

Santiago, 23 de febrero de 2026.

VISTOS:

1. La presentación de fecha 29 de julio de 2025, ingreso correlativo N°63.983-2025 (**"Notificación"**), mediante la cual Toyota Motor Corporation (**"Toyota"**), Hino Motors Ltd. (**"Hino"**), Daimler Truck Holding AG (**"DTHAG"**) y Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation (**"Fuso"**, en conjunto con Hino, **"Partes"**, y conjuntamente con Hino, Toyota y DTHAG, **"Partes Notificantes"**), notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (**"Fiscalía"**) una operación de concentración consistente en la eventual fusión entre Hino y Fuso (**"Operación"**).
2. La resolución de fecha 23 de septiembre de 2025 que instruyó el inicio de una investigación con el propósito de analizar los posibles efectos de la Operación en la competencia, bajo la carátula *"Fusión entre Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Hino Motors Ltd."* Rol FNE F431-2025 (**"Investigación"**).
3. El acuerdo de suspensión suscrito entre esta Fiscalía y las Partes Notificantes de fecha 24 de octubre de 2025, en virtud del cual se suspendió el plazo de la Investigación por un término de treinta (30) días hábiles administrativos, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 60 inciso segundo 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"**).
4. La reunión sostenida con los apoderados de las Partes Notificantes con fecha 11 de diciembre de 2025, en la que esta Fiscalía les comunicó los riesgos que la Operación podría generar para la libre competencia, conforme con lo establecido en el artículo 53 inciso primero del DL 211 (**"Presentación de Riesgos"**).
5. Las presentaciones de medidas de mitigación acompañadas por las Partes Notificantes¹ y, en particular, la presentación de fecha 6 de febrero de 2026, ingreso correlativo N°68.852-2026 (**"Medidas de Mitigación"** o **"Medidas"**).
6. El informe de la División de Fusiones de esta Fiscalía, emitido con esta misma fecha.
7. La Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de esta Fiscalía de mayo de 2022 (**"Guía de Análisis Horizontal"**).
8. La Guía de Remedios de esta Fiscalía, de junio de 2017 (**"Guía de Remedios"**).
9. Lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 39, 50 y 54, y en el Título IV, todos del DL 211.

CONSIDERANDO:

1. Que Toyota es una sociedad constituida bajo las leyes del Estado de Japón, matriz de un grupo empresarial dedicado a la fabricación de vehículos a nivel global. En Chile, Toyota por sí y a través de sus filiales, participa en la comercialización a distribuidores mayoristas de vehículos livianos, medianos y pesados fabricados en el extranjero, para su posterior importación al país.

¹ Las presentaciones de fechas 16 de diciembre de 2025, 31 de diciembre de 2025, 15 de enero de 2026, 29 de enero de 2026 y 6 de febrero de 2026, ingreso correlativo N°67.818-2025, N°68.074-2025, N°68.323-2026, N°68.640-2026 y N°68.852-2026, respectivamente.

2. Que, a su vez, DTHAG es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Federal de Alemania, matriz de Daimler Truck AG ("**DTAG**"), sociedad anónima dedicada a la fabricación de vehículos a nivel global. En Chile, DTAG, tanto directamente como a través de sus filiales, participa en la comercialización a distribuidores mayoristas de vehículos pesados fabricados en el extranjero, para su posterior importación al país.
3. Que en cuanto a las entidades objeto de la Operación, Hino es una sociedad constituida bajo las leyes del Estado de Japón, filial de Toyota, dedicada a la fabricación de vehículos pesados a nivel global. En Chile comercializa camiones marca Hino, y sus partes, repuestos y accesorios. Por su parte, Fuso es una sociedad constituida bajo las leyes del Estado de Japón, filial de DTAG. En Chile comercializa vehículos pesados marca Fuso, en particular de camiones y buses, y sus partes, repuestos y accesorios.
4. Que, Hino importa y distribuye a nivel mayorista sus camiones en el país a través de Hino Chile S.A., empresa filial de Inchcape plc, que a su vez opera en el país mediante distintas sociedades ("**Inchcape**"), ninguna de las cuales forma parte del grupo empresarial de Hino. A su vez, Fuso importa y distribuye a nivel mayorista sus camiones en Chile a través de Comercial Kaufmann S.A. ("**Kaufmann**") que no forma parte del grupo empresarial de Fuso.
5. Que, la Operación consiste en la eventual concentración de las acciones de Toyota en Hino y DTAG en Fuso para la creación de una sociedad matriz de Hino y Fuso especialmente constituida para tal efecto ("**HoldCo**"). De acuerdo con las Partes Notificantes, ni Toyota ni DTAG tendrían control individual *de jure* ni control conjunto sobre HoldCo. La Operación implicaría la concentración del 100% de la administración de Hino y Fuso en HoldCo, por lo que califica jurídicamente en el supuesto del artículo 47 letra a) del DL 211.
6. Que, para efectos del análisis de la Operación, se consideró que Hino y Fuso superponen sus operaciones horizontalmente en la fabricación de camiones comercializados en Chile.
7. Que, junto con ello, en base a los términos y condiciones de los contratos de distribución mayorista, así como también a la dinámica de la industria en el país, se consideró el efecto que la Operación podría provocar en la importación y distribución mayorista de camiones en Chile.
8. Que, en línea con pronunciamientos anteriores de la Fiscalía en la industria, tanto el fabricante como el distribuidor mayorista juegan un rol relevante en la determinación de las variables competitivas para la comercialización de vehículos. Si bien, los distribuidores mayoristas observan cierto grado de autonomía para el manejo de las operaciones en Chile, el negocio se desarrolla en marco de los acuerdos de distribución, en virtud de los cuales los fabricantes establecen estándares de calidad, fijan los precios de importación, y determinan variables relacionadas con la calidad y variedad en la fabricación.
9. Que, en ese sentido, en la Investigación se pudo constatar que dicha estructura se reflejaría también en los acuerdos de distribución vigentes entre las Partes y sus distribuidores mayoristas en Chile, en tanto ambos influyen en las variables competitivas en la comercialización de camiones en el país.

