

ANT.: Fusión entre Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e Hino Motors Ltd.
Rol FNE F431-2025.

MAT.: Informe de aprobación con medidas de mitigación.

Santiago, 23 de febrero de 2026.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

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, recomendando su aprobación, sujeta a las medidas de mitigación que más adelante se detallan, por las razones que a continuación se explican.

I.	ANTECEDENTES	2
II.	PARTES Y OPERACIÓN	3
III.	INDUSTRIA	5
III.1.	Determinación de variables competitivas en acuerdos de distribución	7
IV.	MERCADO RELEVANTE	9
IV.1.	Camiones livianos	10
IV.2.	Camiones medianos	12
IV.3.	Camiones pesados	12
V.	ANÁLISIS DE COMPETENCIA	13
V.1.	Análisis horizontal	13
V.1.1.	Fabricación de camiones livianos	14
V.1.2.	Fabricación de camiones medianos	18
V.1.3.	Fabricación de camiones pesados	20
V.2.	Importación y distribución mayorista de camiones	21
VI.	MEDIDAS DE MITIGACIÓN	24
VI.1.	Antecedentes	24
VI.2.	Análisis de las Medidas de Mitigación	26
VI.2.1.	Descripción de las Medidas de Mitigación	27
VI.2.2.	Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación	27
VII.	CONCLUSIONES	30

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 29 de julio de 2025, mediante presentación ingreso correlativo N°63.983-2025 (**"Notificación"**), 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 Notificación fue presentada conforme al mecanismo de notificación ordinario, contemplado en el artículo 3° del Reglamento sobre la 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.
3. Mediante resoluciones de fechas 12 de agosto y 10 de septiembre de 2025, la Fiscalía declaró incompleta la Notificación, lo que motivó las presentaciones de fechas 27 de agosto de 2025, ingreso correlativo N°64.438-2025 (**"Primer Complemento"**) y 17 de septiembre de 2025, ingreso correlativo N°64.915-2025, mediante las cuales las Partes Notificantes complementaron la Notificación, acompañando nuevos antecedentes¹.
4. Conforme a lo dispuesto en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, con fecha 23 de septiembre de 2025, la Fiscalía instruyó el inicio de una investigación con el propósito de analizar los posibles efectos de la Operación en la competencia, bajo el Rol FNE F431-2025 (**"Investigación"**).
5. Con fecha 24 de octubre 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 la Fase I de Investigación, contemplado en el artículo 54 del DL 211. En dicho periodo, esta División de Fusiones (**"División"**) realizó una serie de diligencias investigativas complementarias a las efectuadas previamente, con el objeto de evaluar los posibles efectos de la Operación en la competencia.
6. En base a los antecedentes presentados por las Partes Notificantes y aquellos recabados durante la Investigación en Fase I, esta División concluyó que la Operación, de perfeccionarse en forma pura y simple, podía reducir sustancialmente la competencia. En reunión de fecha 11 de diciembre de 2025 y con miras a dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 53 inciso primero del DL 211, esta División comunicó a las Partes Notificantes los riesgos que la Operación podría producir en la competencia (**"Presentación de Riesgos"**), siendo necesario extender la Investigación a Fase II con el objeto de profundizar en el análisis.
7. Una vez realizada la comunicación indicada en el párrafo anterior, y con el propósito de abordar los riesgos detectados, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 inciso tercero del DL 211 las Partes Notificantes ofrecieron una serie de medidas de mitigación, las cuales dieron lugar a sucesivas suspensiones del plazo de Investigación y a reuniones de retroalimentación respecto de dichas propuestas².

¹ Asimismo, con fechas 29 de julio, 27 de agosto y 17 de septiembre de 2025, las Partes Notificantes presentaron solicitudes de exención, las que fueron resueltas con fechas 12 de agosto, 10 de septiembre y 23 de septiembre de 2025, respectivamente.

² Véase Sección VI. del Informe.

8. Con la finalidad de determinar si las medidas ofrecidas por las Partes Notificantes resultaban aptas para mitigar los riesgos que la Operación pudiere producir en la competencia, esta División realizó un análisis de las mismas conforme a la Guía de Remedios de la Fiscalía, de junio de 2017 ("**Guía de Remedios**")³. Para estos efectos, y conforme lo establece el artículo 53 inciso final del DL 211, esta División evaluó las propuestas de medidas de mitigación realizando diligencias de investigación dirigidas a las Partes y terceros, tales como solicitudes de información y tomas de declaración.
9. En base al análisis realizado, esta División consideró que la propuesta de medidas de mitigación presentada por las Partes Notificantes con fecha 6 de febrero de 2026 ("**Medidas de Mitigación**"), contenidas en el Anexo A, contiene medidas que son suficientemente comprensivas y claras, abordando adecuadamente todos los problemas de competencia planteados por la Operación según fueron detallados en la Presentación de Riesgos. En definitiva, las Medidas de Mitigación resultan aptas para impedir que la Operación reduzca sustancialmente la competencia, cumpliendo además los requisitos de efectividad, idoneidad, factibilidad de implementación y proporcionalidad contemplados en la Guía de Remedios.

II. PARTES Y OPERACIÓN

10. 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, con más de 560 sociedades filiales a lo largo del mundo⁴. En Chile, Toyota, tanto directamente como a través de sus filiales⁵, participa en la comercialización a distribuidores mayoristas de vehículos livianos, medianos y pesados fabricados en el extranjero, para su posterior importación al país⁶.
11. 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 global⁷. 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 país⁸.

³ Véase: Guía de Remedios. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2025/06/FNE_Guia_Remedios_2017.pdf [última visita: 23.02.2026].

⁴ Notificación, párrafos 20-23.

⁵ Además de operar en el país por sí misma, tienen actividades en Chile sus filiales Toyota Motor Asia (Singapore) Pte. Ltd., e Hino, según será detallado *infra* con respecto a esta última.

⁶ Notificación, párrafos 21, 22, 81 y 83. En Chile, Toyota no comercializa camiones de su misma marca. Véanse: (i) Notificación, párrafos 66, 81 y 86; y, (ii) respuesta de las Partes Notificantes a Oficio Ord. N°2139, de fecha 7 de noviembre de 2025. La importación y distribución mayorista en Chile de vehículos de marca Toyota es desarrollada por Toyota Chile S.A., entidad filial de Mitsui & Co, Ltd. ("**Mitsui**"), e independiente de Toyota. Véanse: (i) Mitsui & Co., "Annual Securities Report for the fiscal year ended March 31, 2025", pp. 4 y 8. Disponible en: https://www.mitsui.com/jp/en/ir/library/securities/_icsFiles/afieldfile/2025/06/20/en_106yaho.pdf [última visita: 23.02.2026]; y, (ii) Informe de aprobación en "Adquisición de control por parte de Mitsui & Co. Ltd. en Inversiones Mitta SpA", Rol FNE F288-2021, párrafo 3.

⁷ Notificación, párrafos 2 y 82.

⁸ De acuerdo con lo indicado por las Partes Notificantes, de entre las filiales de DTAG con actividades comerciales en Chile se encuentran: (i) Mercedes-Benz do Brasil Ltda., que participaría en la venta de camiones nuevos, chasis para buses y repuestos; (ii) Daimler Truck North America LLC, con actividades de venta de camiones nuevos y repuestos para camiones; (iii) Daimler India Commercial Vehicles Pvt. Ltd, que participaría en la comercialización de camiones, buses y repuestos para dichos vehículos; (iv) Daimler Buses GmbH. DTAG, que operaría en la venta de repuestos para buses; y, (v) Fuso. Notificación, párrafo 82.

12. Hino, filial de Toyota⁹, es una sociedad constituida bajo las leyes del Estado de Japón dedicada a la fabricación de vehículos pesados a nivel global¹⁰. En Chile está activo en la comercialización de vehículos pesados de marca Hino, específicamente de camiones, y sus partes, repuestos y accesorios¹¹ para su importación al país.
13. Por su parte, Fuso, filial de DTAG, es una corporación constituida bajo las leyes del Estado de Japón, dedicada a la fabricación de vehículos pesados a nivel global. En Chile está activo en la comercialización de vehículos pesados marca Fuso, en particular de camiones y buses, y sus partes, repuestos y accesorios¹², para su importación al país.
14. Hino distribuye 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**")¹³⁻¹⁴, las que, según señalan las Partes Notificantes, no forman parte del grupo empresarial de Hino¹⁵. A su vez, Fuso distribuye sus camiones en Chile a través de Comercial Kaufmann S.A. ("**Kaufmann**") la que, según señalan las Partes Notificantes, tampoco forma parte del grupo empresarial de Fuso¹⁶.
15. 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**"). Una vez aprobada la Operación, tanto DTAG como Toyota proyectan una participación económica del [-]% en HoldCo¹⁷. A su vez, en cuanto al porcentaje de acciones con derecho a voto, las Partes Notificantes señalan que DTAG tendrá el [-]% de ellas, y Toyota tendrá un [-]% aproximadamente¹⁸. Otras empresas japonesas, no relacionadas con las Partes Notificantes, tendrán en conjunto una participación accionaria inferior al [-]%, mientras que se constituirá un *free float* de al menos un [-]% de las acciones, para cumplir con los requisitos legales para transar acciones en la Bolsa de Valores de Tokio¹⁹.

⁹ En particular, según lo informado en el Primer Complemento, Toyota es titular del [-]% de la participación social de Hino, mientras que la participación restante se mantiene en un capital flotante o "*free float*", siendo [-] el siguiente accionista más relevante en propiedad a dicha fecha con un [-]% del capital de Hino. Primer Complemento, párrafos 16-18.

¹⁰ Notificación, párrafo 83.

¹¹ Véanse: (i) Notificación, párrafo 83; y, (ii) contrato de distribución entre Hino e Hino Chile S.A., denominado "*Distributorship Agreement*", p. 34, acompañado por Hino con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1785-25.

¹² Véanse: (i) Notificación, párrafo 83; y (ii) contrato de distribución entre Fuso y Comercial Kaufmann S.A., denominado "*Distributorship Agreement*", pp. 5 y 6, acompañado por Fuso a con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1786-25.

¹³ Véase el acuerdo de distribución vigente es el *Distributorship Agreement* suscrito entre Hino e Hino Chile con fecha [-] Presentación de las Partes Notificantes de fecha 31 de diciembre de 2025.

¹⁴ Hino Chile importa los camiones a ser comercializados en Chile por parte de Mitsui, quien a su vez tiene suscrito un contrato de intermediación con Hino. Notificación, párrafo 90. De acuerdo con antecedentes de la Investigación, [-]. Véanse: (i) *Trader Agreement*, suscrito entre Hino y Mitsui, acompañado por Hino en respuesta de 29 de septiembre de 2025 a Oficio Ord. N°1785-25; y, (ii) respuesta de Inchcape a Oficio Ord. N°1821-25 de fecha 10 de octubre de 2025.

¹⁵ Notificación, párrafo 66; y, Primer Complemento, párrafo 45.

¹⁶ Su relación comercial está regulada por el *Distributorship Agreement* suscrito entre Fuso y Kaufmann, de fecha [-] y el *Amendment Agreement* para los camiones eCanter, suscrito entre las mismas partes con fecha [-]. Véase presentación de las Partes Notificantes de fecha 31 de diciembre de 2025.

¹⁷ El presente Informe contiene información que forma parte del mismo, pero que es confidencial en los términos del artículo 39 letra a) del DL 211. De esta manera, las referencias a "[-]" dicen relación con información censurada y que se encuentra contenida en la versión confidencial del Informe.

¹⁸ Notificación, párrafo 4. [-]. De acuerdo con la sección 2.1.1. del *Business Integration Agreement*, acompañado junto con la Notificación, [-].

¹⁹ Notificación, párrafo 6.

16. De acuerdo con la Notificación, una vez perfeccionada la Operación ni Toyota ni DTAG tendrían control individual *de jure* ni control conjunto sobre HoldCo²⁰⁻²¹. Si bien DTAG y Toyota podrían alcanzar, de manera temporal, una participación conjunta superior al [REDACTED] %²² en HoldCo, las Partes Notificantes indican que esta participación accionaria duraría “*hasta que ocurra la venta de dicha participación accionaria, lo cual ocurrirá simultáneamente al cierre de la Operación, o inmediatamente después*”²³.
17. En virtud de lo señalado en los párrafos anteriores, la Operación consiste en 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.

III. INDUSTRIA

18. Para efectos del análisis competitivo de la Operación, resulta relevante identificar en qué actividades se traslapan las Partes. Así, en base a lo señalado por las Partes Notificantes y a pronunciamientos anteriores de la Fiscalía, se consideró que Hino y Fuso superponen sus operaciones en la fabricación de camiones comercializados en Chile. Junto con ello, en base al alcance de sus contratos de distribución y a la dinámica de la industria, se consideraron los efectos que la Operación podría provocar en el segmento aguas abajo, correspondiente a la importación y distribución mayorista de camiones en Chile.
19. Tal como ha indicado esta División anteriormente, la industria automotriz abarca las siguientes actividades económicas²⁴:
 - a. *Fabricación de vehículos, partes y repuestos*: los participantes de este eslabón son empresas internacionales que producen vehículos livianos, medianos y pesados, cuyas fábricas se encuentran en el extranjero;
 - b. *Importación y distribución nacional mayorista de vehículos, partes y repuestos*: donde participan agentes económicos con domicilio en el país, que actúan como intermediarios entre el fabricante y los concesionarios, quienes pueden ser independientes o bien encontrarse integrados verticalmente con las marcas;
 - c. *Distribución minorista de vehículos, partes y repuestos*: ejecutada por concesionarios en Chile, quienes pueden ser independientes o bien encontrarse integrados verticalmente con los distribuidores nacionales mayoristas; y,
 - d. *Prestación de servicios de postventa*: ejecutada por los distribuidores minoristas de las respectivas marcas.
20. Asimismo, en el sector automotriz la fabricación de vehículos puede segmentarse entre, por un lado, vehículos livianos y medianos, y por otro, vehículos pesados, encontrándose en

²⁰ Lo anterior, en opinión de las Partes Notificantes, se justificaría en virtud de las siguientes consideraciones: [-]. Véase Notificación, párrafos 11-14. Al respecto, esta División pudo confirmar dicho entendimiento al analizar los documentos donde consta la Operación.

²¹ En ese sentido, de acuerdo con la autoridad de competencia de Portugal, “*neither DTAG nor Toyota will have de jure or de facto sole or joint control over HoldCo, as confirmed by the European Commission in response to a request for consultation (case no. COMP/C.2053)*”. Decisión de fecha 16 de julio de 2025, Caso N°49/2025, acompañado como anexo a la Notificación. Disponible (en portugués) en: https://www.concorrenca.pt/sites/default/files/processos/ccent/AdC-CCENT_2025_49-Decisao-VNC-final-net.pdf [última visita: 23.02.2026].

²² Las Partes Notificantes explican que ello se debe a que la participación accionaria inicial dependerá [REDACTED]. En ese sentido, es posible que la participación [-]. Notificación, nota al pie 6.

²³ Notificación, párrafo 5.

