uso final de los mismos²⁵. Adicionalmente, según la información que fue posible recopilar en esta Investigación, una distinción adicional que correspondería tener presente en relación con la comercialización de camiones sería entre *camiones carrozables* y *tractocamiones*. Los primeros hacen referencia a aquellos camiones medianos y pesados que se caracterizan por llevar montados directamente sobre el chasis distintos equipos carrozables –por ejemplo, una tolva o un estanque aljibe– por medio de un proceso que se denomina “carrozar”²⁶, mientras que los tractocamiones corresponden a

42 y 43; y, (ii) documento titulado “Anexo 8.02 (iii) Pacto de Accionistas de Inversiones Trekrading SpA” acompañado como Anexo por las Partes Notificantes a la Notificación. **[Nota Confidencial 4]**.

¹⁹ A través de Comercial Kaufmann y Andes Motor.

²⁰ A través de PESCO.

²¹ A través de Comercial Kaufmann.

²² A través de Andes Motor.

²³ Véase: Informe de aprobación de la Fiscalía en “Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.” Rol FNE F233-2020 (“Informe Fiat-Peugeot”), párrafo 27.

²⁴ Véase: Informe de aprobación de la Fiscalía en “Adquisición de control en Peña, Spoerer y Cía. S.A. por parte de Inversiones Kaufmann Chile S.A.” Rol FNE F337-2022 (“Informe PESCO-Kaufmann”), párrafo 12.

²⁵ Véase: Informe PESCO-Kaufmann, párrafo 27. Lo anterior es consistente con información recopilada por la Asociación Nacional Automotriz de Chile A.G. (“ANAC”), en su “Anuario Automotriz 2016-2017” (“Anuario Automotriz ANAC”, p. 70, disponible en: <<https://www.anac.cl/wp-content/uploads/2017/11/Anuario-2017.pdf>> [última visita: 08.05.2025]).

²⁶ Según se explica en la nota al pie N°9 del Informe PESCO-Kaufmann, “[e]n la industria automotriz, se entiende por “carrozar”, el proceso de instalar carrocería a un vehículo, esto es, el proceso mediante el cual se monta un equipo

aquellos camiones pesados que se caracterizan por traccionar un semirremolque – estructura con ruedas–, a través de un sistema de enganche, sin llevar la carga directamente sobre el chasis –por ejemplo, un semirremolque tipo rampa–²⁷.

14. De esta manera, la funcionalidad del camión puede variar dependiendo del equipo que se carroza sobre el camión²⁸. En este sentido: (i) un camión carrozado con un equipo tolva estará destinado a ser utilizado para la carga, descarga y el transporte de materiales, principalmente de áridos como tierra, grava o arena; (ii) un camión carrozado con un equipo aljibe estará destinado al transporte de aguas u otros líquidos; (iii) un camión carrozado con un equipo *ampliroll* o polibrazo se trata de un camión al que se le carroza un brazo hidráulico con un gancho que le permitirá cargar y descargar contenedores de carga pesada; y, (iv) un camión carrozado con un equipo grúa especializada tipo pluma se trata de un camión que tiene instalada una grúa en su plataforma, permitiéndole levantar y mover cargas pesadas²⁹.
15. Por el contrario, en el caso de los semirremolques analizados en la Investigación, estos se encuentran principalmente destinados a cumplir funciones de transporte de la flota o de los materiales que serían utilizados por los clientes. Por su parte, es característico de los semirremolques la facilidad con la cual es posible engancharlos y desengancharlos del tractocamión que los remolca –camión que debe ser de la categoría “pesado”– y el hecho de que, al igual que los vehículos, deben tener una patente propia³⁰.
16. En cuanto a la comercialización de camiones, en Chile existen varios actores dedicados a su importación y comercialización, ya sea mediante filiales de las marcas de camiones directamente instaladas en el país, como es el caso de Volvo³¹ y Scania³², o mediante contratos de distribución con empresas ubicadas en el territorio nacional, como es el caso, por ejemplo, del grupo Kaufmann con las marcas Mercedes Benz, Freightliner, FUSO, Maxus, Iveco y Foton, del grupo Salfa³³ que comercializa en Chile las marcas Mack y Renault Trucks, y del grupo SKC³⁴ con las marcas DAF, JMC y Kenworth.
17. Por su parte, respecto de la comercialización de equipos que se carrozan en camiones, los agentes económicos que comercializan estos productos en Chile pueden variar dependiendo del tipo de equipo carrozable del que se trate³⁵.

destinado a una finalidad técnica específica (como, por ejemplo, grúas hidráulicas, aljibes para el transporte de agua, etc.) sobre un camión destinado especialmente para ello”. Asimismo, según se señaló en ese mismo Informe, los equipos pueden ser carrozados únicamente en camiones de carga mediana y pesada, lo que fue corroborado durante esta Investigación. Véanse: (i) Informe PESCO-Kaufmann, párrafos 14 y 25; (ii) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; y, (iii) declaración de representantes de PESCO y Pesco Rental de fecha 24 de marzo de 2025.

²⁷ Véanse: (i) Anuario Automotriz ANAC, p. 68, disponible en: <<https://www.anac.cl/wp-content/uploads/2017/11/Anuario-2017.pdf>> [última visita: 08.05.2025]; (ii) declaración de representante de Kaufmann de fecha 12 de febrero de 2025; y, (iii) declaración de representante de Trek de fecha 25 de marzo de 2025.

²⁸ Véase: Informe PESCO-Kaufmann, párrafos 14 y 25.

²⁹ Véanse: (i) documento titulado “Sustitución y cercanía competitiva – camiones” acompañado por las Vendedoras como anexo al Segundo Complemento; y (ii) respuesta de Trek a Oficio Ord. N°698-2025, de fecha 7 de abril de 2025. Adicionalmente, se hace presente que la referencia es únicamente a estos cuatro tipos de equipos pues, como se verá, es respecto de ellos que la Operación genera traslapes.

³⁰ Véanse: (i) declaración de representantes de Tremac, de fecha 13 de marzo de 2025; (ii) declaración de representante de Trek de fecha 25 de marzo de 2025; y, (iii) declaración de representantes de Kaufmann de fecha 7 de abril de 2025.

³¹ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/camiones-volvo/>> [última visita: 08.05.2025].

³² Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/camiones-scania/>> [última visita: 08.05.2025].

³³ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/camiones-mack/>> y <<https://www.anac.cl/camiones-renault/>> [última visita: 08.05.2025].

³⁴ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/camiones-daf/>>, <<https://www.anac.cl/camiones-jmc/>>, y <<https://www.anac.cl/camiones-kenworth/>> [última visita: 08.05.2025].

³⁵ Véanse: (i) respuestas competidores a Oficio Circ. Ord. N°13-2025, de fecha 13 de febrero de 2025, Oficio Circ. Ord. N°18-2025, de fecha 3 de marzo de 2025 y Oficio Circ. Ord. N°21-2025 de fecha 7 de marzo de 2025; y (ii) respuesta Kaufmann a Oficio Ord. N°264-2025, de fecha 20 de febrero de 2025.

18. Así, en el caso de equipos tolva, encontramos en la industria oferentes como Kaufmann, a través de PESCO, Epyza, Salfa, CLEMSA y Tolvas CIP, mientras que en equipos del tipo aljibe encontramos actores como PESCO, Salfa, Tolvas CIP, KYB Equipos y Maestranza Almahue. Por su parte, en el caso de equipos *ampliroll* encontramos actores como PESCO, Imer Chile, SIMMA y HYVA, y en grúas especializadas tipo pluma actores como PESCO, Imer Chile, SIMMA, Salfa y Grúas PM. Un elemento característico que diferencia estos equipos es que, en el caso de las tolvas y de los aljibes, estos son directamente fabricados en maestranzas chilenas, mientras que los comercializadores de *ampliroll* y grúas especializadas tipo pluma suelen contar con representaciones de marcas internacionales para su importación³⁶.
19. En relación con la comercialización de rodados o semirremolques³⁷, y de conformidad con las diligencias de la Investigación, fue posible corroborar que existe una serie de actores dedicados a la venta de estos productos en Chile, ya sea fabricando directamente en maestranzas chilenas o importándolos desde otros países³⁸. Así, participan en esta industria actores como Epyza, Goren, Machile y Librelato.
20. La comercialización de maquinaria pesada se refiere a aquella comúnmente conocida como “maquinaria amarilla” en la construcción, minería y otras industrias. Respecto de esta, y al igual que sucede en el caso de los camiones carrozados con equipos, la función de cada maquinaria varía según el tipo específico de que se trate. Así: (i) las retroexcavadoras están diseñadas para aplicaciones de trabajo pesado, equipadas con un “cucharón” en la parte trasera para excavación y un “balde” en la parte delantera para trabajos de carga, empuje y nivelación de materiales; (ii) las excavadoras corresponden a maquinaria autopropulsada también utilizada para aplicaciones de trabajo pesado, pero únicamente para la excavación y extracción de material o escombros; (iii) los cargadores frontales son máquinas utilizadas para la carga de materiales específicamente en camiones o sitios de construcción; (iv) los manipuladores telescópicos corresponden a aquellos equipos autopropulsados capaces de manipular materiales a gran altura o en terrenos difíciles; (v) la motoniveladora es una maquinaria pesada utilizada para nivelar terrenos y preparar superficies, especialmente en la construcción de carreteras; y, (vi) los rodillos compactadores corresponden a equipos autopropulsados destinados a “compactar” el suelo o terreno³⁹.
21. De acuerdo con la información recopilada en el marco de esta Investigación, la estructura de funcionamiento de la comercialización de maquinaria pesada se asemeja en gran medida a la de la comercialización de vehículos⁴⁰. Así, existen marcas de maquinaria pesada que importan y comercializan directamente productos en Chile a través de sus filiales, como es el caso de Komatsu⁴¹, XCMG⁴² y Facma⁴³, mientras que otras marcas celebran contratos de distribución con empresas ubicadas en el territorio nacional, como es el caso, por ejemplo, de la marca SANY con Kaufmann, de la marca Caterpillar con el grupo

³⁶ Véanse: (i) declaración de representantes de empresa comercializadora competidora de fecha 21 de febrero de 2025; y, (ii) declaración de representantes de PESCO y Pesco Rental de fecha 24 de marzo de 2025.

³⁷ Industria respecto de la cual no ha existido pronunciamiento previo por parte de esta Fiscalía.

³⁸ Declaración de representantes de Tremac, de fecha 13 de marzo de 2025.

³⁹ Véanse: (i) documento titulado “*Descripción general de actividades – Trek Rental*” acompañado como Anexo por las Vendedoras a la Notificación; y, (ii) Primer Complemento, pp. 18 a 20. Adicionalmente, se hace presente que la referencia es únicamente a estos seis tipos de maquinaria pesada pues, como se verá, es respecto de ellas que se producen los traslapes en esta Operación.

⁴⁰ De manera tal que, incluso, los actores de esta industria forman parte de la misma asociación gremial – ANAC–.

⁴¹ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/komatsu/>> [última visita: 08.05.2025].

⁴² Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/xcmg/>> [última visita: 08.05.2025].

⁴³ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/facma/>> [última visita: 08.05.2025].

Finning⁴⁴, las marcas HAMM y John Deere con el grupo Salfa⁴⁵, las marcas Hangcha, JCB, Landini, Massey Ferguson y STILL con el grupo Dercomaq⁴⁶.