10. Que, en consecuencia, se analizaron las posibles definiciones de mercado relevante de producto aplicables. Así, sin constituir una definición precisa, se dividieron tres segmentos en la fabricación de camiones, según su peso, entre livianos, medianos y pesados, para cada uno de los eslabones de fabricación, distribución mayorista y distribución minorista de camiones. Ello en consistencia con precedentes previos de esta Fiscalía y comparados, con antecedentes de la Investigación y con criterios de la industria.
11. Que, con respecto a la definición de mercado geográfico aplicable, en línea con lo señalado por las Partes Notificantes y los pronunciamientos anteriores de esta Fiscalía en la industria automotriz, se utilizó un alcance geográfico nacional para cada uno de los tres segmentos. Ello resulta coherente con el carácter nacional de la regulación aplicable, y el alcance nacional de los acuerdos de distribución entre fabricantes y distribuidores mayoristas.
12. Que, en primer lugar, se analizó el segmento de *fabricación de camiones livianos*, descartándose la inclusión de furgones pesados planteada por las Partes Notificantes, en tanto ambos tipos de vehículos presentarían diferencias relevantes en cuanto a sus usos, características técnicas y clientes. No obstante, su inclusión no modificaría las conclusiones de la Investigación. Por otra parte, el alcance geográfico se consideró a nivel nacional.
13. Que, asimismo, y también dejando abierta la definición, se consideraron como segmentos de producto la *fabricación de camiones medianos*, por un lado, y la *fabricación de camiones pesados*, por otro, con un alcance geográfico nacional para ambos casos.
14. Que, conforme a lo expuesto, y tomando en consideración que existen traslapes horizontales entre las Partes en los tres segmentos mencionados, se estimaron las participaciones de mercado y las respectivas variaciones proyectadas en el Índice de Herfindahl – Hirschman (“IHH”). Para los segmentos de camiones medianos y pesados, durante la Investigación se empleó el IHH en su versión modificada (MIHH), debido a que DTAG mantendrá una participación en los derechos políticos y económicos de Holdco y, a su vez, se encuentra presente a nivel nacional mediante las marcas de camiones Mercedes Benz y Freightliner.
15. Que, en la fabricación de camiones livianos existiría en virtud de la Operación una superación de los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
16. Que lo anterior hizo necesario profundizar en cuanto a la eventual cercanía competitiva entre las marcas de las Partes en el segmento de camiones livianos a nivel nacional. Al respecto, antecedentes de la Investigación dieron cuenta de que, si bien las marcas Hino y Fuso son entre sí las marcas más cercanas, otras marcas denominadas “*tradicionales*” –es decir, en este segmento, de origen japonés, coreano, estadounidense y europeo– serían en la actualidad capaces de ejercer presión competitiva a las marcas de las Partes. En cuanto a las denominadas marcas “*no tradicionales*” –principalmente de origen chino– no fue posible descartar que en el futuro constituyan sustitutos más próximos de las marcas *tradicionales*.
17. Que la Operación también conllevaría una superación de los umbrales de concentración en el segmento de fabricación de camiones medianos. No obstante, se

observó la existencia de actores alternativos comprendidos en la categoría de marcas *tradicionales*, que pueden actuar como contrapeso al eventual mayor poder de mercado de las Partes post Operación.