²⁴ Véanse: (i) Informe de aprobación en “*Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.*”, Rol FNE F233-2020 (“*Informe Fiat-Peugeot*”), párrafos 24-25; y, (ii) Informe de aprobación en “*Adquisición de control en Dercorp EX SpA, Dercorp CL SpA y sus filiales por parte de Inchcape plc y otros*”, Rol FNE F326-2022 (“*Informe Derco-Inchcape*”), párrafo 12.

estos últimos la fabricación de camiones y la de buses²⁵. Ello además resulta consistente con la segmentación utilizada en los análisis y recopilación de estadísticas de la industria que realiza la Asociación Nacional Automotriz de Chile A.G. (“ANAC”), asociación gremial que reúne a representantes de marcas del sector automotriz²⁶.

21. Atendido que las Partes únicamente traslaparían sus actividades en el segmento de camiones²⁷, el presente Informe enfocará su análisis tanto en el segmento de su fabricación, como en el segmento de importación y distribución mayorista de dichos vehículos²⁸. A continuación, se describirán con mayor profundidad los distintos eslabones de la cadena de producción y comercialización de la industria automotriz en que tienen presencia las Partes.
22. Los fabricantes de camiones corresponden a conglomerados internacionales que producen vehículos, partes y repuestos desde diversos orígenes. Así, la infraestructura productiva de dichos fabricantes se encuentra fuera de Chile, y no comercializan directamente sus productos en el país, sino que lo hacen mediante filiales o terceros independientes quienes se encargan de la importación y distribución mayorista²⁹. Como se señaló *supra*, esta última es la forma en que tanto Hino como Fuso distribuyen sus camiones en Chile³⁰.
23. De acuerdo con estadísticas de la ANAC, las principales marcas de camiones en Chile, de acuerdo con el volumen de vehículos comercializados a nivel minorista, en orden decreciente, son: Mercedes Benz, Volvo, Scania, Hino, Volkswagen, Chevrolet, Fuso y JAC³¹. Como se explicará con mayor profundidad *infra*, existe en la industria una diferenciación entre marcas “*tradicionales*” y “*no tradicionales*”, dependiendo de su país de origen.
24. A su vez, los importadores o distribuidores mayoristas³² son los agentes encargados de la importación de los vehículos, siendo titulares de la representación del fabricante a nivel nacional. Asimismo, los distribuidores mayoristas están autorizados para comercializar repuestos y partes, junto con otros servicios mayoristas de financiamiento, garantías extendidas y seguros³³.
25. En nuestro país, actualmente son distribuidores mayoristas de camiones: (i) Kaufmann y sus empresas relacionadas, con las marcas Fuso, Foton, Iveco, Maxus, Mercedes Benz y Freightliner; (ii) Inchcape y sus empresas relacionadas, con las marcas Hino y JAC; (iii) General Motors Chile Ltda., con la representación de Chevrolet; (iv) Empresas Indumotora S.A., con las marcas Hyundai y Landking; (v) Porsche Chile S.A., con la representación de

²⁵ Informe Fiat-Peugeot, párrafo 27; e, Informe de aprobación 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.

²⁶ Véase: ANAC, “Informe del mercado automotor. Diciembre 2025”, pp. 2-3. Disponible en: <<https://www.anac.cl/wp-content/uploads/2026/01/12-ANAC-Mercado-Automotor-Diciembre-2025.pdf>> [última visita: 23.02.2026].

²⁷ Notificación, párrafos 86-89. Conforme lo afirmado por las Partes Notificantes, la Operación no generaría un traslape en el segmento de fabricación de buses, toda vez que no se comercializan buses Hino en Chile.

²⁸ Cabe señalar que las Partes Notificantes también descartaron en la Notificación una superposición en el segmento de manufactura y distribución de partes y repuestos, puesto que estos son producidos únicamente para las respectivas marcas, afirmando que no es posible garantizar que funcionen en otras. Por último, descartaron en la Notificación la existencia de un traslape vertical en los insumos para la manufactura de los camiones. Véanse, respectivamente: Notificación, párrafos 116-118, y Primer Complemento, párrafos 26-35.

²⁹ Informe Derco-Inchcape, párrafo 13.

³⁰ Notificación, párrafos 90 y 91.

³¹ Véase: ANAC, “Informe del mercado automotor. Diciembre 2025”, p. 20. Disponible en: <<https://www.anac.cl/wp-content/uploads/2026/01/12-ANAC-Mercado-Automotor-Diciembre-2025.pdf>> [última visita: 23.02.2026].

³² En este Informe se referirá indistintamente a ellos como “distribuidores mayoristas”.

³³ Véanse: (i) Informe Fiat-Peugeot, párrafo 34; y, (ii) Informe Derco-Inchcape, párrafo 14. Como se explicará *infra*, lo mismo se constató en los acuerdos de distribución de las Partes con los distribuidores mayoristas en Chile.

Volkswagen y MAN; (vi) Maco Tattersall S.A., con las marcas FAW, Dong Feng e International; (vii) Salinas y Fabres S.A., con la representación de Mack y Renault; (viii) Scania Chile S.A., con la representación de Scania; (ix) SKC S.A., con JMC, DAF y Kenworth; y, (x) Volvo Chile SpA, con la marca Volvo³⁴.

26. Por último, los distribuidores minoristas o concesionarios son los agentes económicos que están a cargo de la comercialización minorista de los vehículos, de forma que el producto llegue al consumidor final³⁵. Así, los distribuidores mayoristas pueden: (i) comercializar los vehículos a través de sus propios puntos de venta (mediante una red propia de concesionarios), participando directamente de la comercialización minorista; y/o, (ii) suscribir contratos con terceros concesionarios, para que estos distribuyan en distintos puntos de venta al consumidor final³⁶.
27. En el caso de los productos de las Partes, Hino Chile comercializa los camiones marca Hino a nivel minorista a través de una red de terceros concesionarios a lo largo del país³⁷, mientras que Kaufmann distribuye los camiones marca Fuso en el sector minorista de manera directa³⁸.

III.1. Determinación de variables competitivas en acuerdos de distribución

28. De acuerdo con los antecedentes recabados durante la Investigación, y tal como han señalado pronunciamientos previos de esta División, en la industria automotriz tanto el fabricante como el distribuidor mayorista juegan un rol relevante en la determinación de las variables competitivas para la comercialización de vehículos³⁹.
29. Así, los acuerdos de distribución celebrados entre el fabricante y el distribuidor mayorista regulan una serie de aspectos, los cuales pueden influir o no en las distintas variables competitivas relevantes. En ciertos casos, los acuerdos pueden predeterminar dichas variables, o bien establecer estándares mínimos para su cumplimiento o incluso otorgar libertad para su determinación. De esta manera, si bien los distribuidores mayoristas observan cierto grado de autonomía para el manejo de los negocios en Chile⁴⁰, estos se desarrollan en el marco de dichos acuerdos, donde los fabricantes influyen mediante la determinación de estándares de calidad, o bien estableciendo ciertas obligaciones para los importadores⁴¹. Con todo, cabe tener presente que, en definitiva, son los fabricantes quienes determinan los precios de importación que enfrentan los distribuidores

³⁴ Véanse: (i) respuesta de ANAC a Oficio Ord. N°1805-25, de fecha 7 de octubre de 2025; y, (ii) respuestas de distribuidores mayoristas a Oficio Circ. Ord. N°88-25.

³⁵ Informe Fiat-Peugeot, párrafo 37.

³⁶ En virtud de los contratos de concesión, los distribuidores mayoristas asignan a uno o varios concesionarios para la comercialización de los productos de la marca. En dichos acuerdos se regulan otras variables competitivas, contemplándose sugerencias de precios, regulación de posibles descuentos, condiciones de *marketing*, entre otros. Informe Derco-Inchcape, párrafo 16.

³⁷ Véanse: (i) declaración de representantes de Hino Chile, de fecha 25 de septiembre de 2025; y, (ii) respuesta de Hino Chile a Oficio Ord. N°1821-25, de fecha 8 de octubre de 2025.

³⁸ Véanse: (i) declaración de representante de Kaufmann, de fecha 24 de septiembre de 2025; y, (ii) respuesta de Kaufmann a Oficio Ord. N°1804-25, de fecha 7 de octubre de 2025.

³⁹ Informe Derco-Inchcape, párrafo 17.

⁴⁰ Por ejemplo, en la Investigación se constató que los distribuidores mayoristas determinan una parte relevante de las condiciones de comercialización en Chile. Así, un representante de Inchcape indicó que [-]. Declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes de fecha [-].

En el mismo sentido, véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-]; (ii) Informe Fiat-Peugeot, párrafo 35; (iii) Informe Derco-Inchcape, párrafo 14; y, (iv) Informe de aprobación en “*Adquisición de control en Comercializadora Ditec Automóviles S.A. por parte de Índigo Chile Holdings SpA*”, Rol FNE F296-2021, párrafo 7.

⁴¹ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-]; (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-]; y, (iii) Informe Fiat-Peugeot, párrafo 35.

mayoristas⁴², así como también las variables que determinan la calidad y variedad de sus vehículos al momento de su fabricación, las cuales constituyen las variables competitivas más relevantes relacionadas a la comercialización de vehículos.

30. Las Partes Notificantes afirman que Hino Chile determina gran parte de las variables competitivas para la comercialización mayorista de camiones de marca Hino en Chile, incluyendo [REDACTED]

⁴³.

31. Como fue posible verificar durante la Investigación, el acuerdo de distribución entre Hino e Hino Chile, además de hacer referencia a dichas variables⁴⁴, también contempla la intervención de Hino en otras prerrogativas. A modo de ejemplo, Hino puede proponer a Hino Chile [REDACTED]

⁴⁵,

⁴⁶.

32. Por otro lado, como se indicó, Fuso distribuye sus camiones en Chile a través de Kaufmann⁴⁷. En virtud del contrato de distribución vigente entre estos, las Partes Notificantes afirman igualmente que Kaufmann determina una serie de variables competitivas de la comercialización mayorista de camiones Fuso en Chile, tales como [REDACTED]

⁴⁸.

33. Según fue posible constatar, el acuerdo de distribución entre Fuso y Kaufmann regula una serie de aspectos en su relación comercial, tales como [REDACTED]

⁴⁹. Sin embargo, Kaufmann mantendría la libertad para fijar [REDACTED]

⁵⁰.

34. En virtud de lo expuesto en los párrafos precedentes, y para el caso concreto analizado, es posible concluir que, si bien Hino y Fuso cuentan con capacidad para incidir en determinadas variables competitivas del segmento de distribución mayorista en Chile – particularmente en virtud de las condiciones fijadas para la importación y de los contratos de distribución–, sus distribuidores mayoristas en el país, Hino Chile y Kaufmann, igualmente cuentan con un conjunto relevante de prerrogativas de origen contractual. Estas les permiten determinar, de manera autónoma, diversas variables competitivas vinculadas

⁴² Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-]; y, (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-].

⁴³ Presentación de las Partes Notificantes de fecha 31 de diciembre de 2025.

⁴⁴ A modo de ejemplo, véase *Distributorship Agreement*, artículos 23-2 y 28-1. Acompañado por Hino con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1785-25.

⁴⁵ Sin perjuicio de lo anterior, Hino Chile indicó que [-]. Declaración de representante de Inchcape de fecha 23 de diciembre de 2025.

⁴⁶ *Distributorship Agreement*, artículos 23-1 y 19-1, y *Schedule 7-1*. Acompañado por las Partes Notificantes con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1785-25.

⁴⁷ Como se indicó *supra*, la relación está regulada por el *Distributor Agreement* y el *Amendment Agreement*, suscritos entre Fuso y Kaufmann. Presentación de las Partes Notificantes de fecha 31 de diciembre de 2025.

⁴⁸ Presentación de las Partes Notificantes de fecha 31 de diciembre de 2025.

⁴⁹ *Distributor Agreement*, Anexos 3 y 4. Acompañado por Fuso con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1786-25.

⁵⁰ Véase: *Distributor Agreement*, artículos 5.1 y 8.2. Acompañado por Fuso con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1786-25. Véase también declaración de representante de Kaufmann, de fecha 24 de septiembre de 2025.

a la comercialización de camiones en el territorio nacional, tales como [REDACTED]. Asimismo, los distribuidores se encuentran facultados para definir la aplicación específica de ciertos lineamientos generales previstos en los acuerdos de distribución, incluyendo –entre otros aspectos– [REDACTED].

35. En consecuencia, los resultados de la Investigación evidencian que, en el marco del análisis de los efectos de la Operación, la estructura contractual vigente, cuyo alcance general no ha sufrido modificaciones relevantes en los últimos años, otorga a los distribuidores mayoristas un grado significativo de autonomía en la configuración de elementos competitivos relevantes para el desarrollo de sus actividades en el mercado.

IV. MERCADO RELEVANTE

36. En la presente Sección, se analizarán las posibles definiciones de mercado relevante del producto y geográfico aplicables a la Operación. Para ello se seguirán los criterios descritos en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales de la Fiscalía, de mayo de 2022 (**"Guía de Análisis Horizontal"**).
37. Las Partes Notificantes plantean que la industria de camiones puede dividirse en los segmentos liviano, mediano y pesado, de acuerdo con el peso bruto vehicular del respectivo camión comercializado⁵¹⁻⁵². Dicha clasificación se encuentra acorde con pronunciamientos anteriores de la Fiscalía⁵³ y de otras autoridades a nivel comparado⁵⁴⁻⁵⁵, así como también es consistente con los antecedentes de la Investigación.
38. En particular, esta División identificó que la segmentación según el peso del camión resulta consistente con las diferencias identificadas desde el punto de vista de la oferta y demanda⁵⁶. Con respecto a la oferta, se identificaron diferencias entre la identidad de los principales actores presentes en cada segmento, el precio promedio en cada uno de éstos, y sus principales características, tales como capacidad de carga y estándares de seguridad en ruta, entre otras⁵⁷. En cuanto a la demanda, se observó una diferencia considerable entre los tipos de clientes y los usos que estos dan a los vehículos, dependiendo de cada segmento⁵⁸.

⁵¹ Notificación, párrafos 104-107.

⁵² Asimismo, de acuerdo con las Partes Notificantes, el análisis del mercado admite la segmentación de vehículos según su uso, distinguiendo entre vehículos nuevos y usados. Dicha clasificación ha sido reconocida por la Fiscalía, indicándose que las dinámicas competitivas son distintas entre ambos mercados, en razón de los actores que participan y las características de la demanda. Con todo, las Partes Notificantes no informaron de un traslape en el mercado de los vehículos usados. Véanse: (i) Notificación, párrafo 102; y, (ii) Informe Fiat-Peugeot, párrafo 60.

⁵³ Véanse, a modo de ejemplo: (i) Informe Dercó-Inchcape, párrafo 18; (ii) Informe PESCO-Kaufmann, párrafos 27 y 28; y, (iii) Informe de aprobación en *"Adquisición de control en Inversiones Trek Trading Limitada por parte de Inversiones Kaufmann Chile S.A."*, Rol FNE F413-2024, párrafo 35.

⁵⁴ Véanse: (i) Comisión Europea, Caso COMP M.11410 – Heidin Mobility/Iveco Sweden/Iveco Denmark/Iveco Finland/Iveco Norge, párrafo 9; (ii) Comisión Europea, Caso COMP M.9857 – Volvo/Daimler/JV, párrafo 34; y, (iii) Comisión Europea, Caso COMP M.6267 – Volkswagen/MAN, párrafo 8.