22. Los clientes de las empresas comercializadoras de camiones, equipos, rodados o semirremolques y maquinaria pesada abarcan un amplio espectro de personas naturales y jurídicas –incluyendo entidades estatales–, quienes desempeñan sus actividades en distintas industrias a lo largo del país⁴⁷. Uno de los posibles clientes de dichas empresas corresponde a aquellos agentes activos en el arrendamiento de camiones y maquinaria pesada.
23. En particular, respecto de la relación de las empresas comercializadoras de camiones y equipos con las empresas arrendadoras, de conformidad con los antecedentes recabados durante la presente Investigación, se concluyó que estas últimas pueden optar por distintas vías al momento de adquirir un camión carrozado con un equipo carrozable⁴⁸. Una alternativa consiste en adquirir tanto el camión como el equipo directamente a la empresa comercializadora de la marca del camión, correspondiéndole a esta última la entrega del producto final, esto es, el camión con el equipo ya carrozado⁴⁹. Otra opción consiste en adquirir, de manera separada, el camión y el equipo. En este escenario, lo más habitual es que sea la empresa proveedora del equipo la encargada de realizar el proceso de carrozado, una vez que el camión ha sido trasladado a sus talleres o maestranzas.
24. Considerando lo anterior, a continuación, el presente Informe ahondará en la industria del arrendamiento de camiones y maquinaria pesada.

III.2. Arrendamiento de camiones y maquinaria pesada

25. La oferta de servicios de arriendo de camiones⁵⁰ engloba un conjunto de dichos vehículos de las categorías de carga mediana y pesada, los que se encuentran carrozados o

⁴⁴ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/finning/>> [última visita: 08.05.2025].

⁴⁵ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/hamm/>>; <<https://www.anac.cl/jhon-deere-agricola/>>; y <<https://www.anac.cl/john-deere/>> [última visita: 08.05.2025].

⁴⁶ Al respecto, véase: <<https://www.anac.cl/hangcha/>>; <<https://www.anac.cl/jcb/>>; <<https://www.anac.cl/landini/>>; <<https://www.anac.cl/massey-ferguson/>>; y <<https://www.anac.cl/still/>> [última visita: 08.05.2025]. Indistintamente en este Informe se hablará de grupo Dercomaq o Inchcape.

⁴⁷ Véanse: (i) declaración de representante de Kaufmann de fecha 12 de febrero de 2025; (ii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; (iii) declaración de representante de empresa comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; y (iv) declaración de representante de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 26 de febrero de 2025.

⁴⁸ Véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; (ii) declaración de representante de Kaufmann de fecha 12 de febrero de 2025; (iii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; (iv) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 21 de febrero de 2025; y, (v) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 26 de febrero de 2025.

⁴⁹ Véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; (ii) declaración de representante de Kaufmann de fecha 12 de febrero de 2025; (iii) declaración de representante de empresa comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; y, (iv) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 26 de febrero de 2025.

En estos escenarios es la empresa arrendadora quien elige al proveedor del equipo a carrozar y se lo informa a la empresa comercializadora del camión para que ésta haga directamente las gestiones de compra y de “carrozamiento” del equipo, correspondiéndole a la empresa arrendadora hacer el pago del producto final (camión más equipo) al proveedor del camión.

⁵⁰ En relación con la industria del arrendamiento, tanto de camiones medianos y pesados, como de maquinaria pesada, esta Fiscalía no se ha pronunciado previamente. Al respecto, autoridades internacionales han analizado el arrendamiento de camiones en el contexto de los servicios de *leasing* operativo. Por su parte, mientras que distintos actores de la industria reconocieron posibles similitudes entre el arrendamiento de camiones y maquinaria pesada con los servicios de *leasing* operativo en el país, estos principalmente destacaron sus diferencias. Véanse: (i) Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, Informe y Propuesta de Resolución en Expediente C/0787/16, Petit Forestier/Fraikin, párrafos 21 y 22; (ii) Comisión Europea, Caso COMP/M.5217 - Gefa / Pema (“**Caso Gefa / Pema**”), párrafos 8 y 9; (iii) declaración de representantes de PESCO y Pesco Rental de fecha 24 de marzo de 2025; (iv) declaración de representante de Trek de fecha 25 de marzo de 2025; (v) declaración de representante de empresa

montados con diversos equipos que le otorgan funcionalidades propias. A su vez, también comprende camiones de la categoría tractocamiones, los que se pueden arrendar en conjunto a semirremolques, o de manera individual. Por su parte, existen también actores que ofrecen junto con el arriendo del *mix* de camiones, el arriendo de distintas maquinarias pesadas⁵¹⁻⁵².

26. La contratación de estos servicios de arriendo exige plazos mínimos en horas y semanas o meses que dependen de cada oferente y, de la misma manera, el plazo promedio de contratación en el que los activos se encuentran en arriendo dependerá de cada actor. Por regla general, se establece una contratación de 180 horas con un plazo mínimo de arrendamiento de un mes, pero que en la práctica puede llegar a superar los 12 meses, y con un periodo promedio de contratación por cada activo que va desde los cuatro a los ocho meses⁵³. La cantidad de horas y duración del contrato, junto con los costos de adquisición del camión y de la máquina, así como también otros costos de mantención y operativos, son las principales variables que tienen en cuenta los arrendadores para definir los precios a cobrar⁵⁴.
27. Uno de los elementos que caracteriza la prestación de los servicios de arrendamiento es que estos incluyen los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo de la flota de camiones y maquinaria, para efectos de poder garantizar el funcionamiento ininterrumpido de los mismos⁵⁵. Para ello, las empresas suelen operar talleres propios en sectores cercanos a las operaciones de sus clientes, ofreciendo servicios técnicos y mecánicos por personal especializado. Adicionalmente, tanto los servicios de arriendo de camiones como los servicios de arriendo de maquinaria se prestan, por regla general, sin incluir operadores especializados para la utilización de estos⁵⁶⁻⁵⁷, en atención a que son los propios clientes los que cuentan con sus operadores.

constructora de fecha 3 de abril de 2025; (vi) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; y, (vii) declaración de representante de empresa comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025.

En este sentido, en el pasado esta Fiscalía ha caracterizado los servicios de *leasing* operativo como aquellos servicios de arriendo de flotas de vehículos personalizados a las necesidades del cliente, en específico, personas jurídicas, por un periodo no menor a 12 meses. Este servicio incluiría la administración y mantención de la flota, para lo cual sería común que el oferente tenga y administre talleres propios o celebre convenios con talleres de terceros. Véase: Informe de aprobación en “*Adquisición de control en activos de la marca First por parte de Inversiones Mitta SpA*” Rol F223-2019, párrafo 14.

⁵¹ Como se detalla *infra*, existen actores que se dedican exclusivamente al arrendamiento de maquinaria pesada, sin ofrecer camiones carrozados o tractocamiones.

⁵² Excepcionalmente, de acuerdo con lo que informan las Vendedoras, en aquellas ocasiones en las que no se encuentre disponible un camión o maquinaria de la flota de la empresa, esta puede optar por arrendársela a terceros para darla en subarriendo a su cliente. Véase: documento titulado “*Descripción general de actividades – Trek Rental*”, acompañado como Anexo por las Vendedoras a la Notificación.

⁵³ Véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; (ii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; (iii) declaración de representantes de empresa arrendadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; y, (iv) declaración de representante de empresa arrendadora y comercializadora competidora de 25 de febrero de 2025.

⁵⁴ Es común en esta industria que: (i) para la definición de precios y adquisición de flota se utilice lo que se conoce como “*rental rate*”, cociente entre el ingreso mensual del arrendador y el costo de adquisición del producto; y, (ii) que existan descuentos asociados a mayores volúmenes de horas de utilización. Véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; (ii) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; y, (iii) declaración de representante de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 26 de febrero de 2025.

⁵⁵ Véanse: (i) documento titulado “*Descripción general de actividades – Trek Rental*”, acompañado como Anexo por parte de las Vendedoras a la Notificación; (ii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; y, (iii) declaración de representante de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 26 de febrero de 2025.

⁵⁶ Véanse: (i) documento titulado “*Descripción general de actividades – Trek Rental*”, acompañado como Anexo por parte de las Vendedoras a la Notificación; y, (ii) declaración de representante de empresa arrendadora y comercializadora competidora de 25 de febrero de 2025.

⁵⁷ Excepcionalmente, Trek ofrece servicios de operación de la maquinaria pesada que puede dar en arriendo. Véase: documento titulado “*Descripción general de actividades – Trek Rental*”, acompañado como Anexo por parte de las Vendedoras a la Notificación.

28. Los clientes que demandan servicios de arriendo de camiones y de maquinaria pesada desarrollan sus actividades en diversas industrias, tales como forestal, agrícola, y construcción urbana y de caminos. No obstante, quienes con mayor frecuencia contratan estos servicios son empresas mineras o contratistas de dicho sector⁵⁸. Por regla general, estos clientes cuentan con su propia flota de camiones y de maquinaria pesada, y recurren al arriendo en aquellos períodos de mayor actividad, cuando se encuentran en *peak* de producción y su flota no resulta suficiente para cubrir sus necesidades operativas. Por su parte, cuando las empresas contratistas –que usualmente demandan servicios de arriendo– disponen de flota ociosa, suelen también ofrecer en arriendo sus propios camiones y maquinaria, participando como un oferente más⁵⁹.
29. Esta División pudo constatar que uno de los elementos característicos de los clientes de la industria minera es que requieren que la flota que opera en sus faenas cumpla con estándares de equipamiento y seguridad que en general resultan mayores a los exigidos en otras industrias. Por esta razón, la oferta de arriendo suele disponer de camiones y maquinaria pesada capaces de satisfacer dichos estándares. En particular, tratándose de camiones medianos y pesados –tanto carrozados como tractocamiones–, fue posible identificar, entre otros, exigencias relativas a: (i) la antigüedad máxima del camión, que usualmente no puede superar los cinco a siete años, dependiendo de factores como las horas de uso; (ii) la potencia mínima del motor, desde 350 caballos de fuerza en adelante; y (iii) los sistemas de freno y otros mecanismos de seguridad activa, incluyendo, entre otros, *airbags* y sensores anticolidión⁶⁰⁻⁶¹.
30. En relación con la oferta de servicios de arriendo, fue posible identificar agentes económicos que ofrecen conjuntamente camiones medianos y pesados –carrozados con equipos y tractocamiones con o sin semirremolques– y de maquinaria pesada; este es el caso de empresas como Trek y MPG Maquinarias Limitada (“**Orocup**”). A su vez, existen actores que se encuentran verticalmente integrados con empresas constructoras –como el caso de Besalco Maquinarias Arrienda SpA (“**Besalco**”) parte del grupo Besalco, y MPM Rental (“**MPM**”) parte del grupo MPM–, e integrados con empresas contratistas y comercializadoras de camiones y/o maquinaria, como Arrendadora de Vehículos Limitada (también conocida como “**Salfa**”), parte del grupo Salfa, SK Rental S.A. (“**SKC**”) del grupo Sigdo Koppers, Komatsu Cummins Chile Arrienda S.A. (“**Komatsu**”) del grupo Komatsu Cummins, y Pesco Rental que forma parte del grupo Kaufmann⁶². Por otro lado, existen actores dedicados exclusivamente al arriendo de maquinaria pesada que se encuentran, a

⁵⁸ Véanse: (i) respuesta Trek a Oficio Ord. N°403-2025, de fecha 4 de marzo de 2025; (ii) respuestas de competidores de la industria de arrendamiento a Oficio Circ. Ord. N°19-2025; (iii) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; (iv) declaración de representante de empresa arrendadora y comercializadora competidora de 25 de febrero de 2025; y, (v) declaración de representante de empresa contratista de fecha 3 de abril de 2025.

⁵⁹ Véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; y, (ii) declaración de representante de empresa contratista de fecha 3 de abril de 2025.

⁶⁰ Véanse: (i) declaración de representante de empresa contratista de fecha 3 de abril de 2025; y, (ii) a modo ejemplar, el documento titulado “*Estándares de Control de Fatalidades*” elaborado por Codelco y disponible en: <https://www.codelco.com/prontus_codelco/site/docs/20140507/20140507174458/estandares_control_de_fatalidades_ecf_codelco.pdf> [última visita: 08.05.2025].