18. Que, a su vez, en el segmento de fabricación de camiones pesados no existiría una superación de los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, ni tampoco concurren circunstancias que ameriten un análisis en mayor profundidad, en los términos establecidos en ella.
19. Que luego, y sin constituir una definición precisa, se analizó el mercado de importación y distribución mayorista de camiones, de forma agregada, abarcando los tres segmentos de camiones livianos, medianos y pesados, con especial énfasis en camiones livianos, donde la Operación generaría efectos en la competencia dado el actual nivel de ventas de camiones de las marcas de las Partes.
20. Que, si bien es plausible realizar una segmentación en el eslabón de importación y distribución mayorista también según el tamaño del camión, se realizó un análisis agregado de los mismos atendiendo que los contratos de importación y distribución mayorista, abarcan el portafolio completo de camiones de las Partes, sin existir acuerdos diferentes según el tamaño del camión. En este sentido, decisiones comerciales de las Partes, en especial, la elección contractual del distribuidor mayorista, afectan de manera indirecta la estructura competitiva del mercado *aguas abajo* a nivel agregado y no solo en un segmento en particular.
21. Que, en relación con la importación y distribución mayorista de camiones en Chile, la Fiscalía identificó que, en la actualidad, las Partes operan mediante redes de importación y distribución mayorista independientes entre sí, y estos terceros distribuidores contarían con prerrogativas contractuales mediante las cuales pueden incidir en distintas variables de competencia *aguas abajo*. Por tanto en el país existiría competencia *inter-marca* en el segmento *aguas abajo*, la cual se verificaría entre los distribuidores mayoristas de las Partes, Kaufmann e Inchcape. Estos distribuidores, además, comercializan otras marcas de camiones que también compiten en la importación y distribución mayorista en Chile.
22. Que, bajo este escenario competitivo, con posterioridad al perfeccionamiento de la Operación las Partes podrían decidir y tener los incentivos para realizar la distribución mayorista de los camiones de las marcas Hino y Fuso mediante un único actor en Chile, suprimiendo la competencia *inter-marca* entre las marcas de las Partes y entre estas y las demás marcas comercializadas por el nuevo distribuidor único.
23. Que, en el segmento de camiones livianos en Chile, se observó que Kaufmann realiza la distribución mayorista en Chile no solo de camiones Fuso, sino también de Foton y Maxus, mientras que Inchcape realiza en Chile la distribución mayorista de camiones Hino y además de JAC. También se pudo verificar, en base a información de ANAC, que tanto Inchcape como Kaufmann son actores relevantes, líderes del mercado de camiones livianos, con un [40-50]% y [20-30]% de participación de mercado, respectivamente.
24. Que, respecto a los segmentos de camiones pesados y medianos, si bien se observó que las marcas Hino y Fuso exhiben una participación en ventas inferior a un 5% en el primero, y un [10-20]% y [10-20]% en el segundo, respectivamente, no fue necesario ahondar en los eventuales efectos de la Operación en lo relativo a la competencia

inter-marca en dichos segmentos, atendido el alcance de las Medidas de Mitigación respecto de los tres segmentos de camiones.

25. Que, considerando todo lo anterior, esta Fiscalía pudo concluir que el perfeccionamiento puro y simple de la Operación podría dar lugar a riesgos horizontales unilaterales en el segmento de importación y distribución mayorista de camiones en Chile, atendida la pérdida de la competencia *inter-marca* en dicho segmento. Por lo anterior, en la Presentación de Riesgos se comunicó a las Partes Notificantes que correspondía extender la Investigación a Fase II, conforme dispone el artículo 54 letra c) del DL 211 para llevar a cabo un análisis en profundidad de los segmentos involucrados y los riesgos identificados. En respuesta a ello, las Partes ofrecieron una serie de propuestas sucesivas de medidas de mitigación en base a las cuales la Fiscalía desarrolló un proceso de diálogo y retroalimentación con las Partes, con el objeto de brindar orientación y colaborar en la búsqueda del mejor remedio posible.
26. Que, en definitiva, con el objeto de mitigar los riesgos horizontales que la Operación conllevaría en el mercado aguas abajo de importación y distribución mayorista de camiones en Chile, las Partes Notificantes procedieron a la presentación de las Medidas de Mitigación referidas a sus respectivas redes de importación y distribución en Chile de camiones livianos, medianos y pesados.
27. Que, de conformidad a la Guía de Remedios, las medidas de mitigación ofrecidas deben exhibir los siguientes elementos: (i) ser efectivas e idóneas para impedir que una operación genere una reducción sustancial de la competencia; (ii) ser factibles de implementar, ejecutar y monitorear; y, (iii) ser proporcionales al problema de competencia generado por la operación analizada. Asimismo, la Guía de Remedios, indica que las medidas ofrecidas en Fase I se aceptarán únicamente en caso que sean suficientemente comprensivas y claras para asegurar que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia planteados por la operación, toda vez que la investigación en profundidad del mercado y de los efectos de la operación solo se realiza en Fase II.
28. Que, en este escenario, las Medidas de Mitigación contemplan el compromiso de las Partes a que sus respectivas redes de importación y distribución en Chile de camiones livianos, medianos y pesados, así como la distribución de partes, repuestos y servicios de postventa, seguirán siendo realizadas por distribuidores independientes. Contemplan además obligaciones de reportar a la Fiscalía la terminación o modificación de sus acuerdos de distribución, así como el nombramiento de un nuevo distribuidor independiente en caso de ser procedente.
29. Que las Medidas de Mitigación están contempladas con una duración indefinida, en la medida en que las Partes comercialicen sus vehículos en Chile, pudiendo solicitar las Partes la exención, modificación o enmienda de ellas, acreditando la existencia de cambios sustanciales que puedan convertir las Medidas en inoficiosas o inconducentes para los fines perseguidos con su presentación.
30. Que las Medidas de Mitigación resultan eficaces e idóneas para mitigar los riesgos horizontales identificados, al evitar la mayor concentración en la importación y distribución mayorista, con la mantención de las redes de las marcas de las Partes en Chile de forma separada e independiente, preservando la competencia *inter-marca* entre las marcas de las Partes con las marcas de terceros, comercializadas por los distribuidores mayoristas de las Partes.