⁵⁵ Sin perjuicio de lo anterior, el peso vehicular específico difiere entre cada jurisdicción. Así, la Comisión Europea ha señalado que el segmento de camiones livianos abarca a los vehículos inferiores a 5 toneladas, los camiones medianos entre 5 y 16 toneladas, y el segmento de camiones pesados abarca vehículos superiores a 16 toneladas. Véase, a modo ejemplar: Comisión Europea, Caso COMP M.9857 – Volvo/Daimler/JV, párrafo 34.

⁵⁶ Asimismo, esta segmentación es la utilizada por la ANAC. Véase: ANAC, "Anuario Automotriz 2016-2017", p. 71. Disponible en: <<https://www.anac.cl/anuario-automotriz-20162017/>> [última visita: 23.02.2026].

⁵⁷ Véanse respuestas de distribuidores mayoristas de camiones a Oficio Circ. Ord. N°88-25, de fecha 6 de octubre de 2025.

⁵⁸ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-]; (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-]; (iii) declaración de representante de distribuidor minorista, de fecha [-]; y, (iv) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-].

39. Adicionalmente, como se señaló, es posible reconocer en la industria automotriz tres eslabones en la cadena de valor: fabricación, distribución mayorista, y distribución minorista. Dichos eslabones, a su vez, han sido considerados como mercados relevantes de producto, y respecto cada uno de ellos, procede la segmentación de camiones según su peso.
40. Por tanto, y sin que aquello constituya una definición de mercado relevante, para efectos del presente Informe se considerarán los siguientes mercados de producto: (i) camiones livianos, aquellos con un peso bruto vehicular de entre 3.860 y 6.350 kilogramos; (ii) camiones medianos, aquellos con un peso bruto vehicular de entre 6.351 y 14.968 kilogramos; y, (iii) camiones pesados, aquellos con un peso bruto vehicular mayor a 14.968 kilogramos⁵⁹. Según fue señalado, esta clasificación resulta también aplicable para cada uno de los tres eslabones analizados anteriormente.
41. En cuanto a su dimensión geográfica, las Partes Notificantes consideran plausible una extensión nacional para todos los segmentos mencionados, en atención a que tanto Hino como Fuso comercializan sus productos en todo el territorio nacional⁶⁰.
42. Lo anterior ha sido reconocido en forma previa por esta División respecto de la industria automotriz⁶¹⁻⁶². Además, dicho alcance resulta coherente con el carácter nacional de la regulación aplicable, y el hecho de que los fabricantes cuentan con contratos de distribución mayorista que abarcan todo el territorio nacional. En ese sentido, también fue posible observar que gran parte de las variables competitivas reguladas en los contratos de distribución entre las Partes y sus respectivos distribuidores mayoristas son delimitadas con alcance nacional⁶³.
43. Por lo tanto, sin que constituya una definición precisa de mercado relevante, se utilizará para cada uno de los mercados de producto un alcance geográfico nacional.

IV.1. Camiones livianos

44. Los camiones livianos se componen de dos ejes, con un peso bruto vehicular de entre 3.860 y 6.350 kilogramos, y corresponden en general a camiones que se utilizan para actividades de *retail* o reparto, principalmente en zonas urbanas⁶⁴, y camiones de carga liviana⁶⁵⁻⁶⁶. De

⁵⁹ Notificación, párrafo 107.

⁶⁰ Notificación, párrafos 90-91.

⁶¹ Véanse: (i) Informe Fiat/Peugeot, párrafos 93 y 94; (ii) Informe Derco-Inchcape, párrafo 22; y, (iii) Informe PESCO-Kaufmann, párrafo 30.

⁶² En pronunciamientos de la Comisión Europea sobre la industria se ha delimitado un mercado relevante geográfico de alcance nacional. Véanse: (i) Comisión Europea (2000), Caso COMP/M.1980 – Volvo/Renault V.I., párrafos 20-23; y, (ii) Comisión Europea (2000), Caso COMP/M.1672 – Volvo/Scania, párrafos 31-32. Sin embargo, en pronunciamientos más recientes dicha autoridad ha dejado abierta la definición de mercado relevante geográfico, pudiendo ser de alcance nacional o incluso supranacional. Véanse: (i) Comisión Europea (2021), Caso M.9857 – Volvo/Daimler/JV, párrafos 24-31; y, (ii) Comisión Europea (2024), Caso COMP M.11410 – Heidin Mobility/Iveco Sweden/Iveco Denmark/Iveco Finland/Iveco Norge, párrafos 27-32.

⁶³ Véanse: (i) *Distributorship Agreement*, acompañado por Hino con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1785-25 y, (ii) *Distributor Agreement*, acompañado por Fuso con fecha 26 de septiembre de 2025, en respuesta a Oficio Ord. N°1786-25.

⁶⁴ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-]; y, (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-].

⁶⁵ Notificación, párrafo 107.

⁶⁶ De acuerdo con la Comisión Europea, “(l)os camiones livianos se emplean principalmente en actividades de pequeñas empresas y en servicios colectivos y gubernamentales, por ejemplo, entregas locales a tiendas y negocios, servicios de mensajería y paquetería, talleres móviles y furgones de servicio, así como servicios de bomberos, policía y ambulancias”. Traducción libre de “(l)ight trucks are employed primarily in small business activities and collective and governmental services, e.g., local deliveries to shops and businesses, courier and parcel delivery services, mobile workshops, and service vans, as well as fire, police, and ambulance services”. Comisión Europea (2000), Caso COMP/M.1980 – Volvo/Renault V.I., párrafo 11.

acuerdo con antecedentes de la Investigación, los clientes de camiones livianos generalmente compran estos vehículos de manera individual, y en ciertas ocasiones adquieren flotas⁶⁷.

45. En la Notificación⁶⁸ las Partes Notificantes plantearon que este segmento, además de los camiones livianos ya descritos, debiese incluir a los furgones pesados, en tanto constituirían un vehículo sustituto capaz de ejercer presión competitiva a los primeros⁶⁹. Indicaron que dicha presión se derivaría del uso creciente de furgones para la distribución de última milla y entrega en ciudades, funciones que generalmente también realizan los camiones livianos⁷⁰. Asimismo, indicaron que los furgones de más de 3,8 toneladas cuentan con funcionalidades y volúmenes de carga similares a los camiones livianos⁷¹.
46. En el contexto de la Investigación, esta División desarrolló un cuestionario a clientes que adquirieron camiones livianos de las marcas Hino, Fuso, Chevrolet, Faw, Foton, Dong Feng, JAC y Volkswagen, entre los años 2021 y 2025, con el objetivo de abordar su comportamiento de compra (“Cuestionario”)⁷². En sus respuestas, los clientes afirmaron que los principales usos que le dan a dichos vehículos consisten en su utilización como camiones aljibe, seguido de camiones furgón⁷³. Por su parte, el Cuestionario permitió observar que las principales industrias en que dichos vehículos son utilizados son reparto urbano y construcción⁷⁴.
47. Por otra parte, durante la Investigación se observó que existirían ciertos modelos de furgones que, según su peso bruto vehicular, también pertenecerían al segmento liviano de vehículos pesados de carga, como los camiones livianos⁷⁵. En virtud de lo anterior, y considerando lo afirmado por las Partes Notificantes, esta División realizó diligencias tendientes a analizar la posible inclusión de dichos vehículos en el segmento de camiones livianos.
48. A juicio de un distribuidor relevante de este tipo de vehículos comerciales, los furgones y los camiones livianos tienen usos y clientes distintos⁷⁶. La misma afirmación se desprende de los resultados del Cuestionario a clientes de camiones livianos. En particular, un 78,8% de los clientes de las Partes afirmaron no haber cotizado un furgón mediano como alternativa al vehículo adquirido⁷⁷. A su vez, un 78,4% de dichos clientes consideró a su camión liviano adquirido como “poco reemplazable” o “no reemplazable” por un furgón

⁶⁷ Declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-].

⁶⁸ Cabe destacar que, en el escrito presentado con fecha 19 de noviembre de 2025, las Partes Notificantes señalaron que este tipo de vehículos seguirían ejerciendo una restricción competitiva en los precios los camiones livianos.

⁶⁹ Además, las Partes Notificantes señalaron que también ejercerían presión competitiva a los camiones livianos los vehículos denominados *minitrucks* y camionetas *pick-ups*, sin fundamentar mayormente sus afirmaciones y sin que haya sido posible, durante la Investigación, observar antecedentes que permitiesen confirmar lo anterior. Notificación, párrafo 129.

⁷⁰ Presentación de las Partes Notificantes de fecha 19 de noviembre de 2025.

⁷¹ Presentación de las Partes Notificantes de fecha 19 de noviembre de 2025.

⁷² En particular, con fecha 21 de noviembre de 2025 se envió un cuestionario a más de 4000 clientes que han adquirido camiones livianos entre 2021 y 2025, para evaluar el grado de sustituibilidad entre marcas de camiones livianos, así como entre furgones medianos y camiones livianos. Se recibieron 403 respuestas de clientes, y 251 de ellas fueron completas.

⁷³ En el Cuestionario se formuló la siguiente pregunta: “Dentro de las siguientes categorías, señale en la que mejor se clasifica el uso que le da al último camión liviano adquirido”. Se recibieron 261 respuestas en total.

⁷⁴ En el Cuestionario se formuló la siguiente pregunta: “Indique la industria/segmento en que se desempeña su empresa”. Se recibieron 251 respuestas en total.

⁷⁵ A esta categoría pertenecerían los furgones de carga Mercedes Benz Sprinter e Iveco New Daily, que cuentan con un peso bruto vehicular equivalente a camiones livianos, razón por la cual ANAC las contempla dentro de este grupo para sus estadísticas.

⁷⁶ Declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-].

⁷⁷ En el Cuestionario se formuló la siguiente pregunta: “Al momento de la compra del último camión liviano adquirido, ¿cotizó algún furgón mediano como alternativa?”. Fueron recibidas 255 respuestas en total, de las cuales 201 afirmó no haber cotizado un furgón mediano como alternativa.

mediano⁷⁸. Dichos resultados podrían encontrar su justificación en las diferentes características técnicas entre ambos vehículos, existiendo variaciones tanto en la capacidad de carga en términos de tonelaje, como en la capacidad volumétrica en términos de metros cúbicos de carga.

49. Del mismo modo, fue posible observar diferencias relevantes en el precio de venta minorista de ambos productos, siendo de un costo mayor los furgones medianos que los camiones livianos⁷⁹.
50. En base a los antecedentes recabados en la Investigación, esta División concluyó que dichos vehículos comerciales en principio no formarían parte del mismo segmento que los camiones livianos. Sin perjuicio de lo anterior, las conclusiones del presente Informe no se ven modificadas en el evento de su incorporación⁸⁰.
51. En cuanto a su dimensión geográfica, este segmento tendría un alcance nacional en todos los eslabones de la cadena de valor, en virtud de los antecedentes descritos *supra*.

IV.2. Camiones medianos

52. Los camiones medianos se componen igualmente de dos ejes, su peso bruto vehicular es de entre 6.351 y 14.968 kilogramos, y en general los integran los camiones de reparto, camiones de mudanza grandes y camiones de cargo mediano⁸¹⁻⁸².
53. Este tipo de camiones tendría usos similares a los livianos, existiendo cierto nivel de sustituibilidad entre sí⁸³. Sin embargo, existen ciertas características que distinguen ambas categorías de vehículos, como el precio promedio de venta mayorista y minorista, elementos técnicos como la capacidad y volumen de carga, y los tipos de clientes que los adquieren⁸⁴.
54. En cuanto a su dimensión geográfica, este segmento también tendría un alcance nacional, en virtud de los antecedentes descritos *supra*.

IV.3. Camiones pesados

55. En tercer lugar, el segmento de camiones pesados se compondría de vehículos de entre dos y ocho ejes, con un peso bruto vehicular mayor a 14.968 kilogramos, y correspondería

⁷⁸ En el Cuestionario se formuló la siguiente pregunta: “A partir del uso principal que le da a su último camión liviano adquirido, califique cuán reemplazable es para usted dicho vehículo con un furgón mediano como Iveco New Daily o Mercedes Benz Sprinter”. Se recibieron en total 255 respuestas, de las cuales 200 consideraron que los camiones livianos eran “poco reemplazables” o “no reemplazables” por un furgón mediano.

⁷⁹ Al respecto, véanse las fichas técnicas y precios publicados en las páginas web de los distribuidores nacionales dichos camiones y furgones, tales como: <https://www.kaufmann.cl/camiones/modelos?idMarca=0&idApp=0&idTracc=0&idTon=0&idFesp=9583282> y <https://www.kaufmann.cl/vans/sprinter> [últimas visitas: 23.02.2026].

⁸⁰ En atención a que, incluso de ser comprendidos, a nivel estructural se superarían de igual forma los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, considerando especialmente la presencia marginal de Iveco, y los vínculos estructurales de DTHAG con Mercedes Benz Group, fabricante de los furgones de marca Mercedes Benz Sprinter.

⁸¹ Notificación, párrafo 107.

⁸² Según indica la Comisión Europea, “(l)os camiones medianos se utilizan para el transporte de carga ligera o media en distancias cortas y medias”. Traducción libre de “(m)edium trucks are used for short and medium-distance hauling of light or medium cargo”. Comisión Europea (2000), Caso COMP/M.1980 – Volvo/Renault V.L., párrafo 11.

⁸³ Véanse: (i) Notificación, párrafo 130; y, (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-].

⁸⁴ Véanse: (i) respuesta de [-] a Oficio Ord. [-], de fecha [-]; (ii) respuesta de [-] a Oficio Ord. [-], de fecha [-]; y, (iii) respuesta de [-] a Oficio Ord. [-], de fecha [-].

generalmente a camiones de carga pesada, camiones de transporte forestal y faena, camiones *mixer*, camiones tolva y tractocamiones⁸⁵⁻⁸⁶.

56. De acuerdo con antecedentes de la Investigación, los clientes minoristas de este segmento adquirirían flotas compuestas por un elevado número de camiones, y los utilizarían usualmente para recorridos de larga distancia⁸⁷. Este segmento representa aproximadamente un 60% del mercado de camiones nacional y, como se desarrollará *infra*, está compuesto predominantemente por marcas de origen europeo⁸⁸.
57. Por último, este segmento también tendría un alcance geográfico nacional, en virtud de los mismos antecedentes explicados *supra*.

V. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

58. Esta División evaluó los eventuales efectos de carácter horizontal que pudieran surgir a raíz de la Operación en lo relativo a la fabricación de camiones. A su vez, como fue señalado *supra*, debido a que las Partes determinan a los distribuidores mayoristas de sus marcas a través de los contratos de importación y distribución, también se analizaron los posibles efectos aguas abajo que la Operación pudiera provocar en la importación y distribución mayorista de camiones en Chile.

V.1. Análisis horizontal

59. Para analizar los posibles efectos de la Operación en relación con sus 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 forma, inicialmente se calcularon las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores en la fabricación de camiones, según cada una de las segmentaciones mencionadas donde existe traslape entre las actividades de Partes. Posteriormente, se procedió a estimar las respectivas variaciones proyectadas en el Índice de Herfindahl – Hirschman (“IHH”) derivadas de la Operación, siguiendo los criterios y umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal⁸⁹. Cabe destacar que, para los segmentos de camiones medianos y pesados, durante la Investigación se empleó el IHH en su versión modificada (“MIHH”) ⁹⁰, debido a que como fue señalado *supra*⁹¹, 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 Freightliner⁹².