⁶¹ Adicionalmente, según fue señalado por algunos actores de la industria, existirían procesos de certificación a los que habría que someter tanto a los camiones como a la maquinaria pesada que ingresa a faenas mineras. En este sentido, una de estas certificaciones estaría a cargo de empresas especialistas independientes de la minera, que realizarían revisiones visuales de los camiones y máquinas y, en caso de encontrarse conforme, otorgarían la respectiva certificación. Asimismo, existiría otra certificación a cargo de las marcas o de los representantes de las marcas de camiones en Chile, que sería exigida por las mineras para dar cuenta de que los camiones carrozados con equipos especiales cumplen los estándares de seguridad y equipamiento que exige la respectiva minera. Véase: (i) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; y (ii) declaración de representante de empresa contratista de fecha 3 de abril de 2025.

⁶² Grupo que, a su vez, se encuentra integrado con PESCO, empresa comercializadora de equipos carrozables.

su vez, verticalmente integrados con empresas comercializadoras de maquinaria, como el caso de Finning Chile S.A. (“**Finning**”) del grupo Finning.

31. Para la prestación de estos servicios los arrendadores deben contar con una flota adecuada de vehículos y maquinaria. Si bien los procesos y políticas de adquisición de los camiones, equipos especiales, semirremolques y maquinaria pesada varían dependiendo del agente económico y de las dinámicas de oferta de estos productos, es común que estos sean adquiridos mediante *leasing* financiero directamente a las empresas comercializadoras de estos productos⁶³.

IV. MERCADO RELEVANTE

32. A continuación, se analizarán las posibles definiciones de mercado relevante de producto y geográfico aplicables a la Operación, tanto a nivel horizontal como vertical. Para ello se seguirán los criterios señalados en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de la Fiscalía, de mayo de 2022 (“**Guía de Análisis Horizontal**”). Puntualmente, para efectos de proceder al análisis de competencia, esta División optó por el escenario más conservador, es decir, aquel en que las Partes superpongan de manera efectiva o potencial sus actividades y concentren una mayor participación. Lo anterior, debido a que, en caso de descartarse riesgos en dicho escenario, en general, no resultará necesario efectuar una definición precisa del mercado relevante⁶⁴.
33. De esta forma, fue posible distinguir entre: (i) la comercialización de camiones medianos y pesados; (ii) la comercialización de equipos carrozables y semirremolques o rodados; (iii) la comercialización de maquinaria pesada; (iv) el arrendamiento de camiones medianos y pesados; y, (v) el arrendamiento de maquinaria pesada. En cada caso, se exponen las alternativas de definición de mercado relevante propuestas por las Partes Notificantes; para luego detallar, cuando corresponda, las principales aproximaciones de pronunciamientos nacionales y comparados; y, finalmente, determinar el marco de análisis utilizado por esta División.

IV.1. Comercialización de camiones

34. En relación con la definición de mercado relevante, las Partes Notificantes señalan que esta correspondería a la comercialización de camiones nuevos de carga mediana y pesada, con un alcance geográfico nacional⁶⁵.
35. A este respecto, existen pronunciamientos en relación con el mercado relevante del producto de comercialización de vehículos, que han utilizado distintas clasificaciones⁶⁶. En particular, tal como se señaló *supra*, se ha distinguido entre la comercialización de vehículos nuevos y usados, y entre vehículos livianos y medianos, camiones, y buses. Respecto del segmento de camiones, a su vez, se ha reconocido una segmentación por categorías de tonelaje –entre camiones livianos, medianos y pesados–, descartándose una eventual segmentación en la comercialización según su uso final. En cuanto a su alcance geográfico, se ha propuesto un alcance nacional⁶⁷. A nivel comparado se han reconocido

⁶³ Véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; (ii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; y, (iii) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2024.

⁶⁴ Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafo 13.

⁶⁵ Véase: Notificación, párrafos 67 a 73.

⁶⁶ Véanse: (i) Informe Fiat-Peugeot, párrafo 27; y (ii) Informe PESCO-Kaufmann, párrafos 12, 27 y 28.

⁶⁷ Véanse: (i) Informe Fiat-Peugeot, párrafo 93; y (ii) Informe PESCO-Kaufmann, párrafo 30.

segmentaciones en la comercialización entre camiones nuevos y usados, y la comercialización de camiones según tonelaje⁶⁸.

36. Considerando los antecedentes de la Investigación, lo indicado en la sección de Industria y los pronunciamientos nacionales y comparados, desde la perspectiva del producto, y sin constituir una definición precisa de mercado relevante, el análisis de competencia del presente Informe consideró un segmento de comercialización de camiones nuevos medianos y pesados, a nivel agregado, considerando que las conclusiones no se ven alteradas al considerar una definición más estrecha⁶⁹. Por su parte, siguiendo precedentes anteriores, se consideró un alcance nacional para el análisis geográfico.

IV.2. Comercialización de equipos carrozables y semirremolques o rodados

37. Las Partes Notificantes afirmaron la existencia de traslapes verticales únicamente respecto de la comercialización de equipos carrozables. Al respecto, definieron como mercado relevante el de comercialización de equipos carrozables en camiones de carga mediana y pesada, segmentando según el tipo de equipo, entre equipos de tipo *ampliroll*, aljibe y grúas especializadas tipo pluma, con una extensión geográfica nacional⁷⁰. Por otro lado, no declararon traslapes relativos a la industria de comercialización de rodados o semirremolques.
38. Esta División se ha pronunciado previamente sobre la industria de comercialización de equipos, ocasión en la que, si bien la definición precisa de mercado relevante se dejó abierta, se analizaron como segmentos relevantes en sí mismos los distintos tipos de equipos carrozables comercializados⁷¹.
39. En cuanto a la industria de comercialización de rodados o semirremolques, no existen pronunciamientos nacionales. A nivel comparado existen pronunciamientos en industrias vinculadas a este tipo de productos, que dan cuenta que podrían ser considerados mercados en sí mismos⁷².
40. La Guía de Análisis Horizontal indica que se considerarán dentro de un mismo mercado relevante al grupo de productos que los consumidores consideren sustituibles entre sí, de forma suficientemente próxima en razón de sus características, precio y/o uso. A su vez,

⁶⁸ Véanse: (i) Comisión Europea, Caso M.11410 - Hedin Mobility / Iveco Sweden / Iveco Denmark / Iveco Finland / Iveco Norge, párrafos 9 y 22; y, (ii) Comisión Europea, Caso M.10412 - Scania Sverige / Din Bil Sverige / Bilmetro, párrafos 10, 11 y 13.

⁶⁹ De todas formas, en un análisis conservador y de acuerdo con la información obtenida en la Investigación, esta División consideró, a su vez, segmentaciones adicionales cuyos resultados no alteraron las conclusiones a las que llegó esta División.

Estas clasificaciones corresponderían, por una parte, a un mercado de comercialización de camiones nuevos medianos y pesados segmentando entre tractocamiones y camiones carrozables. Respecto de esta segmentación se hace presente que el análisis se hizo únicamente respecto de este tipo de camiones, pues es a propósito de los cuales se genera el traslape en esta Operación. No obstante, existen otro tipo de camiones, como, por ejemplo, los camiones *mixer*. Asimismo, esta segmentación respondería a las diferencias en la comercialización –en parte reconocidas respecto de los camiones que pueden ser carrozados con equipos en el párrafo 19 del Informe PESCO-Kaufmann–, en las características técnicas y de funcionamiento, y en las diferencias respecto del arriendo de los camiones carrozados con equipos y tractocamiones.

Por otra parte, otra segmentación que analizó esta División se refiere a aquella que distingue aquellos camiones medianos y pesados que cumplirían con los estándares de equipamiento y seguridad establecidos por la industria minera, de conformidad con lo que fue informado a esta Fiscalía por parte de distintos actores de la industria.

⁷⁰ Notificación, párrafos 74 a 78.

⁷¹ Véase: Informe PESCO-Kaufmann, párrafo 26. En su análisis se consideró que la operación involucraría mercados estrechamente relacionados respecto de, por una parte, la comercialización de equipos que pueden ser carrozados sobre camiones, y por otra, la comercialización de camiones sobre los que pueden ser montados dichos equipos.

⁷² Al respecto, véase: Comisión Europea, Caso M.9501 - I Squared Capital Advisors / Pema (“**Caso Squared / Pema**”), párrafos 42 a 44.

señala que se podrá considerar no solo la sustitución desde la perspectiva de la demanda, sino que también desde la perspectiva de la oferta⁷³.

41. Para el análisis de la Operación, esta División consideró, desde la perspectiva del producto y dejando abierta una definición de mercado relevante, la comercialización de equipos carrozables segmentados según el tipo de equipo. Al respecto, se tuvo presente que, de conformidad con los antecedentes recabados en la Investigación, existirían indicios de que la sustitución desde la perspectiva de la oferta en la comercialización de equipos no sería inmediata, confirmando la plausibilidad de una segmentación por tipo de equipo⁷⁴. En específico, para efectos de los traslapes verticales producto de esta Operación y considerando que se trata de la opción más conservadora, se analizaron los segmentos de equipos *ampliroll*, aljibe, grúas especializadas tipo pluma y tolvas⁷⁵⁻⁷⁶. Por su parte, se consideró un alcance geográfico a nivel nacional.
42. Por otra parte, para el análisis se consideró, desde la perspectiva del producto, y dejando abierta su definición, un segmento de comercialización de semirremolques⁷⁷ o rodados. Al respecto, los semirremolques están destinados a cumplir las mismas funciones –esto es transporte de distintos activos–, siendo fácilmente intercambiables entre sus distintos tipos, así como también respecto de los tractocamiones que los remolcan⁷⁸. Lo anterior, a diferencia de los equipos carrozables en camiones, los que cumplen funciones distintas y los que si bien es posible desmontar o “descarrozar”, dicho proceso requiere de una intervención más directa y especializada⁷⁹. Por su parte, desde la perspectiva geográfica, se consideró un alcance nacional.

IV.3. Comercialización de maquinaria pesada

43. Las Partes Notificantes declararon como mercado relevante la comercialización de distintas maquinarias pesadas nuevas para la extracción, manejo de materiales y otros usos industriales, segmentando según tipo de maquinaria en la comercialización de: (i) retroexcavadoras; (ii) excavadoras; (iii) rodillos compactadores; (iv) manipuladores telescópicos; y (v) motoniveladoras; todos con un alcance nacional, en atención a que los agentes económicos que intervienen en él importarían y distribuirían productos de marcas a lo largo de todo el territorio nacional, con sus respectivas redes de postventa⁸⁰.
44. Como se señaló *supra*, no han existido pronunciamientos nacionales en relación con esta industria. A nivel comparado se ha segmentado la comercialización de maquinaria pesada

⁷³ Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafos 15 y siguientes.

⁷⁴ Así, por ejemplo, en el caso de los equipos importados al país, se requeriría la celebración de contratos de distribución con las respectivas marcas, los cuales usualmente son de naturaleza exclusiva, mientras que, para los equipos fabricados directamente en Chile, las empresas comercializadoras precisarían generar vínculos directos con maestranzas nacionales. Véanse: (i) declaración de representantes de empresa comercializadora competidora de fecha 21 de febrero de 2025; y, (ii) declaración de representantes de representantes de PESCO y Pesco Rental de fecha 24 de marzo de 2025.

⁷⁵ Se hace presente que las Partes Notificantes no declararon traslapes relativos a equipos tolva, por lo que no se incluyó en la información acompañada en la Notificación, ni en los complementos a la misma. No obstante, las diligencias realizadas durante esta Investigación llevaron a concluir que, como se verá, existiría un traslape vertical en este segmento, al comercializar PESCO este tipo de productos, aguas arriba, y el arriendo de camiones tolva de Trek, aguas abajo.

⁷⁶ Como se señala, el análisis de manera segmentada se hace únicamente respecto de este tipo de equipos pues son respecto de los que se generan los traslapes. No obstante, existen en la industria otro tipo de equipos, como, por ejemplo, los estanques petroleros y lubricadores.

⁷⁷ Se hace presente que, para efectos del presente Informe, se considerarán sólo los semirremolques cama baja y rampas, no obstante existir en la industria otro tipo de semirremolques, tales como tipo tolva, forestales, etc.