31. Que, asimismo, la duración indefinida de las Medidas resulta necesaria en tanto existan actividades comerciales de las Partes en el país, debido a que los antecedentes de la Investigación no evidencian un dinamismo en un plazo determinado que sea suficiente para modificar el escenario competitivo actual.
32. Que adicionalmente, las Medidas de Mitigación resultan factibles de implementar y ejecutar, adaptándose a la dinámica actual de la industria, considerando en especial que no se distingue según el segmento de peso de camión. De la misma forma, las Medidas resultan factibles de monitorear, en la medida en que su cumplimiento se refiere a actos materiales, relacionados a la celebración de acuerdos de distribución escriturados.
33. Que, por último, las Medidas, de carácter cuasiestructural, son proporcionales al problema de competencia detectado, toda vez que refieren a contratos celebrados por terceros que influyen en un mercado distinto al que inicialmente se produce la concentración, logrando mantener la estructura del mercado aguas abajo inalterada, sin que sea necesaria la desinversión de activos.
34. Que, en conclusión, el análisis realizado por esta Fiscalía, en base a los antecedentes de la Investigación en Fase I y los parámetros de la Guía de Remedios, permite concluir que las Medidas de Mitigación son efectivas para efectos de mitigar los riesgos identificados, factibles de implementar, ejecutar y monitorear, y proporcionales a los riesgos, asegurando la competencia *inter-marca* en la importación y distribución mayorista de camiones, de manera equivalente a la situación prevista en el contrafactual de la Operación, determinándose en definitiva que, con ellas, la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.
35. Que cabe hacer presente que, tanto para efectos del análisis competitivo como para la ponderación de la idoneidad de las Medidas, esta Fiscalía tuvo en consideración lo informado por las Partes Notificantes, en cuanto a que los camiones de las Partes se seguirán comercializando en el mercado nacional bajo las marcas Fuso e Hino. Lo anterior ha sido el resultado de un análisis prospectivo, sujeto a la evolución de los mercados en el tiempo, siendo este uno de los fines de lo establecido en el artículo 32 del DL 211. Por tanto, se advierte que la modificación de lo afirmado por las Partes Notificantes en relación con la utilización de las marcas podría considerarse un nuevo antecedente que haga variar la calificación jurídica de esta Fiscalía formulada en la presente resolución.
36. Que, por todo lo anterior, de acuerdo con lo establecido en los artículos 53 y 54 letra b) del DL 211, es posible afirmar que la Operación, condicionada al estricto cumplimiento de las Medidas de Mitigación, no cuenta con la aptitud para reducir sustancialmente la competencia.

RESUELVO:

- 1°.- **APRÚEBESE** la operación de concentración consistente en la fusión entre Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Hino Motors Ltd., Rol FNE F431-2025, sujeta a la condición de que se dé cumplimiento a las Medidas de Mitigación.

2°.- COMUNÍQUESE a las Partes por medio de correo electrónico, conforme a lo establecido en el artículo 61 del DL 211.

3°.- PUBLÍQUESE.

Rol FNE F431-2025.

Jorge David
Grunberg
Pilowsky

Firmado digitalmente por
Jorge David Grunberg
Pilowsky
Fecha: 2026.02.23 19:13:19
-03'00'

JORGE GRUNBERG PILOWSKY
FISCAL NACIONAL ECONÓMICO
Fiscalía Nacional Económica
Incorpora Firma Electrónica Avanzada

JPY/FRA/AA/MPD