⁸⁵ Notificación, párrafo 107.

⁸⁶ La Comisión Europea ha señalado que “(l)os camiones pesados se usan principalmente para el transporte de mercancías pesadas, voluminosas o de larga distancia, así como para el traslado de cargas pesadas en trayectos cortos”. Traducción libre de “(h)heavy trucks are mostly used for long haul, heavyweight or bulky merchandise transport and short-distance hauling of heavy cargo”. Comisión Europea (2000), Caso COMP/M.1980 – Volvo/Renault V.I., párrafos 11-14.

⁸⁷ Véanse: (i) Declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes de fecha [-]; y, (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-].

⁸⁸ Declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-].

⁸⁹ Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafos 32 y ss.

⁹⁰ Para obtener la variación en el MIHH se utilizó la siguiente fórmula: $MIHH = IHH + \sum_j \sum_{k \neq j} \frac{\sum_i \gamma_{ij} \beta_{ik}}{\sum_i \gamma_{ij} \beta_{ij}} s_k s_j$, donde β_{ij} equivale al interés financiero de la firma i en la firma j , y γ_{ij} equivale a la medida del control de i sobre la firma j . Finalmente, s_j equivale a la participación de la firma j en el mercado. Al respecto, véase: Salop, S., O'Brien, D. (2000), “Competitive Effects of Partial Ownership: Financial Interest and Corporate Control”, *Antitrust Law Journal* 67(3).

⁹¹ Véase párrafo 15 del Informe.

⁹² Anteriormente, esta División ha utilizado modificaciones al IHH para ponderar en el análisis de la respectiva operación de concentración el interés parcial de ciertos agentes económicos. A modo de ejemplo, véanse: (i) Informe de aprobación en “Adquisición de control en Eletrans S.A. y otros por parte de Chilquinta Energía S.A., y adquisición de control en Chilquinta Energía S.A. por parte de State Grid International Development Limited”, Rol FNE F219-2019,

61. A continuación, en las Tablas N°1, N°2 y N°3, se presentan las participaciones de mercado de los fabricantes de camiones en los segmentos de camiones livianos, medianos y pesados, respectivamente.

V.1.1.Fabricación de camiones livianos

a. Análisis estructural

62. En primer lugar, en relación con el segmento de fabricación de camiones livianos, se estimaron las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores –estimadas en cantidad de camiones– y las variaciones que se verificarían en los niveles de concentración producto de la eventual materialización de la Operación, según se observa en la Tabla N°1 a continuación.

Tabla N°1: Participación de mercado en fabricación de camiones livianos, en cantidad (2024).

Fabricante	Participación
Hino	[10-20]%
Fuso	[10-20]%
Chevrolet	[10-20]%
Hyundai	[0-5]%
Volkswagen	[0-5]%
JAC	[30-40]%
Foton	[5-10]%
FAW	[5-10]%
Dong Feng	[0-5]%
JMC	[0-5]%
Landking	[0-5]%
Participación Conjunta	[30-40]%
IHH Pre	1.726
Delta IHH	469
IHH Post	2.195

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

63. Como se puede observar, el perfeccionamiento de la Operación genera que las Partes alcancen un [30-40]% de participación de mercado, [-], marca líder del segmento. Junto con ello, se observa la superación de los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal. Por lo tanto, esta División procedió a realizar un análisis de mayor profundidad respecto a este segmento, analizando la cercanía competitiva entre las

párrafo 70; (ii) Informe de aprobación en "Asociación entre Isa Inversiones SpA, Transelec Holdings Rentas Limitada y China Southern Power Grid International (HK) Co., Limited", Rol FNE F303-2021, párrafo 54; (iii) Informe de aprobación en "Adquisición de control en Red de Clínicas Regionales S.A. por parte de Asociación Chilena de Seguridad", Rol FNE F247-2020, párrafo 39; (iv) Informe de aprobación en "Adquisición de control en Bodenor Flexcenter S.A. por parte de Fondo de Inversión Independencia Rentas Inmobiliarias", Rol FNE F253-2020, párrafo 22; (v) Informe de aprobación en "Adquisición de control en Cerrejón Colombia por parte de Glencore – Glencore Cerrejón Limited y otras", Rol FNE F286-2021, párrafo 19; (vi) Informe de aprobación en "Adquisición de control por parte de State Grid International Development Limited en NII Agencia en Compañía General de Electricidad S.A. y otros", Rol FNE F255-2020, nota a pie de página 188 y 190; (vii) Informe de aprobación en "Adquisición de control en Power Train Technologies Chile S.A. por parte de Marubeni Corporation", Rol FNE F360-2023, párrafo 16; (viii) Informe de aprobación en "Adquisición de control en Mar Fusión por parte de Setop", Rol FNE F387-2024, párrafo 43; (ix) Informe de aprobación en "Adquisición de control en Gearbulk Holding AG por parte de Mitsui O.S.K. Lines, Ltd", Rol FNE F406-2024, párrafo 23; y, (x) Informe de aprobación en "Adquisición de control en Nissan Tanner Financial Services SpA por parte de Tanner Servicios Financieros S.A.", Rol FNE F435-2025, párrafo 21.

marcas de las Partes entre sí y, a su vez, con las distintas marcas de los fabricantes presentes en camiones livianos.

b. Cercanía competitiva

64. A partir de los antecedentes de la Investigación, en particular, documentos internos de las Partes Notificantes y de gestiones realizadas con clientes, y de declaraciones con distribuidores mayoristas de las Partes y de terceros, esta División pudo observar que, en la actualidad, las marcas Hino y Fuso son entre sí las marcas más cercanas, no obstante lo cual de igual manera recibirían presión competitiva de otras marcas, en especial aquellas marcas denominadas “*tradicionales*”.
65. Respecto a la diferenciación entre las marcas “*tradicionales*” y “*no tradicionales*”, las primeras agruparían principalmente marcas de origen japonés, coreano, estadounidense y europeo, mientras que las segundas comprenderían principalmente marcas de origen chino⁹³, tales como Foton o JAC⁹⁴. Adicionalmente, esta División pudo observar que existirían diferencias tanto desde el punto de vista de la percepción de clientes y distribuidores mayoristas en relación a la calidad de los productos que componen ambas categorías⁹⁵, así como también diferencias relevantes en sus precios⁹⁶.
66. Sin perjuicio de lo anterior, las diligencias realizadas en la Investigación reflejaron que las marcas *no tradicionales* han incrementado su participación de mercado en el tiempo⁹⁷. Junto con ello, actores de la industria señalan que dichas marcas han exhibido una evolución en su desarrollo técnico en términos comparativos, sin que sea posible descartar que en el futuro constituyan sustitutos más próximos de las marcas *tradicionales* en la industria de camiones livianos⁹⁸.
67. En este contexto, las respuestas al Cuestionario realizado por esta División dan cuenta de que las marcas *tradicionales*, independientemente de su participación de mercado, son vistas como alternativas relevantes para los clientes de las Partes, según se puede observar en la Figura N°1 a continuación.

⁹³ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes de fecha [-]; (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes de fecha [-]; y, (iii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-].

⁹⁴ Con anterioridad, esta División señaló, en el segmento de camiones livianos, que “*la marca JAC es una marca de origen chino que apunta a un segmento del mercado más sensible al precio, mientras que Hino es una marca japonesa que apunta a un segmento más tradicional que valora la calidad y la durabilidad. En esta línea, la marca JAC compete más cercanamente con las otras marcas chinas, principalmente Foton, JMC y Dong Feng. Por su parte, Hino compete más cercanamente con Fuso, Mercedes Benz, Volkswagen y Chevrolet*”. Informe Derco-Inchcape, párrafo 52.

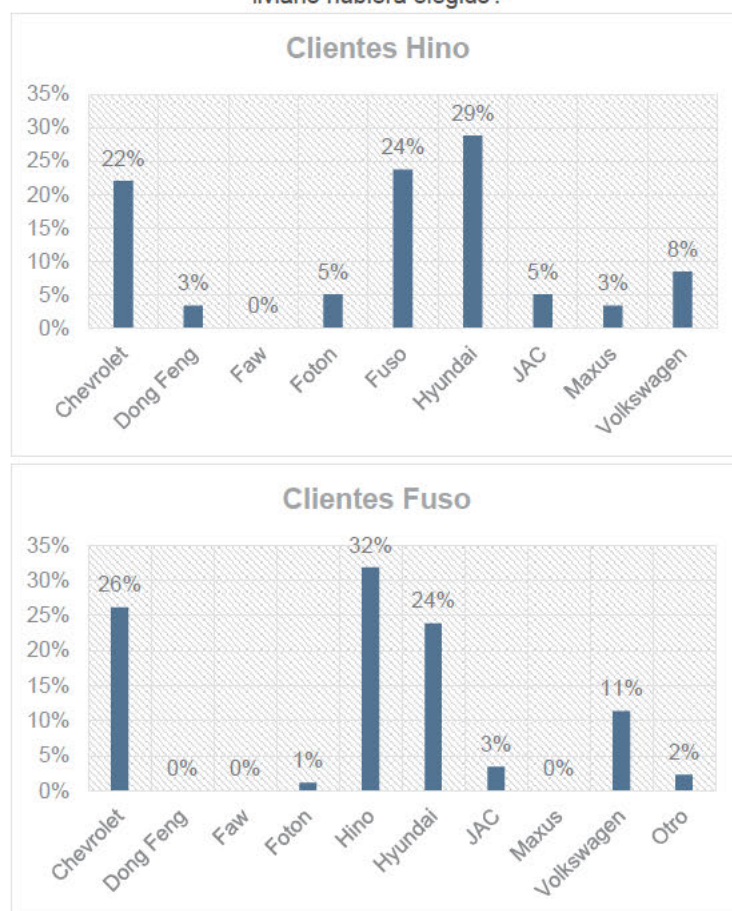
⁹⁵ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes de fecha [-]; (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes de fecha [-]; y, (iii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-].

⁹⁶ Al respecto, es posible observar diferencias relevantes en el precio promedio sugerido respecto de ambas categorías de marcas. A modo ilustrativo, utilizando la base de datos de ventas mayoristas de camiones de la ANAC, que contiene los precios lista de referencia de camiones comercializados en Chile entre los años 2015 y 2025, se estimó un modelo de precios hedónicos, controlando por las distintas características de los vehículos (tipo de motor, peso bruto, distancia entre ejes), su país de fabricación y efectos fijos (tiempo y marca). Los resultados muestran que los camiones provenientes de China presentarían, en promedio, un precio entre un 16% y 22% más bajo que los camiones de un origen diverso, dependiendo de si la regresión considera o no efectos fijos por marca.

⁹⁷ Teniendo a la vista el peso relativo de marcas de camiones livianos según su procedencia entre los años 2015 y 2025, según información acompañada por ANAC de fecha 7 de octubre de 2025 en respuesta a Oficio Ord. N°1805-2025.

⁹⁸ Al respecto, véase información acompañada por ANAC de fecha 7 de octubre de 2025 en respuesta a Oficio Ord. N°1805-2025. Del mismo modo, véanse: (i) declaración de representante de distribuidor minorista de fecha [-]; (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-]; (iii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-]; y, (iv) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-].

Figura N°1: Cuestionario, Pregunta: Si ante la indisponibilidad permanente de camiones livianos marca Hino/Fuso, hubiese comprado un camión liviano de otra marca, ¿qué marca de camión liviano hubiera elegido?



Fuente: Elaboración propia en base a preferencias de clientes en el Cuestionario⁹⁹.

68. Como se observa en la Figura N°1, tanto los clientes de Hino como de Fuso, ante la indisponibilidad permanente de sus respectivas marcas, señalaron que comprarían otra marca de camiones livianos. En especial, las tres marcas tradicionales restantes son vistas como alternativas similares. Así, para los clientes de camiones Hino, la principal preferencia alternativa es el camión marca Hyundai, seguido por las marcas Fuso y Chevrolet. Mientras tanto, para los clientes de Fuso, su primera preferencia alternativa es Hino, seguida por Chevrolet y Hyundai, respectivamente.
69. De forma adicional a lo anterior, esta División procedió a analizar la evolución de los datos asociados a las primeras inscripciones vehiculares de camiones livianos realizadas durante los últimos diez años en Chile, en base a información proporcionada por el Registro Civil¹⁰⁰. Esta División analizó la evolución, a lo largo de dicho periodo, del comportamiento de compra de los clientes finales. En particular, considerando a clientes que compraron algún

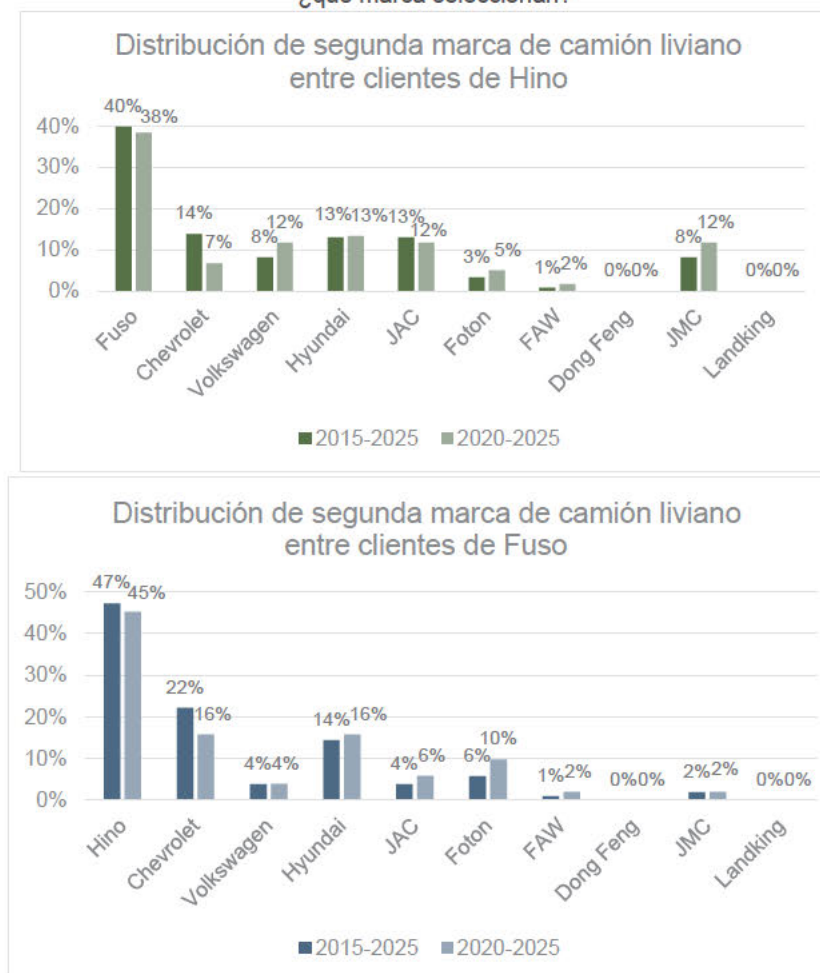
⁹⁹ Al respecto, el Cuestionario fue enviado a 491 clientes de camiones livianos de Hino y a 583 clientes de camiones livianos de Fuso. Esta pregunta recibió 59 y 88 respuestas, respectivamente.