⁷⁸ A través de sus sistemas de enganche o arrastre.

⁷⁹ Véanse: (i) declaración de representantes de PESCO y Pesco Rental de fecha 24 de marzo de 2025; (ii) declaración de representantes de empresa comercializadora competidora de fecha 21 de febrero de 2025; y, (iii) y nota al pie N°25 de Informe PESCO-Kaufmann.

⁸⁰ Véanse: (i) Notificación, párrafos 79 y 80; y, (ii) Primer Complemento, p. 5 y párrafos 22 a 24.

según el tipo de maquinaria, y se han determinado alcances geográficos al menos a nivel europeo⁸¹.

45. De acuerdo a lo señalado anteriormente, lo indicado por las Partes Notificantes y los pronunciamientos de autoridades extranjeras, para el análisis del presente Informe se consideró desde la perspectiva del producto, sin constituir una definición precisa, y como opción conservadora, la comercialización de maquinaria pesada segmentando según tipo de maquinaria, esto es⁸²: (i) retroexcavadoras; (ii) excavadoras; (iii) rodillos compactadores; (iv) manipuladores telescópicos; (v) motoniveladoras; y, (vi) cargadores frontales⁸³; todos con un alcance geográfico nacional.

IV.4. Arrendamiento de camiones medianos y pesados

46. Respecto de la definición de mercado relevante de producto, las Partes Notificantes sostienen que esta correspondería al arriendo de camiones de carga mediana y pesada carrozados con distintos equipos, segmentando según el tipo de equipo respecto del cual existiría traslape horizontal⁸⁴. En particular, estas segmentaciones corresponderían al mercado de arriendo de camiones medianos y pesados carrozados con equipos aljibe, equipos *ampliroll* o polibrazos y equipos pluma. En relación con su alcance geográfico, señalan que sería en todos los casos de carácter nacional⁸⁵.
47. Como se indicó *supra*, a nivel nacional no existen pronunciamientos previos respecto de esta actividad. A nivel comparado, fueron analizados pronunciamientos respecto a servicios relacionados denominados “*leasing operativo*”⁸⁶.
48. Ahora bien, de acuerdo a la Investigación, esta División advirtió que existirían antecedentes que permitirían, para efectos del análisis del presente Informe, considerar desde la perspectiva del producto una definición segmentada por tipo de camión carrozado, como una que agrupe el conjunto de camiones medianos y pesados entregados en arriendo.
49. Lo anterior, al considerar que, desde la perspectiva de la demanda, las funciones que cumpliría un determinado tipo de camión carrozado –por ejemplo, un camión tolva– podrían no ser sustituibles por las de un camión carrozado con otro tipo de equipo –por ejemplo, un camión aljibe–⁸⁷, lo que daría indicios de una segmentación del producto según el tipo de camión carrozado.
50. No obstante, existiría cierto grado de sustituibilidad desde la perspectiva de la oferta, al ser factible para diversos oferentes actuales iniciar, en un período de tiempo acotado, la oferta de un camión carrozado con un equipo especial distinto de aquellos que conformaban

⁸¹ Al respecto, véanse: (i) Comisión Europea, Caso No. COMP/M.2369 - CNH / FHE, párrafos 10 y 11; y, (ii) Bundeskartellamt, Caso B5-51/07 - Cargotec Corporation / C.V.S. Costruzione Veicoli Speciali SpA.

⁸² Se hace presente que su segmentación se hace únicamente respecto de este tipo de maquinaria pesada, pues es a propósito de las cuales se genera el traslape. No obstante, existen en la industria otro tipo de maquinaria pesada, como, por ejemplo, *bulldozers* y grúas horquilla.

⁸³ Como se indicó, las Partes Notificantes no declararon en la Notificación traslapes en este segmento de maquinaria pesada. No obstante, las diligencias de la Investigación llevaron a concluir que, como se verá, existiría un traslape vertical en este segmento con el arriendo de maquinaria pesada de cargadores frontales, aguas abajo.

⁸⁴ Véanse: (i) Notificación, párrafos 56 y 57; y, (ii) Primer Complemento, pp. 3 y 4.

⁸⁵ Véase: Notificación, párrafo 59.

⁸⁶ Véanse: (i) Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, Expediente C/0787/16 - Petit Forestier / Fraikin, párrafos 21 y 22; (ii) Caso Gefa / Pema, párrafos 8 y 9; y (iii) Caso Squared / Pema, párrafos 22 a 24. Al respecto se hace presente que en estos casos se dejó abierta la posibilidad de plantear segmentaciones por camiones livianos, medianos, o pesados, y por la duración del arriendo en contratos de corto y largo plazo.

⁸⁷ Esto es concordante con la segmentación realizada respecto al mercado de comercialización de equipos. Véase: Informe PESCO-Kaufmann, párrafo 26.

originalmente su flota⁸⁸. Esta sería incluso una variable competitiva relevante desde el punto de vista de la demanda⁸⁹.

51. En consecuencia, para efectos del análisis competitivo del presente Informe, y manteniendo su definición abierta, el análisis se realizó respecto del arriendo de camiones medianos y pesados a nivel agregado⁹⁰, y por otra parte, bajo una aproximación más conservadora, se analizó el arriendo de camiones medianos y pesados carrozados con equipos de manera segmentada respecto de camiones carrozados con equipos aljibe, *ampliroll*, tolva y grúas especializadas tipo pluma⁹¹. En cuanto a su alcance geográfico, se analizó a nivel nacional, considerando que los antecedentes recabados en esta Investigación coinciden con esta aproximación⁹².

IV.5. Arrendamiento de maquinaria pesada

52. Las Partes Notificantes señalan que, a nivel de producto, el mercado relevante correspondería al arriendo de distintas maquinarias pesadas para la extracción, manejo de materiales, y otros usos industriales, segmentando según el tipo de maquinaria en el arriendo de: (i) retroexcavadoras; (ii) excavadoras; (iii) rodillos compactadores; (iv) manipuladores telescópicos; y (v) motoniveladoras. Las Partes Notificantes indican explícitamente que no es posible definir un único mercado que abarque la totalidad de las maquinarias, dada la baja o nula sustituibilidad entre ellas⁹³. En relación con su alcance geográfico, plantean que sería nacional, en atención a que los servicios de arriendo se ofrecerían a clientes en todo el país.
53. Como se señaló *supra*, a nivel nacional no existen pronunciamientos previos respecto de esta actividad. A nivel comparado se ha considerado el mercado de arriendo de maquinaria pesada como un mercado en sí mismo⁹⁴.
54. Para efectos del análisis competitivo del presente Informe, y considerando que no resulta necesaria una definición precisa de mercado relevante del producto, se segmentó en base a la definición más conservadora, distinguiendo según tipo de maquinaria pesada⁹⁵: (i) retroexcavadoras; (ii) excavadoras; (iii) rodillos compactadores; (iv) manipuladores telescópicos; (v) motoniveladoras; y, (vi) cargadores frontales⁹⁶; todos bajo un alcance

⁸⁸ Considerando que, para ello, el respectivo arrendador podría recurrir a los mismos procesos de adquisición que para los otros equipos, e incluso a sus mismos proveedores de camiones y equipos –dependiendo del tipo de equipo requerido–. Véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 25 de marzo de 2025; (ii) declaración de representante de empresa constructora de fecha 3 de abril de 2025; y, (iii) nota al pie N°112 y 113 de este Informe.

⁸⁹ Valorándose, en este sentido, la disponibilidad de un conjunto heterogéneo de camiones. Véase: declaración de representante de empresa constructora de fecha 3 de abril de 2025.

⁹⁰ Al respecto, el análisis se centra en camiones medianos y pesados (tanto del tipo camiones carrozados con equipos como tractocamiones) pues, como se señala *supra*, son precisamente los camiones de estas características aquellos susceptibles de ser carrozados o de traccionar un semirremolque.

⁹¹ Un análisis segmentado se realiza únicamente para este tipo de camiones carrozados con equipos, pues es a propósito de los cuales se genera el traslape horizontal. No obstante, existen en la industria otro tipo de camiones carrozados, como, por ejemplo, camiones petroleros, lubricadores, succionadores, entre otros.

⁹² En particular, distintos actores oferentes de los servicios de arriendo informaron durante la Investigación que el alcance de sus servicios era nacional. Al respecto, véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; (ii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 21 de febrero de 2025; (iii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; y, (iv) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025.

⁹³ Véanse: (i) Notificación, párrafos 87 a 89; y (ii) Primer Complemento, párrafo 44.

⁹⁴ Véanse: Tribunal de Competencia de Sudáfrica, Caso No. 88/LM/Oct06, párrafos 7 y 8.

⁹⁵ Se hace presente que el análisis de manera segmentada se hace únicamente respecto de este tipo de maquinaria pesada, pues es a propósito de las cuales se genera el traslape. No obstante, existen en la industria otros tipos de maquinaria pesada, como, por ejemplo, *bulldozers* y grúas horquilla.

⁹⁶ Se hace presente que las Partes Notificantes no declararon traslapes en este segmento de maquinaria pesada, por lo que no se incluyó en la información acompañada en la Notificación, ni en los complementos a la misma.

geográfico nacional, considerando que los antecedentes recabados en esta Investigación coinciden con esta aproximación⁹⁷.

V. ANÁLISIS COMPETITIVO

58. Esta División evaluó los posibles efectos de carácter horizontal que pudieran surgir a raíz de la Operación, y si la misma pudiera generar riesgos de carácter vertical⁹⁸⁻⁹⁹.

V.1. Análisis horizontal - Arrendamiento de camiones medianos y pesados

59. Para evaluar los eventuales efectos de la Operación en los traslapes horizontales, en primer lugar, se procedió a un análisis estructural, de conformidad con los criterios establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
60. De esta manera, en primer lugar, se calcularon las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores¹⁰⁰ en el arriendo de camiones medianos y pesados a nivel agregado. Posteriormente, según lo mencionado en la sección de Industria y Mercado Relevante, a modo conservador, se calcularon las participaciones distinguiendo según cada uno de los tipos de camiones en donde se verificó un traslape entre Trek y Kaufmann, a través de Pesco Rental. De este modo, se procedió a estimar las respectivas variaciones proyectadas en el Índice de Herfindahl – Hirschman (“IHH”) derivados de la Operación, según los criterios y umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal¹⁰¹.
61. Al respecto, en relación con el segmento de arriendo de camiones medianos y pesados¹⁰², se estimaron para el año 2024 las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores –medidas en ventas– y las variaciones proyectadas en el nivel de concentración a causa de la Operación, a nivel agregado, según se observa en la Tabla N°1, a continuación.

Tabla N°1: Participación de mercado en arriendo de camiones medianos y pesados, medidas en ventas (2024)

Empresa	Participación
Trek	[20-30]%
Kaufmann	[0-5]%
MPM	[10-20]%

No obstante, las diligencias realizadas durante esta Investigación llevaron a concluir que existiría un traslape vertical en este segmento con la comercialización de maquinaria pesada de cargadores frontales, aguas arriba.

⁹⁷ En particular, distintos actores oferentes de los servicios de arriendo informaron durante la Investigación que el alcance de sus servicios era nacional. Al respecto, véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 11 de febrero de 2025; (ii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 21 de febrero de 2025; (iii) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025; (iv) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; y, (v) declaración de representante de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 26 de febrero de 2025.

⁹⁸ Lo anterior ha sido analizado en investigaciones previas realizadas por esta División. Por ejemplo, véanse: (i) Informe de aprobación en “Asociación entre Renault S.A.S. y Zhejiang Geely Holding Group Co., Ltd.” Rol FNE F362-2023; y, (ii) Informe de aprobación en “Asociación entre NTT Docomo Inc. y NEC Corporation”, Rol FNE F392-2024, entre otros.

⁹⁹ Respecto de la estructura y perfeccionamiento de la Operación y el análisis competitivo realizado por esta División, este se basó en las siguientes premisas: (i) que, según la información aportada por las Partes, las Vendedoras solo participan en la industria analizada a través de Trek, sin otras actividades que ameriten su consideración desde el punto de vista de análisis de competencia; y, (ii) se asumió, con un criterio conservador, el control exclusivo de Kaufmann sobre Trek en todo el periodo post-Operación.

¹⁰⁰ Se hace presente que las participaciones de mercado –medidas en ventas– que se presentan en este Informe fueron obtenidas a través de la información que aportaron las Partes Notificantes y terceros competidores que respondieron las solicitudes de información enviadas por esta División. En este sentido, se subestimaría el tamaño del mercado, y, por lo tanto, la participación de mercado de los actores en el mismo estaría sobreestimada.

¹⁰¹ Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafos 32 y siguientes.

¹⁰² Lo anterior incluye las ventas relativas al arriendo de tractocamiones, tracto plumas y camiones ¾ planos, aljibes, *ampliroll*, lubricadores, petroleros, succionadores, grúa especializada tipo pluma y tolvas.

GETRAM	[10-20]%
SKC	[10-20]%
Komatsu	[5-10]%
Salfa	[5-10]%
Orocup	[0-5]%
Besalco	[0-5]%
JRC Rental	[0-5]%
TAMBO	[0-5]%
IP Proyectos	[0-5]%
Gruacor	[0-5]%
Inchcape	[0-5]%
SAIVAM	[0-5]%
MEGApluma	[0-5]%
Participación Conjunta	[20-30]%
IHH Pre	1.330
Delta IHH	226
IHH Post	1.556

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes Notificantes y terceros durante la Investigación.

[Nota Confidencial 5].

62. Como se observa, el perfeccionamiento de la Operación conlleva la superación de umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, en lo que respecta al arriendo de camiones medianos y pesados. Sin embargo, existen una serie de consideraciones y factores que le permitieron a esta División descartar la existencia de una reducción sustancial de la competencia.
63. En primer lugar, existe una serie de competidores capaces de actuar como contrapeso al eventual mayor poder de mercado de las Partes post Operación, tales como MPM, GETRAM, SKC, Komatsu y Salfa. Lo anterior, toda vez que dichos actores, al igual que Trek, cuentan con un *mix* de distintos camiones disponibles para el arriendo, tales como camiones aljibes, tolvas, grúas especializadas tipo plumas y/o *ampliroll*, entre otros¹⁰³.
64. Junto con lo anterior, las Partes no son particularmente cercanas. Mientras Trek cuenta con un *mix* de nueve diferentes tipos de camiones, Kaufmann, a través de Pesco Rental tiene disponible solamente tres de esos tipos de camiones, y en una proporción reducida comparada a Trek¹⁰⁴. Adicionalmente, mientras Trek se dedica **[6]** a prestar sus servicios de arriendo al sector privado, y particularmente, a empresas relacionadas a la minería¹⁰⁵, Pesco Rental tiene presencia tanto en el sector público como en el sector privado, y en diversas industrias, tales como la recolección de residuos o aseo industrial, empresas de paisajismo, empresas de transporte, entre otras¹⁰⁶. **[Nota Confidencial 6].**
65. Además, la estimación de la Tabla N°1 resulta ser conservadora, dado que los actores presentes en construcción de proyectos, además de ser clientes de las empresas arrendadoras de camiones, poseen su propia flota de camiones, la que ofrecen en arriendo a terceros cada vez que tienen capacidad no utilizada en proyectos propios¹⁰⁷. Dicha disponibilidad de camiones para el arriendo no fue considerada en las participaciones de

¹⁰³ Al respecto, dichos competidores durante el año 2024 contaron con una flota de **[7]** en el caso de SKC, **[7]** en el caso de Komatsu, **[7]** en el caso de Salfa y **[7]** el caso de Getram. Véanse: respuesta de SKC, Komatsu y Salfa a Oficio Circ. Ord. N°13-2025 y respuesta de GETRAM a Oficio Circ. Ord. N°14-2025. **[Nota Confidencial 7].**

¹⁰⁴ En este sentido, Trek ofrece en arriendo tractocamiones, tractocamiones pluma, camiones ¾ plano, camiones aljibe, camiones *ampliroll*, camiones lubricadores, camiones petroleros, camiones con grúa especializada tipo pluma y camiones tolva, mientras que Pesco Rental, ofrece en arriendo camiones aljibes, camiones *ampliroll* y camiones con grúa especializada tipo pluma. En relación con la cantidad de camiones, Pesco Rental cuenta con **[8]** camiones en arriendo, entre aljibes, *ampliroll* y grúas tipo plumas, lo que equivale al **[8]** del total de la flota de **[8]** camiones que Trek tenía disponible para el arriendo al año 2024. **[Nota Confidencial 8].**

¹⁰⁵ Véase: respuesta de Trek a Oficio Ord. N°403-2025, de fecha 4 de marzo de 2025.

¹⁰⁶ Al respecto, véase Notificación y Primer Complemento, junto con respuesta de Kaufmann a Oficio Ord. N°697-2025 de fecha 7 de abril de 2025.

¹⁰⁷ Véase: declaración de representante de empresa constructora de fecha 3 de abril de 2025.

mercado reflejadas en la Tabla N°1. Asimismo, las participaciones de las Partes estarían sobreestimadas, toda vez que existen competidores adicionales a los considerados en la Tabla N°1 que no pudieron ser contactados por esta División, como es el caso de VICMAR¹⁰⁸ y Provetecmining¹⁰⁹.

66. Por tanto, en relación con el arriendo de camiones medianos y pesados a nivel agregado, la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia.
67. Ahora bien, desde una postura conservadora, esta División procedió a estimar las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores –medidas en ventas– según cada uno de los distintos tipos de camiones traslapados entre las Partes, es decir, camiones aljibes, *ampliroll* y grúas especializadas tipo plumas. Dichas participaciones se presentan en la Tabla N°2 a continuación.

Tabla N°2: Participación de mercado en arriendo de camiones medianos y pesados tipo aljibe, *ampliroll* y pluma, medidas en ventas (2024)

Empresa	Camiones Aljibe	Camiones <i>Ampliroll</i>	Camiones con grúa especializada (tipo pluma)
Trek	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%
Kaufmann	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%
MPM	[5-10]%	-	[20-30]%
MEGApluma	-	-	[0-5]%
Inchcape	[0-5]%	-	-
Salfa	[5-10]%	[30-40]%	[5-10]%
Komatsu	[5-10]%	-	[5-10]%
IP Proyectos Industriales	-	-	[0-5]%
GETRAM	[10-20]%	-	[20-30]%
SKC	[10-20]%	-	[20-30]%
TAMBO	[0-5]%	-	[0-5]%
Besalco	[5-10]%	-	[0-5]%
Gruacor	[0-5]%	-	[0-5]%
Orocup	[0-5]%	[0-5]%	-
JRC Rental	[0-5]%	-	[0-5]%
Participación Conjunta	[30-40]%	[60-70]%	[10-20]%
IHH Pre	1.584	3.185	1.765
Delta IHH	51	2.146	13
IHH Post	1.635	5.331	1.778

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes Notificantes y terceros durante la Investigación.

[Nota Confidencial 9].

68. Como se observa, el perfeccionamiento de la Operación no conlleva la superación de umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal en lo que respecta a camiones aljibes y camiones con grúas especializadas tipo pluma.
69. No obstante, se observa la superación de umbrales en camiones *ampliroll*. Ahora bien, respecto a dichos camiones, concurren una serie de circunstancias y factores que le permitieron a esta División descartar la existencia de una reducción sustancial de la competencia.

¹⁰⁸ Empresa a la cual le fue solicitada información mediante Oficio Circ. Ord. N°13-2025 de fecha 13 de febrero de 2025, Oficio Circ. Ord. N°14-2025 de fecha 18 de febrero de 2025, Oficio Ord. N°357-2025 de fecha 26 de febrero de 2025 y Oficio Ord. N°446-2025 de fecha 7 de marzo de 2025. Al respecto, véase <<https://www.vicmarchile.cl/rental/>> [última visita: 08.05.2025].

¹⁰⁹ Empresa a la que esta División intentó contactar mediante Oficio Circ. Ord. N°13-2025 de fecha 13 de febrero de 2025. Al respecto, véase <<https://www.provetecmining.cl/>> [última visita: 08.05.2025].

70. En primer lugar, se observa que los competidores actuales, serían capaces de ejercer presión competitiva relevante a las Partes, toda vez que, además de contar con un *mix* de camiones de distintas especificaciones (flota que han ido renovando y/o aumentando continuamente de manera anual en los últimos años)¹¹⁰, cuentan con una flota propia de camiones *ampliroll* disponible para su arriendo. Mientras Trek y Pesco Rental cuentan con **[10]** camiones *ampliroll* cada uno, Salfa tiene actualmente **[10]** camiones *ampliroll*, y Orocup cuenta con una disponibilidad de **[10]** camiones de ese tipo. Adicionalmente, ambos cuentan con un *mix* de camiones de distintas especificaciones. **[Nota Confidencial 10]**.
71. Junto con ello, se debe considerar la existencia de una serie de actores que cuentan con un *mix* de camiones medianos y pesados para arrendar que podrían ejercer presión competitiva a las Partes¹¹¹. Esta División pudo observar, mediante diversas gestiones con actores de la industria, que podría existir factibilidad para un reacomodo de la oferta de la industria, *aguas arriba*, considerando que en ambos segmentos –camiones y equipos– existen una serie de oferentes que pueden representar una alternativa para la compra de los competidores *aguas abajo*, lo que además puede ocurrir en un plazo acotado de tiempo¹¹². En tal sentido, esta División observó que la entrada de una de las Partes se produjo bajo dichas circunstancias, estando ya presentes en otros de los segmentos de camiones carrozados, a petición de un cliente, y con un tiempo de respuesta acorde a dicha necesidad¹¹³.
72. En la misma línea, la flota de camiones *ampliroll* que operan las Partes es relativamente menor al compararla con su flota de otros tipos de camiones, así como también el volumen que demandan sus clientes, todo lo cual podría facilitar a actores presentes en otros camiones carrozados, tales como MPM, SKC, Komatsu o GETRAM, a ofertar los mismos, considerando que implicaría adquirir una cantidad limitada de dicho camión carrozado para competir en el segmento¹¹⁴. Respecto a lo anterior, la baja cantidad de camiones *ampliroll* en la flota de los actuales actores del mercado puede encontrar su explicación en que, para ciertas aplicaciones, los camiones *ampliroll* pueden ser reemplazados por otros tipos de

¹¹⁰ Por ejemplo, en el caso de **[11]**, entre el año 2022 y 2024 pasó de contar con **[11]** camiones en total, y respecto de camiones *ampliroll*, en igual periodo aumentó su flota de **[11]** camiones de ese tipo. Al respecto, véase respuesta de **[11]** a Oficio Circ. Ord. N°13-2025 de fecha 20 de febrero de 2025. **[Nota Confidencial 11]**.

¹¹¹ Como fue señalado *supra*, competidores tales como, MPM, SKC, Komatsu o GETRAM, entre otros, cuentan con una flota de múltiples tipos de camiones disponibles para arriendo, ya sea, tractocamiones, aljibes, lubricadores, petroleros, succionadores, grúas especializadas tipo plumas y tolvas. Al respecto, véase respuesta de dichos actores al Oficio Circ. Ord. N°13-2025 o al Oficio Circ. Ord. N°14-2025.

¹¹² En particular, respecto a camiones, existen alternativas tales como Volvo, Scania, MAN o Renault. Véase Tabla N°5 *infra*. Mientras que respecto a equipos *ampliroll*, alternativamente a Pesco, se encuentran otros actores, tales como, Imer Chile, SIMMA o HYVA. A modo de referencia, Imer Chile durante los últimos tres años ha comercializado **[12]** equipos *ampliroll* –**[12]** de ellos durante el año 2024–, mientras que las Partes han adquirido **[12]** de dicho tipo de camiones durante el último año. Por tanto, existen antecedentes que permiten observar disponibilidad para su adquisición en caso de que exista demanda de arriendo de dichos camiones. Al respecto, véanse respuestas de: (i) Imer Chile de fecha 10 de marzo de 2025 a Oficio Ord. N°352-2025; (ii) SIMMA de fecha 4 de marzo de 2025 a Oficio Circ. Ord. N°13-2025; y, (iii) HYVA de fecha 19 de febrero de 2025 a Oficio Circ. Ord. N°13-2025.