¹⁰⁰ Dicha base de datos cuenta con la información a nivel de inscripción de camiones, en tanto vehículos motorizados, para el periodo comprendido entre enero de 2015 y octubre de 2025 con indicación en cada caso de la marca y modelo de camión liviano inscrito, ya sea por personas naturales o por personas jurídicas. Su análisis excluyó a las instituciones bancarias o empresas de *leasing* financiero que figuraron como titulares de dicha inscripción, al considerar que estos no serían los titulares finales de los vehículos adquiridos, sino que su dominio sería temporal en virtud de contratos de arriendo, *leasing* u otra figura de financiamiento para la adquisición del respectivo camión por parte del cliente final. Respuesta de Registro Civil a Oficio Ord. N°2117-25, de fecha 13 de noviembre de 2025.

camión marca Hino o Fuso, se observó qué marca de camiones seleccionaban aquellos clientes que adquirirían un segundo camión liviano¹⁰¹.

70. En este sentido, al igual que en el Cuestionario, los resultados de este ejercicio reflejan que las marcas *tradicionales* son opciones relevantes para los clientes de las marcas de las Partes, según se observa en la Figura N°2.

Figura N°2: De entre los clientes de Hino/Fuso que adquieren una segunda marca, ¿qué marca seleccionan?



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Registro Civil.

71. Si bien para los clientes de Hino y Fuso la principal alternativa adquirida es Fuso e Hino, respectivamente, se observa que éstos también adquirirían otras marcas *tradicionales*, tales como Chevrolet, Hyundai y Volkswagen. Asimismo, fue posible observar que dichos clientes también adquirirían marcas *no tradicionales* con mayor participación de mercado, tales como JAC y Foton.
72. Al respecto, en el caso de los clientes de Hino que adquirieron un camión de una segunda marca durante el periodo comprendido entre 2020 y 2025, un 32% de ellos seleccionó una marca *tradicional* diferente de Fuso —es decir, Hyundai, Volkswagen, Chevrolet—, y un 29%

¹⁰¹ Cabe destacar que la compra de un segundo camión por parte de un cliente final no mediría con exactitud el grado de sustitución entre marcas, dado que no se observa la razón de adquisición de cada vehículo, pudiendo destinarse a usos diferentes o complementarios. Sin embargo, dado que los camiones livianos se destinan principalmente a la realización de labores de reparto urbano y distribución de última milla, este análisis permite obtener un *proxy* de la cercanía competitiva entre las marcas de camiones livianos.

de dichos clientes escogió una marca *no tradicional* –JAC, JMC y Foton, respectivamente–. Mientras tanto, en el caso de clientes de camiones livianos Fuso en igual periodo, el 36% de sus clientes escogió una marca tradicional diferente de Hino, y a su vez, un 20% eligió a una marca no tradicional de origen chino.

73. Por lo tanto, como se explicó, tanto los resultados del Cuestionario como el análisis de los datos del Registro Civil reflejan que para los clientes de Hino, la principal alternativa es Fuso, y viceversa. Sin embargo, estas no serían las únicas alternativas para dichos consumidores. Ambos análisis muestran que las otras marcas *tradicionales*, tales como Chevrolet, Hyundai¹⁰² o Volkswagen, representan una alternativa relevante para los clientes de las Partes.
74. Respecto a las marcas *no tradicionales* de origen chino, del análisis de los datos del Registro Civil, las preferencias reveladas de los clientes reflejan cierto grado de sustitución con las marcas de las Partes, reflejando un grupo adicional de marcas alternativas, aunque de una menor intensidad.
75. De tal manera, si bien en la actualidad las marcas *no tradicionales* de origen chino no ejercerían la misma presión competitiva a las marcas *tradicionales* que estas entre sí, especialmente al considerar la percepción de la industria en relación a sus características técnicas y calidad de fabricación¹⁰³, no es posible para esta División descartar que en el futuro estas puedan asimilarse en mayor medida a los actores tradicionales. En este sentido, tanto documentos internos de las Partes¹⁰⁴ como declaraciones de actores de la industria¹⁰⁵, dan cuenta de lo anterior.
76. En definitiva, en relación con la fabricación de camiones livianos, si bien los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal se ven superados en virtud de la Operación, en la actualidad existirían otras marcas *tradicionales* capaces de ejercer presión competitiva a las Partes y, junto con ello, no es posible descartar que en el futuro las marcas *no tradicionales* de origen chino incrementen su presión competitiva respecto de estas. Por lo tanto, esta División pudo descartar la existencia de riesgos de carácter horizontal unilateral en virtud de la Operación que permitan entender que esta pueda ser apta para reducir sustancialmente la competencia en el segmento de camiones livianos.

V.1.2.Fabricación de camiones medianos

a. Análisis estructural

77. En relación con el segmento de fabricación de camiones medianos, se estimaron las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores –medidas en cantidad de

¹⁰² Al respecto, véase declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-] quien, pese a su menor participación actual, afirma [-].

¹⁰³ Al respecto, en base a antecedentes solicitados mediante Oficio Circ. Ord. N°88-25, se observa que las marcas *tradicionales*, en particular, aquellas de origen japonés, [-]. Junto con ello, en las respuestas a dichos oficios, se observa que los fabricantes de marcas *tradicionales*, a través de los distribuidores mayoristas de sus marcas, ofrecerían garantías de fábrica con una extensión mayor, tanto en kilometraje como en tiempo, comparado a las marcas *no tradicionales* de origen chino. Adicionalmente, los distribuidores mayoristas también han señalado diferencias técnicas entre los camiones de marcas *tradicionales* de origen japonés, respecto a los camiones de origen chino. En el mismo sentido, véase declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-].

¹⁰⁴ Al respecto, véanse documentos y estudios acompañados por las Partes Notificantes, tanto en la Notificación, como en el Primer Complemento. En particular: [-], entre otros.

¹⁰⁵ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor minorista de fecha [-]; (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-]; (iii) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-]; y, (iv) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-].

camiones– y las variaciones proyectadas en el nivel de concentración a raíz de la Operación, según se puede observar en la Tabla N°2, a continuación.

Tabla N°2: Participación de mercado en fabricación de camiones medianos, medida en cantidad (2024).

Fabricante	Participación
Hino	[10-20]%
Fuso	[10-20]%
Mercedes Benz	[0-5]%
Chevrolet	[30-40]%
Volkswagen - MAN	[5-10]%
Hyundai	[5-10]%
Iveco	[0-5]%
JAC	[0-5]%
Foton	[0-5]%
Dong Feng	[0-5]%
JMC	[0-5]%
FAW	[0-5]%
Sinotruk	[0-5]%
Participación Hino-Fuso	[30-40]%
MIHH Pre	1.877
Delta MIHH	680
MIHH Post	2.557

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

78. Como se observa en la Tabla N°2, el perfeccionamiento de la Operación conlleva la superación de los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal. Sin embargo, existen una serie de consideraciones y factores que permitieron a esta División descartar la existencia de una reducción sustancial de la competencia en este segmento.
79. En primer lugar, existen competidores capaces de actuar como contrapeso a un eventual mayor poder de mercado de las Partes en el escenario post Operación, tales como Chevrolet, Volkswagen y Hyundai. Estos tendrían también características que los sitúan en un nivel relevante de cercanía competitiva con las Partes. En este contexto, además de contar con una variedad relevante en modelos con distintas capacidades de carga dentro del segmento, serían considerados, al igual que las Partes, como marcas *tradicionales*, compartiendo una serie de atributos que la demanda asociaría a la calidad de sus productos, tales como la extensión en tiempo y/o kilometraje de la garantía en caso de fallas de fábrica¹⁰⁶. Esto último contribuiría a la formulación de estrategias de publicidad relacionadas a la calidad y durabilidad de sus productos.
80. Por tanto, en relación con la fabricación de camiones medianos, la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.

¹⁰⁶ Por ejemplo, Chevrolet, al igual que las Partes, cuenta con una garantía de fábrica de cinco años o 150.000 kilómetros en sus camiones medianos. Al respecto, véase respuesta de General Motors Chile, de fecha 16 de octubre de 2025, a Oficio Circ. Ord. N°88-25, e información pública disponible en las siguientes páginas web: (i) <[https://www.chevrolet.cl/camiones/posventa#:~:text=GARANT%C3%8DA%20CHEVROLET-GARANT%C3%8DA%20CHEVROLET.confianza%20de%20tener%20un%20Chevrolet](https://www.chevrolet.cl/camiones/posventa#:~:text=GARANT%C3%8DA%20CHEVROLET-GARANT%C3%8DA%20CHEVROLET.confianza%20de%20tener%20un%20Chevrolet;)>; (ii) <[https://www.hino.cl/garantia-y-servicio](https://www.hino.cl/garantia-y-servicio;)>; y, (iii) <<https://www.fuso.cl/servicios-y-mantenimiento#:~:text=Todos%20nuestros%20modelos%20cuentan%20con,km%2C%20lo%20que%20ocurra%20primero>>. [última visita: 23.02.2026].

V.1.3.Fabricación de camiones pesados

a. Análisis estructural

81. Por su parte, en relación con el segmento de fabricación de camiones pesados, se determinaron las participaciones de mercado de las Partes y sus competidores –estimadas en cantidad de camiones– y las variaciones proyectadas en el nivel de concentración en virtud de la Operación, según se observa en la Tabla N°3, a continuación.

Tabla N°3: Participación de mercado en fabricación de camiones pesados, medidas en cantidad (2024).

Marca	Participación
Hino	[0-5]%
Fuso	[0-5]%
Mercedes Benz – Freightliner	[20-30]%
Scania – Volkswagen – MAN – International	[30-40]%
Volvo – Renault – Mack	[20-30]%
Iveco	[0-5]%
Foton	[0-5]%
JAC	[0-5]%
DAF – Kenworth	[0-5]%
Chevrolet	[0-5]%
FAW	[0-5]%
Dong Feng	[0-5]%
Hyundai	[0-5]%
Maxus	[0-5]%
Sinotruk	[0-5]%
Participación Hino-Fuso	[0-5]%
MIHH Pre	2.371
Delta MIHH	49
MIHH Post	2.419

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

82. Como se observa en la Tabla N°3, aún en un contexto donde DTAG tiene una participación no controladora en la HoldCo, y además controla las marcas Mercedes Benz y Freightliner, dada la baja participación de las Partes en el segmento de fabricación de camiones pesados, el perfeccionamiento de la Operación no conlleva la superación de los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
83. Adicionalmente, no concurren circunstancias que ameriten un análisis en mayor profundidad en los términos de la Guía de Análisis Horizontal¹⁰⁷. En este sentido, no se observa que Fuso o Hino sean competidores que se diferencien de manera significativa de sus competidores en términos de innovación o que sean actores especialmente vigorosos e independientes (tipo *maverick*) dentro del segmento de camiones pesados. Asimismo, en base a los antecedentes recabados durante la Investigación, no se observa que alguna de las Partes sea un competidor potencial o entrante reciente.
84. Por tanto, respecto a la fabricación de camiones pesados, la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.

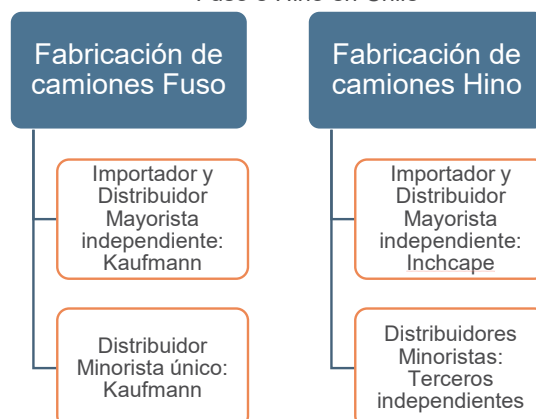
¹⁰⁷ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36.

V.2. Importación y distribución mayorista de camiones

85. Adicionalmente, esta División analizó los eventuales efectos que la Operación podría generar a nivel de la importación y distribución mayorista de camiones livianos, medianos y pesados en Chile, de forma agregada, abarcando los tres segmentos, pero con especial énfasis en camiones livianos. Lo anterior, puesto que como se detallará *infra*, sería en este último segmento donde una concentración en la distribución mayorista generaría mayores implicancias, dadas las ya analizadas participaciones en ventas de los camiones marcas Fuso e Hino.
86. Por otra parte, si bien resultaría plausible que el análisis de competencia se realizara segmentando según el tamaño del camión, esta Investigación observó que ciertas características del segmento, como la configuración y alcance de los contratos de distribución, así como la demanda de los distribuidores mayoristas, no distinguiría entre dichas categorías, abarcando el portafolio completo de camiones de las marcas comercializadas.
87. En definitiva, para el análisis de este segmento se consideró que las decisiones comerciales de las Partes, y en especial la elección de su respectivo distribuidor mayorista, afectan de manera indirecta la estructura competitiva de dicho mercado *aguas abajo* a nivel agregado y no solo en un segmento en particular. Ello cobraría especial relevancia toda vez que, como se explicó *supra*, los distribuidores de las Partes determinan una serie de variables competitivas en la comercialización de camiones en Chile. En relación con las marcas Hino y Fuso, el distribuidor mayorista es capaz de establecer diversas variables competitivas en la práctica, tales como 
88. En este contexto, se ha señalado que la competencia en los distintos eslabones de la cadena de suministro de camiones puede ocurrir a través de dos formas. Por un lado, dentro de una misma marca de vehículos, pueden existir distintos agentes independientes que compiten entre sí dentro del mismo canal de distribución, siendo esta denominada competencia *intra-marca*. Por otro lado, dentro de un mismo canal de distribución pueden existir distintos agentes independientes que compiten entre sí mediante distintas marcas de vehículos, siendo esta la denominada competencia *inter-marca*¹⁰⁸.
89. En la actualidad, esta última forma de competencia es la que ocurre entre Hino y Fuso a nivel de distribución mayorista, ya que las Partes operan en Chile mediante redes de importación y distribución mayorista separadas e independientes entre sí. Por un lado, los camiones marca Hino son distribuidos a nivel mayorista mediante Inchcape y, por otro lado, los camiones marca Fuso son distribuidos a nivel mayorista a través de Kaufmann, según se observa en la Figura N°3, a continuación.

¹⁰⁸ Informe Fiat-Peugeot, párrafo 347.

Figura N°3: Esquema de distribución actual de camiones Fuso e Hino en Chile



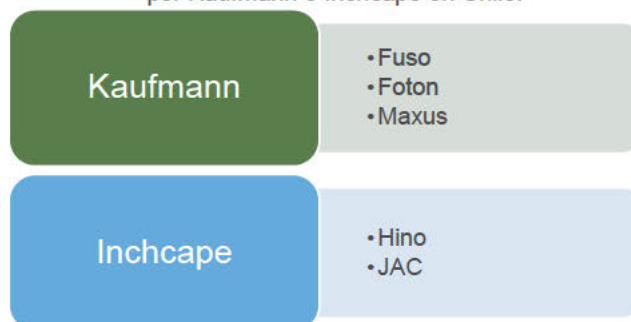
Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes Notificantes durante la Investigación.

90. Dada la estructura actual de la distribución mayorista de camiones Hino y Fuso, las decisiones comerciales de las Partes aguas arriba, en el segmento de fabricación, son relevantes para definir a nivel estructural el mercado aguas abajo. En concreto, la decisión comercial de realizar la distribución de los camiones de ambas marcas mediante un único distribuidor en Chile, podría afectar la competencia *inter-marca* que actualmente se verifica entre Kaufmann e Inchcape a nivel de distribución mayorista aguas abajo.
91. Resulta relevante señalar que el presente análisis competitivo tomó como supuesto lo afirmado por las Partes en relación con sus marcas. Esto es, que las marcas Hino y Fuso se seguirán comercializando en Chile sin unificar sus denominaciones¹⁰⁹.
92. De tal manera, esta División observó que los actuales distribuidores mayoristas de las Partes en Chile, cuentan con contratos de distribución mayorista vigentes celebrados con otras terceras marcas no relacionadas a las Partes. Así, actualmente en el segmento de camiones livianos, como se observa en la Figura N°4, Kaufmann por sí y mediante empresas relacionadas, realiza la distribución mayorista en Chile de camiones Fuso, Foton y Maxus. Mientras tanto, Inchcape por sí y mediante empresas relacionadas, realiza en Chile la distribución mayorista de camiones de las marcas Hino y JAC.
93. En definitiva, tanto Inchcape como Kaufmann constituyen actores relevantes, líderes en el segmento de distribución mayorista de camiones livianos en Chile, con la representación de importantes marcas en el segmento, contando con un [40-50]% y [20-30]% de cuota de mercado en ventas en cantidad, respectivamente¹¹⁰.

¹⁰⁹ Véanse: (i) Notificación, párrafo 8; (ii) aporte de antecedentes de las Partes Notificantes, de fecha 19 de noviembre de 2025; y, (iii) respuesta de las Partes Notificantes a Oficio Ord. N°125-26 de fecha 22 de enero de 2026.

¹¹⁰ Participaciones de mercado medidas en base a cantidad de camiones distribuidos a nivel mayorista en Chile durante el año 2024, según información aportada por ANAC en respuesta a Oficio Ord. N°1805-25 de fecha 7 de octubre de 2025.

Figura N°4: Marcas de camiones livianos representadas por Kaufmann e Inchcape en Chile.



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

94. En este contexto, si bien las Partes Notificantes indicaron durante la Investigación que, con posterioridad al cierre de la Operación, ambas marcas seguirían distribuyéndose de manera independiente¹¹¹, esta División observó que las Partes podrían tener incentivos a modificar la forma de importación y distribución mayorista de sus camiones en Chile. Ello, pues, de acuerdo con lo indicado por las propias Partes Notificantes, [REDACTED] ¹¹². Por ende, en caso de que las Partes decidieran concentrar la distribución mayorista de sus marcas en uno de los actuales actores, dicho distribuidor podría tener incentivos para afectar las variables competitivas determinadas a nivel mayorista como [REDACTED]
95. En dicho supuesto, aguas abajo la competencia *inter-marca* entre las marcas de las Partes y de terceros distribuidos por un mismo actor podría desaparecer, perdiéndose dicha interacción competitiva y, con ello, afectándose las variables competitivas definidas en virtud de la misma. En particular, la distribución única de los camiones livianos de las Partes bajo un mismo actor podría afectar los incentivos a competir aguas abajo entre las marcas Hino, Fuso y también, Maxus y Foton en el caso de Kaufmann, o la marca JAC en el caso de Inchcape. En ambos escenarios, se incrementaría la concentración de marcas ofrecidas por un mismo distribuidor, incorporando tanto marcas con trayectoria en el mercado como marcas emergentes, respecto de las cuales, según se señaló, no es posible descartar que, en el futuro, puedan incrementar la presión competitiva que ejercen a las marcas de las Partes.
96. Al respecto, tanto actores de la industria como clientes finales de camiones mostraron su preocupación durante la Investigación. En este sentido, distribuidores mayoristas de otras marcas de camiones en Chile señalaron que, en caso de concentrarse la distribución mayorista de las marcas de las Partes en uno de sus distribuidores actuales, dicho actor podría conseguir una *posición dominante* en el mercado, reduciendo las opciones disponibles para sus competidores, dificultando la entrada, el posicionamiento de los distribuidores competidores y el precio mayorista ofrecido por ellos, entre otros aspectos¹¹³.

¹¹¹ Véanse: (i) Notificación, párrafo 8; (ii) aporte de antecedentes de las Partes Notificantes, de fecha 19 de noviembre de 2025; y, (iii) respuesta de las Partes Notificantes a Oficio Ord. N°125-26 de fecha 22 de enero de 2026.

¹¹² Véanse: (i) respuesta de Hino a Oficio Ord. N°1785-25, de fecha 26 de septiembre de 2025; y, (ii) respuesta de Fuso a Oficio Ord. N°1786-25, de fecha 26 de septiembre de 2025.

¹¹³ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros de fecha [-]; y, (ii) respuesta a Oficio Circ. Ord. N°88-25, de fecha 20 de octubre de 2025.

97. En línea con lo anterior, respuestas de clientes recibidas en el Cuestionario manifestaron reparos equivalentes en relación a una eventual concentración a nivel de la distribución mayorista de camiones en Chile, tanto a nivel de su comercialización, como en lo relativo a los servicios de postventa y venta de repuestos¹¹⁴.
98. Por último, respecto a los segmentos de camiones pesados y medianos, esta División observó que las marcas Hino y Fuso exhiben una participación en ventas inferior a un 5% en el primero, y de un [10-20]% en el segundo. Por tanto, si bien la pérdida de la competencia *inter-marca* en dichos segmentos también podría generar efectos negativos para la competencia, su inclusión, como se verá, dentro de los segmentos a los que se refieren las Medidas de Mitigación hizo que no fuese necesario profundizar en dichos efectos, así como tampoco en relación a si concurren o no las circunstancias especiales señaladas por la Guía de Análisis Horizontal que ameritan un análisis en mayor profundidad¹¹⁵.
99. Por tanto, de aprobarse de manera pura y simple, la Operación podría causar una reducción sustancial a la competencia, toda vez que la entidad fusionada podría comercializar ambas marcas de camiones mediante un único distribuidor, suprimiendo de esta forma, la competencia *inter-marca* en Chile entre las marcas Hino y Fuso, y entre estas y las demás marcas distribuidas por tal distribuidor mayorista.

VI. MEDIDAS DE MITIGACIÓN

VI.1. Antecedentes

100. De acuerdo con lo establecido en la Guía de Remedios de la Fiscalía de junio de 2017 (“**Guía de Remedios**”), una vez que la Fiscalía comunica a las partes que una operación de concentración tiene la aptitud de reducir sustancialmente la competencia en los mercados analizados, estas tienen el derecho de ofrecer al Fiscal Nacional Económico las medidas que estimen aptas para mitigar los riesgos comunicados, de acuerdo con lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 53 del DL 211.
101. El objetivo de las medidas de mitigación es, consecuentemente, modificar la operación de concentración de modo tal que no tenga la aptitud para reducir sustancialmente la competencia, preservando las condiciones de competencia previas a la materialización de la misma. Así, si la Fiscalía arriba a la convicción de que, sujeta a dichas medidas, dicha operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia, debe aprobarla a condición de que se dé cumplimiento a las mismas¹¹⁶.
102. Dicho lo anterior, en primer lugar la presente Sección describe las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes Notificantes durante la Investigación, para luego evaluar su aptitud para mitigar los riesgos a la competencia que produciría la Operación, según lo establecido en el artículo 53 del DL 211 y la Guía de Remedios.

¹¹⁴ Véanse respuestas de clientes finales al Cuestionario.

¹¹⁵ En efecto, la Guía de Análisis Horizontal detalla ciertos supuestos en que, pese a no superarse los umbrales de concentración, se requiere un análisis en profundidad. Estos son la existencia de competencia potencial o de un entrante reciente, innovación, cercanía competitiva o vínculos estructurales o contractuales. Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36.

¹¹⁶ Guía de Remedios, párrafo 7.

103. En virtud de lo señalado *supra*, esta División informó a las Partes Notificantes¹¹⁷ que la materialización de la Operación, en los términos en que fue notificada, podría generar riesgos a la competencia, comunicándoles que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 54 letra c) del DL 211, correspondía extender la Investigación a Fase II para llevar a cabo un análisis en profundidad de los segmentos involucrados en la Operación y los riesgos identificados.
104. En concreto, se les informó que la Operación sería capaz de reducir sustancialmente la competencia *inter-marca* aguas abajo, en el segmento de distribución mayorista de camiones en Chile, en vista de los incentivos generados para la existencia de un único distribuidor mayorista en Chile para ambas marcas de las Partes. Lo anterior suprimiría la competencia *inter-marca* entre marcas de las Partes y otras marcas que también puedan comercializar los distribuidores mayoristas de las Partes, lo que podría generar un incremento en los precios del mercado y/o un deterioro en la calidad.
105. En respuesta a los riesgos identificados y comunicados a las Partes Notificantes, y de conformidad con lo establecido en el artículo 53 inciso tercero del DL 211, estas realizaron sucesivas propuestas de remedios, de acuerdo con lo establecido en la Guía de Remedios. Con ocasión de aquellas presentaciones, en el marco de un proceso colaborativo, esta División desarrolló un proceso de diálogo y retroalimentación con las Partes Notificantes, para efectos de brindar orientación y colaborar en la búsqueda de las medidas más adecuadas para mitigar los riesgos identificados¹¹⁸.
106. En forma paralela, esta División realizó distintas diligencias de investigación con el objeto de recabar antecedentes suficientes para evaluar la efectividad, idoneidad, factibilidad de implementación y proporcionalidad de las propuestas, y si estas cumplían el estándar aplicable a medidas de mitigación propuestas en Fase I, esto es, que sean suficientemente comprensivas y claras para asegurar que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia identificados, según se explicará *infra*. Por tanto, se llevaron a cabo gestiones con los distribuidores mayoristas de las Partes y marcas competidoras¹¹⁹, y las mismas Partes Notificantes¹²⁰.
107. Con fecha 16 de diciembre de 2025, las Partes Notificantes realizaron una primera propuesta de medidas, consistente en: (i) la separación de las redes de importación y distribución mayorista en Chile; (ii) el mantenimiento de las condiciones comerciales de los contratos de distribución vigentes, garantizando su renovación durante el plazo indicado; y, (iii) en caso de terminación del contrato de distribución, la realización de esfuerzos razonables por designar a la brevedad a otro distribuidor independiente. Todo ello, únicamente aplicable al segmento de camiones livianos y por un plazo de tres años contados desde el cierre de la Operación.
108. Luego, con fecha 19 de diciembre de 2025, esta División expuso a las Partes Notificantes su análisis de las medidas presentadas, explicando cómo ellas no eran efectivas ni idóneas para mitigar los riesgos que podía generar la Operación.

¹¹⁷ Reunión sostenida con los apoderados de las Partes Notificantes con fecha 11 de diciembre de 2025.

¹¹⁸ Guía de Remedios, párrafo 23.

¹¹⁹ Véanse: (i) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-]; (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-]; y (iii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-].

¹²⁰ Oficio Ord. 125-26, de fecha 19 de enero de 2026.

109. Posteriormente, las Partes Notificantes realizaron presentaciones adicionales de medidas¹²¹, las cuales fueron objeto de revisión y sucesivas reuniones de retroalimentación por parte de la División¹²², con el objeto de poder facilitar la presentación de mitigaciones efectivas, factibles de implementar y proporcionales a los riesgos identificados por esta División.
110. De esta manera, las Partes Notificantes incorporaron ajustes a las medidas originalmente ofrecidas, entre las que se encuentran: (i) la incorporación de los segmentos de camiones medianos y pesados; (ii) la eliminación de un plazo fijo para la vigencia de las medidas; y, (iii) la incorporación de obligaciones de reporte a la FNE.
111. Finalmente, con fecha 6 de febrero de 2026, las Partes presentaron un último ofrecimiento de medidas ("**Medidas de Mitigación**" o "**Medidas**")¹²³, las cuales se analizan a continuación.

VI.2. Análisis de las Medidas de Mitigación

112. El análisis descrito a continuación explica la evaluación efectuada por esta División, en virtud de la cual arribó a la conclusión de que los remedios ofrecidos por las Partes Notificantes logran que la Operación, sujeta a los mismos, no resulte apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado de distribución mayorista de camiones en Chile.
113. Ahora bien, como antecedente relevante previo a dicho análisis, cabe señalar que, como se indicó *supra*, tanto el análisis competitivo como el de las medidas de mitigación tuvo como presupuesto que, con posterioridad al perfeccionamiento de la Operación se seguirán comercializando en Chile camiones tanto con la marca Hino como con la marca Fuso. Ello no solo responde a la dinámica de la industria, sino también a lo señalado en diversas ocasiones por las Partes durante la Investigación¹²⁴.
114. Bajo las directrices de la Guía de Remedios y decisiones anteriores de la División, se analizó el cumplimiento de las condiciones que deben exhibir las medidas de mitigación presentadas, a saber: (i) que sean efectivas e idóneas para impedir, con un grado suficiente de certeza, que la Operación genere una reducción sustancial de la competencia, durante todo el periodo esperado de duración de los riesgos; (ii) que sean factibles de implementar, ejecutar y monitorear; y, (iii) que sean proporcionales a los problemas de competencia detectados por esta División¹²⁵.
115. Finalmente, como se adelantó, tanto la Fiscalía como otras autoridades de competencia consideran que las medidas de mitigación ofrecidas durante la primera fase de la investigación, esto es Fase I, solo pueden ser aceptadas cuando sean suficientemente comprensivas y claras para asegurar que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia planteados por la operación. Ello, por cuanto la investigación en

¹²¹ Presentaciones de las Partes Notificantes de fechas 31 de diciembre de 2025, 15 de enero de 2026 y 29 de enero de 2026.

¹²² Mediante reuniones de retroalimentación de fechas 8 de enero de 2026 y 26 de enero de 2026.

¹²³ Correlativo ingreso N°68.852-2026.

¹²⁴ Véanse, a modo de ejemplo: (i) Notificación, párrafo 8; y (ii) Respuesta a Oficio Ord. N°125-26 de fecha 22 de enero de 2026.

¹²⁵ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafos 8 y ss.; (ii) Informe Fiat-Peugeot, párrafos 385 y ss.; y, (iii) Informe de aprobación con medidas de mitigación en "*Asociación entre Codelco y SQM S.A.*", Rol FNE F399-2024, párrafos 239 y ss.

profundidad, tanto del mercado como de los efectos de la operación en la competencia, solo se realiza en Fase II¹²⁶

116. En base a los criterios expuestos, a continuación, se procederá a efectuar un análisis de las Medidas de Mitigación, con la finalidad de determinar si estas resultan aptas para mitigar los riesgos identificados en la Presentación de Riesgos.