Por otra parte, en base a una reciente cotización realizada por Trek al proveedor **[12]**, quien cuenta con disponibilidad para entregar y realizar el montaje del equipo *ampliroll*, este es factible de realizar en un periodo acotado de tiempo, que fluctúa entre las dos y tres semanas. Al respecto, véase aporte de antecedentes de Trek, de fecha 24 de abril de 2025, ingreso correlativo N°62.099-2025. **[Nota Confidencial 12]**.

¹¹³ Por ejemplo, Trek ingresó al segmento de arriendo de camiones *ampliroll* a solicitud expresa de un cliente que requirió dicho camión, dando cuenta de la factibilidad de poder contar con un camión *ampliroll* en un plazo acorde a las necesidades de los clientes en caso de ser solicitado. Al respecto, véanse: (i) declaración de representante de Trek de fecha 25 de marzo de 2025; (ii) aporte de antecedentes de Trek, de fecha 24 de abril de 2025, ingreso correlativo N°62.099-2025; y, (iii) declaración de representante de empresa constructora de fecha 3 de abril de 2025.

¹¹⁴ En este sentido, mientras Trek cuenta con una flota de **[13]** camiones tolva y **[13]** camiones aljibes, también opera con **[13]** camiones *ampliroll*. Por su parte, Kaufmann a través de Pesco Rental también da en arriendo **[13]** camiones *ampliroll*, a diferencia de su flota de camiones succionadores que asciende a los **[13]** camiones. Al respecto, véanse: (i) respuesta de Trek de fecha 18 de febrero de 2025 a Oficio Ord. N°265-2025; (ii) respuesta de Kaufmann de fecha 13 de febrero y aclaraciones posteriores a Oficio Ord. N°264-2025; y, (iii) respuesta de Kaufmann de fecha 2 de abril de 2025 a Oficio Ord. N°697-2025. **[Nota Confidencial 13]**.

camiones. Esto también fue considerado por esta División, al momento de determinar la presión competitiva que pueden recibir los actores presentes en este segmento. Así, por ejemplo, los camiones con grúas especializadas tipo pluma pueden también servir para levantar estructuras específicas o materiales sueltos que no sean contenedores estandarizados, tal como los camiones *ampliroll*¹¹⁵⁻¹¹⁶.

73. Finalmente, es relevante destacar que las participaciones de las Partes podrían estar sobreestimadas, debido a la existencia de al menos cinco competidores adicionales a los señalados en la Tabla N°2 para camiones *ampliroll*, como VICMAR¹¹⁷, BitacoraServ¹¹⁸, BDC¹¹⁹, Rinomak¹²⁰ y Movimaq¹²¹.
74. Por tanto, en relación con el arriendo de camiones *ampliroll*, aljibe y grúas especializadas tipo pluma, la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia.

V.2. Análisis vertical

75. Por otra parte, esta División analizó potenciales riesgos verticales relativos a eventuales estrategias exclusorias que pudieran surgir con el perfeccionamiento de la Operación, en atención a las relaciones existentes entre: (i) la comercialización de maquinaria pesada como insumo para el arriendo de maquinaria pesada; (ii) la comercialización de camiones medianos y pesados nuevos como insumo para el arriendo de camiones medianos y pesados; y (iii) la comercialización de equipos carrozables y semirremolques o rodados como insumo para el arriendo de camiones medianos y pesados.
76. Particularmente, esta División, analizó si, como consecuencia de la Operación, las Partes podrían ejecutar una estrategia de *bloqueo de insumos* respecto a la maquinaria pesada, los camiones medianos y pesados o los equipos y semirremolques, restringiendo o impidiendo que los competidores de Trek y/o Pesco Rental accedan a los insumos necesarios –comercializados por Kaufmann– para prestar el servicio de arriendo de camiones y/o maquinaria pesada. Del mismo modo, se evaluó si la entidad resultante de la Operación podría ejecutar una estrategia de *bloqueo de clientes* a los competidores de las Partes que se dedican a la comercialización de maquinaria pesada, camiones, equipos carrozables y semirremolques o rodados, restringiendo o impidiendo que los competidores de Kaufmann puedan tener acceso a una escala de operación necesaria para vender estos productos.

¹¹⁵ Al respecto véanse: (i) respuesta de Trek de fecha 7 de abril a Oficio Ord. N°698-2025; y (ii) Informe PESCO-Kaufmann, párrafo 39.

¹¹⁶ Además, la demanda por camiones *ampliroll* es relativamente limitada en comparación con el resto de los camiones ofrecidos por las Partes. Al respecto, el arriendo de este tipo de camiones representó el [14] de las ventas de Trek durante el año 2024, mientras que, para Kaufmann, dichos camiones representaron el [14] de sus ventas de arriendo en igual periodo. Al respecto, véanse: (i) respuesta de Trek de fecha 18 de febrero de 2025 a Oficio Ord. N°265-2025; (ii) respuesta de Kaufmann de fecha 13 de febrero y aclaraciones posteriores a Oficio Ord. N°264-2025; y, (iii) respuesta de Kaufmann de fecha 2 de abril de 2025 a Oficio Ord. N°697-2025. **[Nota Confidencial 14]**.

¹¹⁷ Empresa a la cual le fue solicitada información mediante Oficio Circ. Ord. N°13-2025 de fecha 13 de febrero de 2025, Oficio Circ. Ord. N°14-2025 de fecha 18 de febrero de 2025, Oficio Ord. N°357-2025 de fecha 26 de febrero de 2025 y Oficio Ord. N°446-2025 de fecha 7 de marzo de 2025. Al respecto, véase <<https://www.vicmarchile.cl/rental/>> [última visita: 08.05.2025].

¹¹⁸ Empresa a la cual le fue solicitada información mediante Oficio Circ. Ord. N°21-2025 de fecha 7 de marzo de 2025. Al respecto, véase <<https://bitacoraserv.com/>> [última visita: 08.05.2025].

¹¹⁹ Empresa a la cual le fue solicitada información mediante Oficio Circ. Ord. N°21-2025 de fecha 7 de marzo de 2025. Al respecto, véase <<https://bdc.cl/>> [última visita: 08.05.2025].

¹²⁰ Empresa a la cual le fue solicitada información mediante Oficio Circ. Ord. N°21-2025 de fecha 7 de marzo de 2025 y mediante Oficio Ord. N°582-2025 de fecha 20 de marzo de 2025. Al respecto, véase <<https://www.rinomak.cl/>> [última visita: 08.05.2025].

¹²¹ Empresa a la cual le fue solicitada información mediante Oficio Circ. Ord. N°21-2025 de fecha 7 de marzo de 2025. Al respecto, véase <<http://www.movimaq.cl/servicios.html>> [última visita: 08.05.2025].

77. Para el análisis de potenciales riesgos verticales, esta División ha evaluado¹²² las siguientes circunstancias¹²³: (i) si la entidad resultante de la Operación tendrá la habilidad para bloquear el acceso a insumos o clientes¹²⁴; (ii) si tendrá los incentivos a restringir el acceso a insumos o clientes¹²⁵; y, (iii) los posibles efectos que tendría para la competencia la práctica de bloqueo de insumos o clientes¹²⁶.
78. A continuación, se analizan dichos riesgos, respecto de cada una de las relaciones verticales que se generarían a raíz de la Operación.

V.2.1. Comercialización de maquinaria pesada y arrendamiento de maquinaria pesada

79. En primer lugar, respecto a un potencial bloqueo de insumos, esta División procedió a estimar las participaciones de mercado según las ventas de maquinaria pesada comercializada en Chile durante el último año, segmentando de manera conservadora, según el tipo de maquinaria en particular. Lo anterior se observa en la Tabla N°3, a continuación.

Tabla N°3: Participación de mercado en comercialización de maquinaria pesada, medidas en ventas (2024)

Tipo de maquinaria	Cargadores frontales	Excavadoras	Manipuladores telescópicos	Moto-niveladoras	Retro-excavadoras	Rodillos compactadores
Kaufmann	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Finning	[40-50]%	[20-30]%	-	[50-60]%	[40-50]%	[10-20]%
Komatsu	[30-40]%	[20-30]%	-	[10-20]%	[5-10]%	[10-20]%
Salfa	[0-5]%	[0-5]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[50-60]%
SKC	[5-10]%	[5-10]%	[60-70]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
HD Hyundai	[0-5]%	[10-20]%	-	-	[0-5]%	-
XCMG	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	-	[0-5]%	[0-5]%
CLEMSA	[0-5]%	[5-10]%	-	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ReyesMaq	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-
SIMMA	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-	[0-5]%	-

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes Notificantes y terceros durante la Investigación.

[Nota Confidencial 15].

¹²² A modo de ejemplo, véase: Informe de aprobación con medidas de mitigación “*Adquisición de control en GrandVision N.V. (Rotter & Krauss) por parte de EssilorLuxottica S.A.*” Rol FNE F220-2019, párrafos 308 y siguientes.

¹²³ Circunstancias que deben ser copulativas para la constitución de un riesgo vertical. Por el contrario, en caso de que al menos una de dichas circunstancias no se cumpla, es posible descartar que el perfeccionamiento de la Operación pueda generar un riesgo vertical. Ello, en línea con la metodología utilizada por la Comisión Europea, en sus “Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas” (“**Directrices No-Horizontales CE**”), párrafos 29 y siguientes. Disponible en <<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:265:0006:0025:ES:PDF>> [última visita: 08.05.2025].

¹²⁴ Según las Directrices No-Horizontales CE, la *habilidad* dependerá de lo siguiente: (i) que el insumo bloqueado sea importante para el producto descendente (párrafo 34); (ii) que la empresa integrada verticalmente que resulta de la concentración, tenga un grado significativo de poder de mercado en el mercado aguas arriba (párrafo 35); (iii) que al reducir el acceso de competidores minoristas a sus productos aguas arriba, afecte la disponibilidad global de insumos en el mercado aguas abajo en términos de precio o calidad (párrafo 36); (iv) del efecto que tiene la integración vertical en la disponibilidad de insumos de competidores aguas arriba para abastecer el mercado minorista (párrafo 37); y, (v) de la reacción de los competidores de la entidad aguas arriba frente a la reducción de competencia generada por el bloqueo de insumos (párrafo 38).

¹²⁵ Los *incentivos* dependen de la rentabilidad de la estrategia, considerando sus costos para implementarla. Directrices No-Horizontales CE, párrafos 40–46.

¹²⁶ En cuanto a los *efectos*, la reducción en la venta de competidores no es en sí mismo un problema de competencia, por lo que lo relevante es si la estrategia debilita la competitividad incrementando los precios en el mercado aguas abajo. Directrices No-Horizontales CE, párrafos 47–57.

80. Al respecto, Kaufmann tendría una participación de mercado inferior al 30% en todos los tipos de maquinaria que comercializa¹²⁷, no superando en ningún segmento el 5% de participación de mercado. Adicionalmente, existen competidores alternativos a las Partes en cada uno de los tipos de maquinaria pesada comercializados que, por su posición en el mercado, pueden ejercer suficiente presión competitiva a Kaufmann. Este sería el caso de competidores como Komatsu, SKC, Finning o Salfa, toda vez que cuentan con un *mix* de maquinarias que les permite tener una participación de mercado similar o superior a Kaufmann en cada uno de los segmentos donde oferta.
81. De esta manera, considerando la baja participación de Kaufmann, junto con la existencia de una serie de competidores en este segmento *aguas arriba*, la entidad resultante de la Operación no tendría la habilidad de ejercer un eventual bloqueo de insumos.
82. Luego, respecto a un eventual bloqueo de clientes a los competidores de las Partes *aguas arriba*, se analizaron las participaciones de mercado en ventas *aguas abajo* –esto es, en el mercado de arriendo de maquinaria pesada–. Dichas participaciones se presentan en la Tabla N°4 a continuación.