VI.2.1.Descripción de las Medidas de Mitigación

117. Mediante las Medidas de Mitigación, las Partes Notificantes se comprometieron a mantener indefinidamente separadas sus redes de importación y distribución mayorista en Chile.
118. Así, en concreto las Medidas, en primer lugar, establecen 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, tanto de las Partes como entre sí, mientras Hino y Fuso suministren vehículos en Chile¹²⁷. Esto, a juicio de las Partes, *“preservará el estado actual, en el cual cada marca cuenta con una red independiente y separada, con procesos de toma de decisiones que son independientes de Hino y MFTBC a nivel mayorista y minorista del mercado en Chile”*¹²⁸.
119. Asimismo, las Medidas de Mitigación contemplan obligaciones de reportar a la FNE: (i) la terminación de los contratos de distribución mayorista de las Partes; (ii) incorporaciones o renovaciones de dichos acuerdos de distribución; y, (iii) el nombramiento de un nuevo distribuidor mayorista independiente¹²⁹.
120. Por último, las Medidas están contempladas con una duración indefinida, en la medida en que las Partes comercialicen sus vehículos en Chile. De todas formas, las Partes podrán solicitar a la Fiscalía la exención, modificación o enmienda de ellas, de forma total o parcial, en la medida en que acrediten la ocurrencia de cambios sustanciales que puedan convertir las Medidas en inoficiosas o inconducentes para los fines buscados con su presentación.

VI.2.2.Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación

a. Efectividad e idoneidad de las Medidas

121. En primer lugar, la Guía de Remedios indica que las medidas de mitigación ofrecidas por las partes deben resultar idóneas, con un grado suficiente de certeza, para impedir que la Operación pueda reducir sustancialmente la competencia durante todo el periodo esperado de duración de dichos efectos anticompetitivos.

¹²⁶ Guía de Remedios, párrafo 20.

¹²⁷ Las Partes definen “Distribuidor Independiente” de la siguiente manera: *“cualquier importador o distribuidor mayorista que no forme parte ni esté controlado por ninguna de las Entidades Fusionadas ni por las Partes Notificantes, según se define más adelante, ni por una o más entidades pertenecientes a sus grupos empresariales, de acuerdo con el artículo 96 de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores y siguientes, ni sea una persona relacionada a las Entidades Fusionadas ni a las Partes Notificantes, según se define más adelante, ni a entidades pertenecientes a sus grupos empresariales, conforme al artículo 100 de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores”*. Presentación de las Partes Notificantes de fecha 6 de febrero de 2026, p. 2.

¹²⁸ A mayor abundamiento, las Medidas establecen que *“(l)os procesos de gobernanza y planificación comercial de los Distribuidores Independientes son, y permanecerán legalmente independientes y no controlados por Hino o MFTBC (sin perjuicio de los términos de los Acuerdos de Distribución)”*. Presentación de las Partes Notificantes de fecha 6 de febrero de 2026, p. 3.

¹²⁹ Presentación de las Partes Notificantes de fecha 6 de febrero de 2026, p. 4.

122. En este caso, como se ha explicado en el presente Informe, al generar la Operación riesgos en relación con la competencia *inter-marca* en la importación y distribución mayorista de camiones a nivel nacional, las Medidas buscan justamente evitar la mayor concentración en dicho eslabón, con la mantención de las redes de importación y distribución mayorista de los camiones de las marcas de las Partes en Chile de forma separada e independiente *aguas abajo*, comprometiéndose a no unificar su distribución mayorista en Chile en un único agente económico, así como también no afectar la autonomía de este para fijar las variables competitivas ya mencionadas en dicho eslabón. Por tanto, dicha medida sería efectiva en mantener la competencia *inter-marca* entre las marcas de las Partes con las marcas de terceros, comercializadas por los distribuidores mayoristas de las Partes.
123. En segundo lugar, respecto a la duración indefinida de las Medidas de Mitigación, esta División informó a las Partes Notificantes que, en tanto existan actividades comerciales por las Partes en el país, los riesgos evidenciados en virtud del perfeccionamiento de la Operación se mantendrían. Lo anterior, puesto que los antecedentes recabados en la Investigación no evidencian elementos de dinamismo en el corto o mediano plazo en el mercado, o siquiera en un plazo determinado, que sean suficientes para modificar el escenario competitivo. Este escenario se debe, entre otras consideraciones, a que no se visualiza la entrada de nuevas marcas al mercado nacional que pudieran modificar de manera relevante la distribución mayorista de camiones en Chile¹³⁰. Asimismo, de acuerdo con antecedentes recabados por esta División, los distribuidores mayoristas de las Partes y de terceros han mantenido relaciones contractuales con sus marcas desde larga data¹³¹.
124. En tal sentido, las Medidas de Mitigación son efectivas para mitigar en tiempo y forma los riesgos detectados, impidiendo la materialización de una posible concentración en la competencia *aguas abajo* explicada *supra*.
125. En consecuencia, las Medidas de Mitigación ofrecidas se consideran efectivas en su conjunto para impedir que la Operación sea apta para reducir sustancialmente la competencia. Del mismo modo, se estiman idóneas, con un grado suficiente de certeza, para impedir que la Operación tenga la aptitud para reducir sustancialmente la competencia, abarcando un periodo indefinido en la medida en que no existan circunstancias adicionales en el mercado que puedan hacer variar el análisis de esta División.
126. Por último, resulta relevante señalar que, para efectos del análisis competitivo y del análisis de la idoneidad de las Medidas de Mitigación, esta División tuvo en consideración lo informado por las Partes, en cuanto a que los camiones de las Partes seguirían siendo comercializados en el mercado nacional bajo las marcas Fuso e Hino, sin que se proyectase por estas su unificación¹³².

b. Factibilidad de implementación, ejecución y monitoreo de las Medidas

127. En segundo lugar, la Guía de Remedios establece la necesidad de analizar la factibilidad de implementación y ejecución de las medidas de mitigación, así como si el sistema de

¹³⁰ Véanse: (i) respuestas de distribuidores mayoristas de marcas de camiones a Oficio Circ. Ord. N°88-25; y, (ii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-].

¹³¹ Véanse: (i) respuesta de [-] a Oficio Ord. N°[-], de fecha [-]; (ii) respuesta de [-] a Oficio Ord. N°[-], de fecha [-]; (iii) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-]; (iv) declaración de representante de distribuidor mayorista de terceros, de fecha [-]; y, (v) declaración de representante de distribuidor mayorista de las Partes, de fecha [-].

¹³² Véanse: (i) Notificación, párrafo 8; y, (ii) respuesta de las Partes Notificantes a Oficio Ord. N°125-26, de fecha 22 de enero de 2026.

monitoreo resulta suficiente y sencillo para asegurar el efecto que dichas medidas persiguen¹³³.

128. A este respecto, se consideró que la práctica y dinámica habitual de la industria es que cada distribuidor mayorista de camiones en el país comercialice la totalidad de los productos de una determinada marca, y sus respectivas partes, repuestos y servicios de postventa mediante un contrato único, con uno o más importadores y distribuidores mayoristas a nivel nacional, sin que se verifique, por regla general, la comercialización por contratos por separado de los distintos productos de una misma marca¹³⁴. Asimismo, se observó que las Partes participan en los tres segmentos de camiones, es decir, livianos, medianos y pesados.
129. En esa línea, las Medidas de Mitigación ofrecidas abarcan todos los segmentos de camiones, esto es livianos, medianos y pesados, y por tanto esta División concluyó que resultan factibles de implementar y ejecutar.
130. Asimismo, en relación a la forma de monitoreo de las Medidas de Mitigación, cabe destacar que su cumplimiento refiere a actos materiales y se encuentran relacionados a la celebración de acuerdos de distribución escriturados, respecto de los que las Partes Notificantes incorporaron la obligación de informar a la Fiscalía de sus eventuales modificaciones y/o renovaciones.
131. En virtud de ello, y de las otras obligaciones de reporte que las Partes comprometen en las Medidas de Mitigación, esta División considera que ellas resultan factibles de monitorear, asegurando el efecto que persiguen¹³⁵.

c. Proporcionalidad de las Medidas

132. Finalmente, la Guía de Remedios establece que las medidas de mitigación deben ser proporcionales al problema de competencia detectado. De esta manera, en caso de existir propuestas alternativas de medidas de mitigación que la Fiscalía evalúe como igualmente efectivas para mitigar los efectos anticompetitivos de la operación, se preferirá aquella menos gravosa¹³⁶.
133. En ese sentido, de acuerdo con la Guía de Remedios, las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes son de carácter cuasi-estructural¹³⁷, y responden a evitar que, respecto de contratos celebrados con terceros que influyen en un mercado distinto al que en rigor se produce la concentración de forma inicial, se materialicen riesgos para la competencia. Por tanto, su análisis respondió a las circunstancias particulares de la Operación y segmentos analizados, resultando efectivas para impedir la reducción sustancial de la competencia¹³⁸.

¹³³ Guía de Remedios, párrafo 12.

¹³⁴ Véanse: (i) respuestas de distribuidores mayoristas de marcas de camiones a Oficio Circ. Ord. N°88-25; y, (ii) respuesta de ANAC a Oficio Ord. N°1805-25, de fecha 7 de octubre de 2025.

¹³⁵ Guía de Remedios, párrafo 12.

¹³⁶ Guía de Remedios, párrafo 13.

¹³⁷ De acuerdo con la Guía de Remedios, las medidas cuasi-estructurales "(s)on aquellas que persiguen restablecer la competencia por la vía de permitir a competidores de la empresa fusionada acceder en términos apropiados a los insumos, infraestructura, redes, tecnología o información de propiedad de esta última que resulten necesarios al efecto". Guía de Remedios, párrafo 79.

¹³⁸ Guía de Remedios, párrafo 37: "Excepcionalmente, la FNE podrá considerar medidas de mitigación que no impliquen una desinversión de activos a un comprador adecuado cuando se cumpla alguno de los siguientes supuestos: a) las partes demuestren a la FNE que las medidas ofrecidas resultan igualmente efectivas que la desinversión a un comprador adecuado para evitar que la operación reduzca sustancialmente la competencia; b) Los riesgos aparecen como temporales atendidas las características del mercado (por ejemplo, rápidos cambios tecnológicos); c) Existen considerables eficiencias acreditadas, que podrían perderse en caso de optarse por

134. De esa forma, las Medidas logran la finalidad prevista, en orden a que las Partes mantengan la importación y distribución mayorista de sus camiones de manera separada e independiente y se asegure por tanto la competencia *inter-marca* entre ellas en ese nivel de la cadena vertical de suministro, de manera equivalente a la situación prevista en el contrafactual de la Operación.
135. En virtud de lo anterior, esta División estima que las Medidas son efectivas para efectos de mitigar los riesgos identificados, factibles de implementar, ejecutar y monitorear, y proporcionales a los riesgos, determinándose en definitiva que, con ellas, la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.

VII. CONCLUSIONES

136. Considerando todo lo anteriormente señalado, esta División previene que la evaluación de la suficiencia de las medidas en relación con los efectos de la Operación ha sido el resultado de un análisis prospectivo, basado en los antecedentes recabados por la Investigación, el que se encontrará siempre sujeto a la evolución de los mercados en el tiempo. Dicho resultado predictivo, intrínseco e ineludible en todos los análisis de operaciones de concentración llevados adelante por esta División, es uno de los fines de lo establecido en el artículo 32 inciso primero del DL 211¹³⁹. Por tanto, en opinión de esta División, la modificación de lo afirmado por las Partes Notificantes en relación con la utilización de sus marcas podría considerarse un nuevo antecedente que haga cambiar la calificación jurídica formulada en el presente Informe.
137. En definitiva, en base a los antecedentes de la Investigación y al análisis efectuado por esta División, se sugiere la aprobación de la Operación, sujetándose al estricto cumplimiento de las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes Notificantes, salvo el mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía de velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Aníbal
Enrique
Palma
Miranda

Firmado
digitalmente por
Aníbal Enrique
Palma Miranda
Fecha: 2026.02.23
19:05:40 -03'00'

ANÍBAL PALMA MIRANDA
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

JPY/FRA/AA/MPD

desinversiones; d) La desinversión no resulta factible y la prohibición tampoco es apta para impedir la materialización de los riesgos detectados". Énfasis añadido.

¹³⁹ Aquella disposición establece que "(l)os actos o contratos ejecutados o celebrados de acuerdo con las decisiones del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, o de acuerdo con las resoluciones de la Fiscalía Nacional Económica para el caso de las operaciones de concentración no acarrearán responsabilidad alguna en esta materia, sino en el caso que, posteriormente, y sobre la base de nuevos antecedentes, fueren calificados como contrarios a la libre competencia por el mismo Tribunal, y ello desde que se notifique o publique, en su caso, la resolución que haga tal calificación". Énfasis añadido.

ANEXO A: MEDIDAS DE MITIGACIÓN

CONFIDENCIAL

Santiago, 06 de febrero de 2026

Sr.
Aníbal Palma Miranda
Jefe División de Fusiones
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos 670 piso 8, Santiago
Chile

REF: Rol FNE F431-2025 Quinta propuesta de medidas de mitigación en relación con la fusión entre Hino Motors Ltd. y Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation.

Sr. Jefe de División de Fusiones,

Francisco Bórquez Electorat, en representación de Toyota Motor Corporation ("**Toyota**"), Daimler Truck Holding AG ("**DTHAG**"), Hino Motors Ltd. ("**Hino**"), filial de Toyota, y Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation, filial de DTHAG ("**MFTBC**"), en relación con la fusión entre Hino y MFTBC ("**Operación**"), presentada a la Fiscalía Nacional Económica ("**FNE**") el 29 de julio de 2025, y complementada con las presentaciones de fecha 27 de agosto de 2025 y 19 de septiembre de 2025 ("**Notificación**"), actualmente bajo la investigación Rol FNE F431-2025, a través de la presente las Partes Notificantes, según se define más adelante, ofrecen formalmente a la FNE una propuesta de medidas de mitigación descrita a continuación.

Lo anterior, de acuerdo con lo establecido en el inciso 3° del artículo 53 del Decreto con Fuerza de Ley N° 1 de 2005, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido del Decreto Ley N° 211, de 1973 ("**DL 211**").

Las medidas propuestas ("**Medidas**") buscan abordar los riesgos preliminares que la FNE indicó en su presentación de riesgos de fecha 11 de diciembre de 2025 ("**Presentación de Riesgos**") y en las reuniones de retroalimentación del 19 de diciembre de 2025, 8 de enero de 2026 y 26 de enero de 2026, y buscan convencer a la FNE de que, sujeta a tales medidas, la Operación no es capaz de producir a una reducción sustancial a la competencia en Chile. Las Medidas se presentan sin perjuicio de la firme convicción de las Partes Notificantes, según se define más adelante, de que la Operación, incluso sin ningún remedio, no tiene efectos negativos sobre la competencia en Chile y, de hecho, es más bien pro-competitiva.

I. Definiciones

1. "**Acuerdo Hino**" significa el *Distributorship Agreement* suscrito entre Hino e Hino Chile S.A ("**Hino Chile**", quien califica como Distribuidor Independiente, según se define más adelante) con fecha [REDACTED] y posteriormente renovado vigente a partir del [REDACTED].