Tabla N°4: Participación de mercado en arriendo de maquinaria pesada, medidas en ventas (2024)

Tipo de maquinaria	Cargadores frontales	Ex-cavadoras	Manipuladores telescópicos	Moto-niveladoras	Retro-excavadoras	Rodillos compactadores
Trek	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%	[20-30]%	[5-10]%	[15-20]%
Komatsu	[10-20]%	[20-30]%	-	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%
SKC	[20-30]%	[10-20]%	[60-70]%	[0-5]%	[20-30]%	[5-10]%
Finning	[10-20]%	[10-20]%	[0-5]%	[20-30]%	[20-30]%	[5-10]%
Salfa	[10-20]%	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
MPM	[5-10]%	[5-10]%	-	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%
Inchcape	[0-5]%	[0-5]%	[20-30]%	-	[20-30]%	[5-10]%
Besalco	[5-10]%	[0-5]%	-	[10-20]%	-	[5-10]%
Tambo	-	[0-5]%	-	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Clemtsa	[0-5]%	[0-5]%	-	-	[0-5]%	[0-5]%
SIMMA	-	-	[0-5]%	-	[0-5]%	[0-5]%
Getram	-	[0-5]%	[0-5]%	-	[0-5]%	-
ReyesMaq	-	[0-5]%	-	[0-5]%	-	-
IP Proyectos	-	-	-	-	[0-5]%	-

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes Notificantes y terceros durante la Investigación.

[Nota Confidencial 16].

83. Según se observa en la Tabla N°4, Trek presenta una participación inferior al 30% en cada uno de los segmentos de maquinaria en arriendo, no siendo superior a un 20% en ninguna maquinaria. Además, existen competidores adicionales a las Partes para cada segmento que, por su posición en el mercado, pueden ejercer suficiente presión competitiva a Trek. Este es el caso de competidores como Komatsu, SKC, Finning, Salfa o Inchcape, toda vez que cuentan con un *mix* de maquinarias que les permite tener una participación de mercado similar o superior a Trek en cada una de las maquinarias ofrecidas. Por lo tanto, la entidad resultante de la Operación no tendría la habilidad de ejercer un eventual bloqueo de clientes.
84. Adicionalmente, se debe considerar que la demanda por este tipo de maquinarias sería más amplia, toda vez que no proviene únicamente de los actores presentes en el arriendo de tal maquinaria, sino que también de otras actividades en diversas industrias. Por tanto, esta División consideró que existirían otros clientes que demandarían estos productos, tales como, las empresas de distintos rubros industriales que buscan contar con su propia flota

¹²⁷ Véase Directrices No-Horizontales CE, p. 4.

de maquinarias. Por lo tanto, la entidad resultante de la Operación no tendría la habilidad de ejercer un eventual bloqueo de clientes.

85. Así, se observa que, en relación a posibles hipótesis de bloqueo de insumos o de bloqueo de clientes en los mercados de comercialización de maquinaria y arriendo de maquinaria, la Operación no sería apta para producir una reducción sustancial a la competencia, considerando la falta de habilidad de la entidad resultante de la Operación para ejecutar dichas estrategias.

V.2.2. Comercialización de camiones nuevos medianos y pesados y arrendamiento de camiones medianos y pesados

86. En cuanto a un potencial bloqueo de insumos, esta División procedió a estimar las participaciones de mercado en cantidad de camiones nuevos medianos y pesados comercializados en Chile durante el último año, en base a información acompañada por ANAC¹²⁸. Dichas participaciones se presentan en la Tabla N°5 a continuación.

Tabla N°5: Participación de mercado en comercialización de camiones medianos y pesados nuevos a nivel agregado, medidas en cantidad y por marcas de representación (2024)

Representante en Chile	Marcas	Participación por representante
Kaufmann	Mercedes Benz, Fuso, Iveco, Foton, Freightliner, Maxus	[20-30]%
Porsche	Volkswagen y MAN	[10-20]%
Volvo	Volvo	[10-20]%
General Motors	Chevrolet	[10-20]%
Inchcape	HINO y JAC	[5-10]%
Scania	Scania	[5-10]%
Salfa	Renault Trucks y MACK	[0-5]%
Maco Tattersall	Dong Feng, FAW e International	[0-5]%
Indumotora	Hyundai Trucks y Landking	[0-5]%
Sigdo Koppers	DAF, JMC, Astra y Kenworth	[0-5]%
Otros	Otros	[0-5]%

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por ANAC durante la Investigación.

[Nota Confidencial 17].

87. Al respecto, a nivel agregado, Kaufmann alcanzaría una participación inferior al 30%. Adicionalmente, existen una serie de competidores alternativos, que por su posición en el mercado pueden ejercer suficiente presión competitiva a Kaufmann, tales como Porsche Chile con las marcas Volkswagen y MAN, Volvo Chile con su propia marca Volvo, o Scania Chile con su propia marca Scania.
88. Por ende, al considerar que Kaufmann no supera el 30% de participación de mercado, junto con la existencia de una serie de competidores relevantes, las Partes no tendrían la habilidad de realizar un bloqueo de insumos en el segmento de comercialización de camiones nuevos medianos y pesados, a nivel agregado¹²⁹.

¹²⁸ Véase: respuesta de ANAC a Oficio Ord. N°272-2025, de fecha 27 de febrero de 2025.

¹²⁹ A mayor abundamiento, esta División procedió a segmentar la comercialización de camiones, en base a dos criterios: (i) tipo de camión, es decir, entre tractocamiones y camiones carrozables; y, (ii) industria minera y no minera. Lo anterior, considerando tanto lo descrito *supra* en la sección de Mercado Relevante, como lo señalado por competidores en el arriendo de camiones respecto a que existirían requisitos de seguridad y equipamiento que diferían según la industria final en que sería destinado cada camión. En particular, señalaron que la industria minera tendría un

89. Posteriormente, en relación con la habilidad de las Partes para ejercer un eventual bloqueo de clientes a sus competidores *aguas arriba*, en la comercialización de camiones, se analizaron las participaciones de mercado *aguas abajo* –esto es, en el arriendo de camiones medianos y pesados–, tanto a nivel agregado, como de manera conservadora, al segmentar entre camiones carrozables y tractocamiones¹³⁰.
90. Como se observa en la Tabla N°1 *supra*, a nivel agregado, las Partes alcanzarían una participación conjunta inferior al 30% en el mercado de arriendo de camiones medianos y pesados. Junto con ello, existen una serie de competidores alternativos a las Partes que, debido a las características de su flota de camiones, son capaces de ejercerles presión competitiva relevante, tales como MPM, Getram, SKC, Komatsu o Salfa, entre otros¹³¹. Lo anterior, toda vez que, tal como fue señalado *supra*, dichos actores, cuentan en su oferta de arriendo con un *mix* de distintos tipos de camiones, tales como, camiones aljibes, tolvas, grúas especializadas tipo plumas, entre otros. Por lo tanto, la entidad resultante de la Operación carecería de la habilidad de ejecutar una estrategia de bloqueo de clientes.
91. Junto con lo anterior, es relevante tener presente que, en los últimos años, Trek solamente ha adquirido camiones de parte de Kaufmann¹³². Así, considerando que Trek ya cuenta con Kaufmann como único proveedor de camiones de manera previa a la Operación, esta

estándar de calidad mayor a las demás industrias en lo relativo al equipamiento necesario para poder ingresar a operar en una faena minera determinada. En este sentido, señalaron que la mayoría de las faenas mineras exigían un estándar de equipamiento y seguridad que solo cinco marcas de camiones cumplían en Chile. Particularmente, dichas marcas señaladas fueron: Mercedes Benz, Scania, Volvo, MAN y Renault.

Al respecto, para ambos tipos de segmentaciones las conclusiones del presente Informe no se ven alteradas. En este sentido, al segmentar según tipo de camión, entre tractocamiones y camiones carrozables, Kaufmann alcanzaría una participación del [30-40]% y [20-30]%, respectivamente. Respecto a camiones carrozables, Kaufmann no superaría el 30% de participación de mercado, por lo que carecería de la habilidad de ejecutar una estrategia de bloqueo de insumos. Respecto a tractocamiones, si bien Kaufmann alcanzaría un [30-40]%, al igual que a nivel agregado, existen una serie de competidores que serían capaces de disciplinar a la entidad resultante de la Operación y ejercerle presión competitiva. Al respecto, en tractocamiones se encuentran competidores como Volvo y Scania, segmento en el que ambos cuentan con una participación de mercado de [20-30]% y [20-30]%, respectivamente, además de competidores de menor tamaño, tales como Porsche Chile con un [5-10]% y Salfa con un [5-10]% de participación.

Por otra parte, respecto a la segmentación relativa al sector minero, Kaufmann alcanzaría un [30-40]% de participación de mercado. Si bien superaría el 30% del mercado, de igual modo que a nivel agregado, existirían actores capaces de ejercerle presión competitiva a las Partes, tales como Volvo, cuya participación alcanza el [20-30]% y Scania con una cuota del [20-30]% de mercado. De este modo, Kaufmann vería limitada la habilidad para ejercer un eventual bloqueo de insumos a los clientes que demanden camiones que cumplan con los estándares para operar en la industria minera. **[Nota Confidencial 18].**

A mayor abundamiento, actores del mercado de arriendo de camiones señalaron que ante un escenario en el que Kaufmann no les vendiera camiones Mercedes Benz, podrían cambiar de proveedor de camiones. Al respecto, véase declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 19 de febrero de 2025. En la misma línea, otros actores señalaron contar con otros proveedores de camiones como alternativas, tales como Volvo, MAN o Scania. Al respecto, véanse: (i) declaración de representante de empresa arrendadora competidora de fecha 26 de febrero de 2025; y, (ii) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 25 de febrero de 2025.

¹³⁰ Si bien dicha segmentación difiere de aquella aplicada en el análisis horizontal relativo al arriendo de camiones medianos y pesados, esto se debe al hecho de considerar las dinámicas competitivas particulares relacionadas a la relación vertical entre la comercialización y el arriendo de dichos camiones. En específico, se consideró que los competidores *aguas abajo* adquieren camiones carrozables para equipar con una diversidad de equipos carrozables, sin que sea relevante para la relación vertical con qué equipo específico se equipará el camión. Del mismo modo, los competidores *aguas abajo* adquieren tractocamiones para un conjunto de aplicaciones, tales como el arriendo del tractocamión por separado o bien, en conjunto con un semirremolque. Por tanto, la postura más conservadora para este análisis vertical es segmentar el arriendo de camiones medianos y pesados entre camiones carrozables y tractocamiones.

¹³¹ Dichos actores, junto con otros adicionales fueron mencionados tanto por competidores como por clientes de la industria. Al respecto, véanse: (i) declaración de representantes empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; (ii) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 25 de febrero de 2025; (iii) declaración de representantes de empresa arrendadora competidora y contratista de fecha 6 de marzo de 2025; y, (iv) declaración de representante de empresa constructora de fecha 3 de abril de 2025.

¹³² Al respecto, véase respuesta de Trek de fecha 18 de febrero a Oficio Ord. N°265-2025. A mayor abundamiento, Trek señaló en toma de declaración de fecha 11 de febrero de 2025 que su política comercial **[19]. [Anexo Confidencial 19].**

División considera que la Operación no generaría cambios respecto de esta condición, que es preexistente a la misma.

92. Por ende, al considerar que las Partes no superan el 30% de participación de mercado aguas abajo, junto con la existencia de una serie de competidores adicionales en ese segmento, además del hecho de que Kaufmann es, previo a la Operación, el único proveedor de Trek, las Partes no tendrían la habilidad de realizar un bloqueo de clientes respecto del arriendo de camiones medianos y pesados a nivel agregado¹³³.
93. Así, se observa que, en relación a posibles hipótesis de bloqueo de insumos o de bloqueo de clientes en la comercialización de camiones nuevos medianos y pesados¹³⁴, y en el arriendo de dichos camiones, la Operación no sería apta para producir una reducción sustancial a la competencia, considerando la falta de habilidad de la entidad resultante de la Operación para ejecutar dichas estrategias.

V.2.3. Comercialización de equipos carrozables y semirremolques o rodados y arrendamiento de camiones medianos y pesados

94. En primer lugar, respecto a un potencial bloqueo de insumos, esta División procedió a estimar las participaciones de mercado en ventas durante el último año, respecto a los equipos carrozables y semirremolques o rodados para tractocamiones en los que existiría una relación vertical entre las Partes, según información acompañada por las Partes Notificantes y terceros. Lo anterior, se observa en la Tabla N°6, a continuación.

Tabla N°6: Participación de mercado en comercialización de equipos carrozables y rodados, medido en ventas (2024)

Empresa	Equipos Aljibe	Equipos Ampliroll	Equipos Tolva	Equipo Grúa especializada (tipo pluma)	Semirremolques o Rodados
Kaufmann	[10-20]%	[20-30]%	[5-10]%	[20-30]%	[10-20]%
Tremac ¹³⁵	[20-30]%	-	[50-60]%	-	[5-10]%
Epsya	-	-	[10-20]%	-	[30-40]%
Imer Chile	-	[40-50]%	-	[20-30]%	-
SIMMA	-	[10-20]%	-	[20-30]%	-
Salfa	[20-30]%	-	[5-10]%	[5-10]%	-
PM	-	-	-	[10-20]%	-
KyB	[10-20]%	-	[0-5]%	-	-
CIP	[10-20]%	-	[10-20]%	-	-
Clemsa	[0-5]%	-	[5-10]%	-	-
Meccion	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-	-
Maestranza Almahue	[5-10]%	[5-10]%	[0-5]%	-	-
HYVA	-	[5-10]%	-	[0-5]%	-
Goren	-	-	-	-	[10-20]%
Machile	-	-	-	-	[5-10]%

¹³³ Adicionalmente, considerando lo señalado *supra*, respecto al arriendo de camiones, y a modo conservador, esta División procedió a estimar las participaciones de mercado segmentando entre el arriendo de camiones carrozables y tractocamiones. A nivel desagregado, tanto en lo que respecta a tractocamiones como a camiones carrozables, las Partes, alcanzarían una participación conjunta inferior al 30%. Dado lo anterior, las Partes no tendrían la habilidad de realizar un bloqueo de clientes en el mercado de arriendo de camiones medianos y pesados a nivel desagregado, tanto en tractocamiones como en camiones carrozables.

¹³⁴ Ya sea a nivel agregado, considerando el estándar minero, o segmentando entre camiones carrozables y tractocamiones.

¹³⁵ En concordancia con lo señalado *supra*, incluso en el supuesto de que las prerrogativas de las que es titular Kaufmann en Tremac le otorgasen control o influencia decisiva negativa sobre dicha empresa, ello no afectaría las conclusiones arribadas en la presente Sección, en tanto no incrementarían su habilidad para implementar estrategias de bloqueo de insumos en el segmento bajo análisis, considerando especialmente la existencia de contrapesos en virtud de la estructura accionaria de dicho agente económico.

Librelato	-	-	-	-	[5-10]%
Otros	-	-	-	-	[10-20]%

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes Notificantes y terceros durante la Investigación.

[Nota Confidencial 20].

95. Al respecto, tanto en la totalidad de los distintos tipos de equipos comercializados por Kaufmann a través de PESCO, como en lo que respecta a semirremolques o rodados, Kaufmann tendría una participación inferior al 30%. Adicionalmente, en este contexto, existirían competidores independientes a las Partes que serían capaces de disciplinar a la entidad resultante de la Operación y ejercerle presión competitiva en cada uno de los distintos tipos de equipos carrozables y semirremolques o rodados. Al respecto, entre dichos competidores se encontrarían Salfa, Imer Chile, SIMMA o Epysa, quienes exhiben una participación igual o mayor a Kaufmann.
96. De esta forma, considerando la participación de mercado de Kaufmann, junto con la existencia de una serie de competidores en los distintos segmentos *aguas arriba*¹³⁶, las Partes no contarían con la habilidad de ejercer un bloqueo de insumos.
97. Luego, en relación con la habilidad de las Partes para ejercer un eventual bloqueo de clientes a sus competidores *aguas arriba* en este segmento, se analizaron las participaciones de mercado en ventas *aguas abajo* en cada uno de los distintos tipos de camiones medianos y pesados en los que se verificó un traslape vertical entre las Partes. Específicamente, dichos camiones corresponden a los camiones aljibe, *ampliroll*, tolva, grúas especializadas tipo pluma y tractocamiones (con o sin semirremolque). Dichas participaciones se presentan en la Tabla N°7 a continuación.

Tabla N°7: Participación de mercado en arriendo de camiones medianos y pesados según tipo de camión carrozable o tractocamión, medido en ventas (2024)

Empresa	Camiones Aljibe	Camiones Ampliroll	Camiones con grúa especializada (tipo pluma)	Camiones Tolva	Tracto-camiones
Trek	[30-40]%	[30-40]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
Kaufmann	[0-5]%	[20-30]%	[0-5]%	-	-
MPM	[5-10]%	-	[20-30]%	[10-20]%	[30-40]%
MEGApluma	-	-	[0-5]%	-	-
Inchcape	[0-5]%	-	-	[0-5]%	-
Salfa	[5-10]%	[30-40]%	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
Komatsu	[5-10]%	-	[5-10]%	[10-20]%	-
IP Proyectos Industriales	-	-	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Getram	[10-20]%	-	[20-30]%	[0-5]%	[10-20]%
SKC	[10-20]%	-	[20-30]%	[5-10]%	[0-5]%
Saivam	-	-	-	-	-
Tambo	[0-5]%	-	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Besalco	[5-10]%	-	[0-5]%	[0-5]%	-
Gruacor	[0-5]%	-	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Orocup	[0-5]%	[0-5]%	-	[5-10]%	-
JRC Rental	[0-5]%	-	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%

¹³⁶ Adicionalmente, para el caso de equipos *ampliroll*, que se encuentra próximo al [20-30]% de participación de mercado, existen otras empresas que también comercializan estos equipos y que esta División intentó contactar sin éxito, tales como, Royaltec (mediante Oficio Circ. Ord. N°13-2025 y Oficio Circ. Ord. N°14-2025), Invicta (mediante Oficio Circ. Ord. N°13-2025 y Oficio Circ. Ord. N°14-2025) y Vespek (Oficio Circ. Ord. N°18-2025 y Oficio Ord. N°565-2025). Por tanto, las participaciones de las Partes estarían sobreestimadas. Al respecto, sobre Royaltec, véase: <<https://www.royaltec.cl/>> [última visita: 08.05.2025]. Sobre Invicta, véase: <<https://www.suspensiones.cl/>> [última visita: 08.05.2025]. Sobre Vespek, véase: <<https://www.csj.cl/>> [última visita: 08.05.2025]. **[Nota Confidencial 21].**

Participación Conjunta	[30-40]%	[60-70]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
------------------------	----------	----------	----------	----------	----------

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes Notificantes y terceros durante la Investigación.

[Nota Confidencial 22].

98. Respecto a camiones con grúas especializadas tipo pluma, camiones tolva y tractocamiones, las Partes no superarían el 30% de participación de mercado. En relación a los segmentos de camiones aljibe y camiones *ampliroll*, sus participaciones superarían el 30%. No obstante ello, esta División tuvo a la vista una serie de elementos que le permitieron descartar que las Partes tuvieran la habilidad para ejercer un eventual bloqueo de clientes en ambos segmentos.
99. Respecto de los camiones aljibe, existe una serie de competidores capaces de disciplinar a las Partes y ejercerles presión competitiva. Al respecto, en ese segmento se encuentran presentes actores tales como GETRAM, SKC o MPM que, al igual que Trek, cuentan con una flota de camiones aljibes disponibles¹³⁷.
100. Adicionalmente, tanto para el caso de camiones aljibe como *ampliroll*, se debe considerar que la demanda por este tipo de equipos no proviene únicamente respecto de los actores presentes en el arriendo de tal maquinaria, sino también de otras actividades en diversas industrias. Por tanto, esta División consideró que existirían otros clientes que demandarían estos productos en los siguientes segmentos: (i) empresas que comercializan camiones carrozados con estos equipos instalados; (ii) empresas que prestan los servicios de operación de este tipo de camiones; y (iii) empresas de distintos rubros industriales que buscan carrozar su propia flota de camiones con equipos aljibes o *ampliroll*¹³⁸.
101. Lo anterior, daría cuenta de que las Partes no contarían con la habilidad de ejercer un bloqueo de clientes a los comercializadores de equipos carrozables o semirremolques, en particular.
102. Así, se observa que, en relación a posibles hipótesis de bloqueo de insumos o de bloqueo de clientes en los segmentos de comercialización de equipos carrozables y semirremolques y arriendo de dichos camiones, la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia, considerando la falta de habilidad de la entidad resultante de la Operación para ejecutar dichas estrategias.

¹³⁷ Al respecto, a modo de ejemplo, durante el año 2024, [23] contó con [23] camiones aljibes, mientras que [23] tuvo una flota de [23] camiones de dicho tipo. Véanse: (i) respuesta de empresa arrendadora competidora a Oficio Circ. Ord. N°13-2025, de fecha 25 de febrero de 2025; y, (ii) respuesta de empresa arrendadora competidora a Oficio Circ. Ord. N°14-2025, de fecha 5 de marzo de 2025. Del mismo modo, como se señaló *supra*, actores como SKC fueron señalados como actores relevantes en la industria del arriendo de camiones. Véanse: (i) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 20 de febrero de 2025; y, (ii) declaración de representantes de empresa arrendadora y comercializadora competidora de fecha 25 de febrero de 2025. **[Nota Confidencial 23].**

¹³⁸ En este sentido, esta División procedió a realizar una estimación de la participación de las Partes como el cociente entre el valor de los camiones *ampliroll* adquiridos y las ventas totales de equipos *ampliroll* comercializadas durante el año 2024. De este modo, considerando que las Partes han adquirido [24] camiones *ampliroll* en el último año, y que cada equipo *ampliroll* cuesta aproximadamente [24], según lo informado por Trek, las Partes habrían gastado [24] en equipos *ampliroll*. Junto con ello, al considerar que las empresas comercializadoras de equipos *ampliroll* vendieron [24], las compras realizadas por las Partes serían equivalentes aproximadamente al [24] de las ventas de las empresas que comercializan equipos *ampliroll*. Respecto al valor de un equipo *ampliroll*, véase respuesta de aclaración de Trek a Oficio Ord. N°698-2025, de fecha 8 de abril de 2025. **[Nota Confidencial 24].**

VI. CONCLUSIONES

103. Conforme a los antecedentes expuestos en los párrafos anteriores, esta División ha podido constatar que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los segmentos analizados, tanto a nivel horizontal como vertical.
104. Por tanto, en atención a los antecedentes y al análisis realizado en el presente Informe, se recomienda aprobar la Operación de forma pura y simple, salvo el mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico (S). Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los segmentos analizados¹³⁹.

ANÍBAL PALMA MIRANDA
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

GSS/FRA/MPD/AA

¹³⁹ Se hace presente que esta División limita el alcance de lo concluido a la presente Operación y pone de manifiesto que durante la Investigación distintos actores de la industria presentaron preocupaciones por la que manifestaron sería una tendencia por parte de Kaufmann a integrarse verticalmente con otros actores de la industria, las que sin perjuicio de no afectar las conclusiones arribadas en el presente Informe, serán consideraciones que se tendrán presentes en posibles futuros análisis que realice la Fiscalía.