CONFIDENCIAL

2. **“Acuerdo Trader Hino”** significa el *Trader Agreement* suscrito entre Hino y Mitsui & Co. Ltd. (**“Mitsui”**) con fecha de [REDACTED] y posteriormente renovado vigente desde el [REDACTED].
3. **“Acuerdo MFTBC”** significa el *Distribution Agreement* suscrito entre MFTBC y Comercial Kaufmann S.A. (**“Kaufmann”**, quien califica como Distribuidor Independiente, según se define más adelante) de fecha [REDACTED]; y el *Amendment Agreement* para los modelos eCanter, los cuales son camiones eléctricos, suscrito entre MFTBC y Kaufmann con fecha [REDACTED].
4. **“Acuerdos de Distribución”** significa el Acuerdo Hino, Acuerdo Trader Hino y Acuerdo MFTBC.
5. **“Cierre”** significa el cierre de la Operación entre las Partes.
6. **“Distribuidor Independiente”** o **“Distribuidores Independientes”** significa cualquier importador o distribuidor mayorista que no forme parte ni esté controlado por ninguna de las Entidades Fusionadas ni por las Partes Notificantes, según se define más adelante, ni por una o más entidades pertenecientes a sus grupos empresariales, de acuerdo con el artículo 96 de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores y siguientes, ni sea una persona relacionada a las Entidades Fusionadas ni a las Partes Notificantes, según se define más adelante, ni a entidades pertenecientes a sus grupos empresariales, conforme al artículo 100 de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores.
7. **“LDT”** significa camiones livianos (GVW¹ entre 3.860 kg y 6.350 kg).
8. **“MDT”** significa camiones medianos (GVW entre 6.351 kg y 14.968 kg).
9. **“HDT”** significa camiones pesados (GVW de 14.969 kg o más).
10. **“Entidades Fusionadas”** significa Hino, MFTBC y sus continuadores legales.
11. **“Partes Notificantes”** significa Toyota, DTHAG, las Entidades Fusionadas y sus continuadores legales.

II. Propuesta de medidas de mitigación

A la fecha de presentación de las Medidas, Hino comercializa sus vehículos LDT, MDT y HDT, servicios postventa y repuestos y accesorios en Chile bajo dos contratos: el Acuerdo Trader Hino con Mitsui, que intermedia las ventas a Hino Chile, y el Acuerdo Hino con Hino Chile, que nombra a Hino Chile como Distribuidor Independiente exclusivo de Hino en Chile. En esta función, Hino Chile promueve, distribuye y comercializa, directamente o a través de su red de concesionarios, los vehículos, partes, accesorios y servicios postventa que ofrece Hino en Chile.

¹ Gross Vehicle Weight o Peso Bruto Vehicular.

CONFIDENCIAL

Adicionalmente, y también bajo el Acuerdo MFTBC, Kaufmann promueve, distribuye y comercializa los vehículos LDT, MDT y HDT de MFTBC, las piezas, accesorios y servicios postventa en Chile, ya sea directamente o a través de su red de concesionarios.

Las Partes Notificantes afirman y aseguran que tanto Hino Chile como Kaufmann son terceros Distribuidores Independientes, y que ninguno está controlado por las Entidades Fusionadas ni por las Partes Notificantes, ni forma parte de sus respectivos grupos empresariales ni son personas relacionadas a los mismos.

Los respectivos acuerdos de distribución de las Entidades Fusionadas en Chile, tal como se detalla en el Anexo, aseguran: (i) que las decisiones comerciales y de atención al cliente sean tomadas por los Distribuidores Independientes en tanto agentes comerciales independientes; y (ii) la competencia entre las marcas MFTBC e Hino a nivel de distribución mayorista.

Teniendo en cuenta los riesgos preliminares identificados por la FNE en la Presentación de Riesgos y para asegurar que se mantenga la estructura de mercado existente, las Partes Notificantes proponen las siguientes medidas de mitigación:

- i. Mientras suministren vehículos LDT, MDT y HDT en Chile, Hino y MFTBC se comprometen a garantizar que la distribución de vehículos, partes, repuestos y servicios postventa de LDT, MDT y HDT de las marcas Hino y MFTBC en Chile continuará siendo realizada por Distribuidores Independientes separados.

Mientras suministren vehículos LDT, MDT y HDT en Chile, Hino y MFTBC continuarán manteniendo redes separadas de importación y distribución mayorista respecto a sus vehículos, partes, repuestos y servicios postventa de LDT, MDT y HDT en Chile. Las Entidades Fusionadas se comprometen a garantizar que sus respectivas marcas continuarán operando a través de Distribuidores Independientes separados en Chile, lo cual preservará el estado actual, en el cual cada marca cuenta con una red independiente y separada, con procesos de toma de decisiones que son independientes de Hino y MFTBC a nivel mayorista y minorista del mercado en Chile.

Los procesos de gobernanza y planificación comercial de los Distribuidores Independientes son, y permanecerán legalmente independientes y no controlados por Hino o MFTBC (sin perjuicio de los términos de los Acuerdos de Distribución). Las Entidades Fusionadas pueden modificar los Acuerdos de Distribución únicamente en la medida en que no otorguen a Hino o MFTBC el control sobre las variables competitivas que actualmente son determinadas por Distribuidores Independientes (según se indica en el Anexo), ni tampoco establezcan nuevos mecanismos de aprobación o veto sobre los derechos y/o procesos de gobernanza, planificación comercial y toma de decisión de los Distribuidores Independientes.

En caso de que alguno de los Acuerdos de Distribución expire durante la vigencia de este compromiso, las Entidades Fusionadas deben probar a la FNE que realizaron esfuerzos razonables para (i) renovar el Acuerdo de Distribución, o (ii) nombrar, lo antes posible, un nuevo Distribuidor Independiente y mantener la separación de la distribución entre los vehículos, partes, repuestos y servicios postventa de Hino y MFTBC de LDT, MDT y HDT.

CONFIDENCIAL

ii. En caso de terminación de un contrato por parte del Distribuidor Independiente o de acuerdo con los términos de los Acuerdos de Distribución durante la vigencia de este compromiso, Hino y MFTBC se comprometen a probar a la FNE que realizaron esfuerzos razonables para designar, lo antes posible, un nuevo Distribuidor Independiente para vehículos, piezas, repuestos y servicios postventa de LDT, MDT y HDT en Chile, manteniendo la separación de la distribución mientras esto ocurre.

Si un Distribuidor Independiente notifica su intención de terminar su Acuerdo de Distribución o si el Acuerdo de Distribución correspondiente se termina conforme a las disposiciones de terminación contenidas en él, las Entidades Fusionadas se comprometen a probar a la FNE que hicieron esfuerzos razonables para designar, lo antes posible, un nuevo Distribuidor Independiente para vehículos, partes, repuestos y servicios postventa de LDT, MDT y HDT en Chile, manteniendo la separación de distribución según lo establecido en la sección (i) anterior.

iii. Establecer obligaciones de reporte a la FNE para facilitar el monitoreo de las Medidas.

Las Entidades Fusionadas se obligan a informar a la FNE del Cierre en un plazo de 10 días hábiles administrativos desde la fecha del Cierre.

Además, las Entidades Fusionadas se obligan a informar y presentar los documentos de respaldo a la FNE en un plazo de 10 días hábiles administrativos si alguno de los siguientes eventos ocurren durante la vigencia de este compromiso: (i) la terminación de alguno de los Acuerdos de Distribución; (ii) modificaciones o renovaciones al o los Acuerdos de Distribución; y/o (iii) el nombramiento de un nuevo Distribuidor Independiente.

III. Duración de las Medidas

Las Medidas se mantendrán vigentes mientras las respectivas Entidades Fusionadas suministren LDT, MDT y/o HDT en Chile. Las Entidades Fusionadas podrán solicitar a la FNE que evalúe la exención, modificación o enmienda de una o más de las Medidas². En su solicitud, las Entidades Fusionadas deberán acreditar que se han producido cambios sustanciales en la estructura del mercado, en la dinámica competitiva del mercado o en la estructura de propiedad de las Entidades Fusionadas que conviertan una o más de las Medidas en inoficiosas o inconducentes para los fines originalmente perseguidos con su presentación. En caso de que las Entidades Fusionadas invoquen fuerza mayor, las Entidades Fusionadas podrán solicitar a la FNE que evalúe si exime, modifica, enmienda o mantiene inalterada(s) una o más de las Medidas.

Si una de las Entidades Fusionadas interrumpe permanentemente el suministro de LDT, MDT y/o HDT en Chile durante la vigencia de este compromiso, estas obligaciones terminarán en dicha fecha anterior para dicho segmento o segmentos de camiones.

² Caso FNE F201-2019 "Cumplimiento de medidas de mitigación para la adquisición de control por parte de Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada en Fidelitas Entertainment SpA", Resolución de fecha 25 de junio de 2021.

CONFIDENCIAL

Las Partes Notificantes confían en que la FNE estimará que estas Medidas son efectivas, factibles de implementar, ejecutar y monitorear y proporcionales al problema de competencia detectado.

Las Medidas propuestas son medidas cuasi-estructurales que inciden en la estructura de la red mayorista, con costos de implementación bajos y alta verificabilidad, y que han sido consideradas idóneas por la FNE en casos anteriores³. Además, y como se indica en la sección II de esta presentación, las Medidas preservarán términos y alcances de los acuerdos de distribución existentes de las Entidades Fusionadas y mantendrán la competencia en el mercado de LDT, MDT y HDT.

Las Medidas deberán interpretarse siempre en el sentido más favorable para asegurar la adecuada y completa mitigación de los potenciales riesgos identificados por la FNE y la protección efectiva de la competencia. Ello, considerando que ha sido presentada por las Partes Notificantes con el objeto de evitar la materialización de eventuales riesgos que, a juicio de la FNE, la Operación podría generar en la competencia.

Dada la naturaleza de la información entregada por esta vía, que contiene fórmulas, estrategias y secretos comerciales cuya revelación puede afectar significativamente el desenvolvimiento competitivo de las sociedades que represento, solicito al Sr. Jefe de División de Fusiones mantener la más estricta confidencialidad de la misma, en los términos señalados en el inciso noveno del artículo 22 y en la letra a) del inciso segundo del artículo 39 del DL 211.

Las Partes Notificantes quedan atentas a la respuesta favorable de la FNE en atención al presente documento.

Sin otro particular, se despide atentamente,

Francisco
Javier Bórquez
Electorat

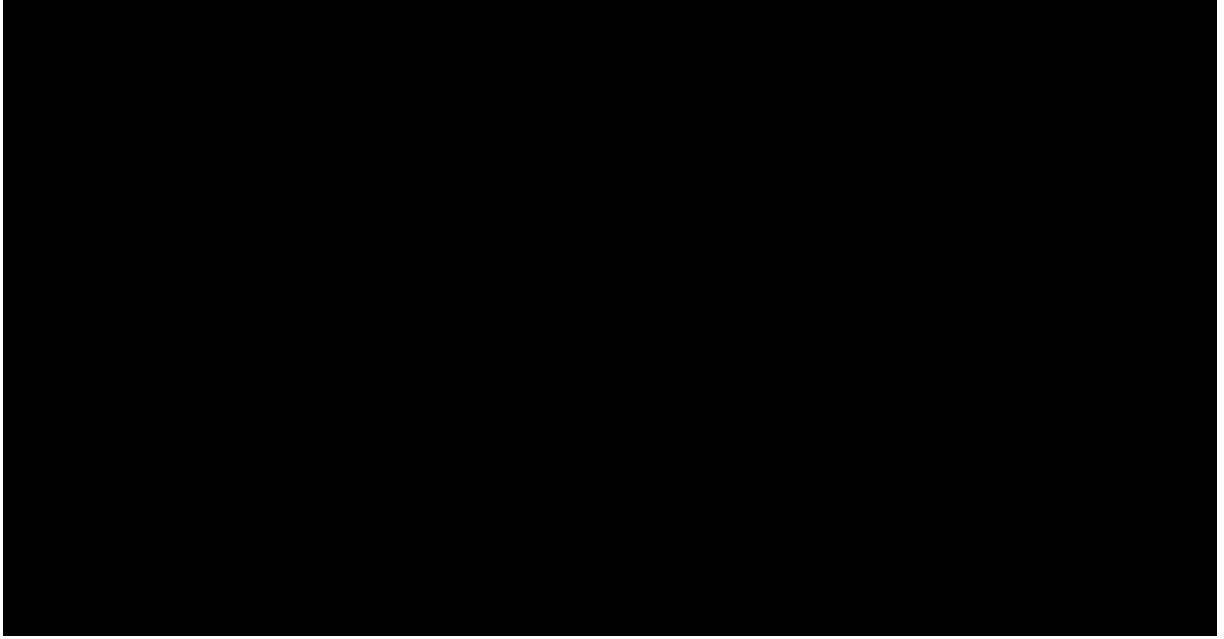
Digitally signed by
Francisco Javier
Bórquez Electorat
Date: 2026.02.06
13:38:13 -03'00'

Francisco Bórquez Electorat
En representación de
Toyota Motor Corporation;
Daimler Truck Holding AG;
Hino Motors Ltd.; y,
Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation

³ Caso FNE F233-2020 "Fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A.".

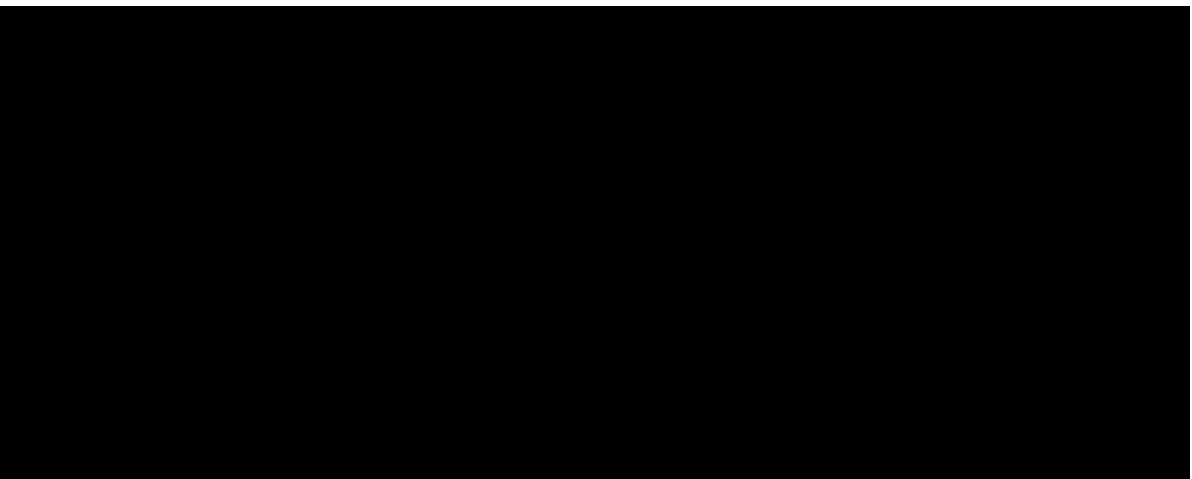
ANEXO

El Acuerdo Hino indica que las siguientes variables competitivas son determinadas —con los límites establecidos en el actual Acuerdo Hino y el Acuerdo Trader Hino— por el Distribuidor Independiente en Chile (dentro de las políticas de Hino y la legislación chilena):



En la práctica, las variables competitivas determinadas por el Distribuidor Independiente en Chile son las descritas anteriormente.

El Acuerdo MFTBC indica que las siguientes variables competitivas son determinadas —dentro de los límites establecidos en el actual Acuerdo MFTBC— por el Distribuidor Independiente (dentro de las políticas y estándares de MFTBC y la legislación chilena):



CONFIDENCIAL

En la práctica, las variables competitivas determinadas por el Distribuidor Independiente en Chile son las descritas anteriormente.