

ANT.: Denuncia por adquisición de sociedad para el mercado mayorista de tecnologías.
Rol F52-2015.

MAT.: Informe de archivo de investigación.

Santiago, **04 FEB 2016**

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : SUBFISCAL NACIONAL (S)

Por el presente medio, y de conformidad a lo establecido en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de esta Fiscalía ("Guía"), presento a usted el siguiente informe, relativo a la operación del Antecedente ("**Operación**"), recomendando su archivo, en virtud de las razones que a continuación se exponen:

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 16 de marzo del año 2015, Ingram Micro Inc. a través de sus empresas relacionadas, adquirió las subsidiarias de Tech Data Corporation en Chile y Perú¹.
2. El día 7 de agosto de 2015 esta Fiscalía Nacional Económica ("**FNE**") recibió una denuncia referida a la operación de concentración celebrada entre Ingram Micro Chile S.A. ("**Ingram Micro Chile**") y Tech Data Chile S.A. ("**Tech Data Chile**" y en conjunto con Ingram Micro Chile, "**las Partes**"). La denuncia tuvo como eje central la existencia de un "peligro latente de generarse una eventual posición dominante" en el mercado mayorista de tecnología.
3. Ingram Micro Chile es una sociedad subsidiaria de Ingram Micro Inc., dedicada principalmente a la comercialización mayorista de productos² y servicios tecnológicos,

¹ Véase Nota 1 del Anexo Confidencial.

² Entiéndase por tales, *hardwares*, *softwares*, productos para redes, entre otros.

que se venden a distribuidores minoristas, ya sea para su reventa a público en general o a empresas, además del desarrollo de negocios de logística y servicios en la nube, *mobility* y seguridad. De esta forma, Ingram Micro Chile actúa como intermediario entre desarrolladores o fabricantes de tecnologías y una variedad de revendedores, sin tener relación directa con consumidores finales, salvo en el caso de las empresas que requieran servicios específicos.

4. Durante el año 2014, Ingram Micro Chile registró ingresos por venta, derivados del negocio de distribución mayorista, superiores a los USD 200 millones, siendo los principales ítems de venta computadores de escritorio, notebooks, impresoras y consolas de juego, las que representan cerca del 50% de sus ingresos³.
5. Tech Data Chile, por su parte, era una sociedad anónima cerrada, subsidiaria de Tech Data Corporation. Previo a la Operación, la sociedad se dedicaba a la venta mayorista de productos y servicios tecnológicos. En Chile, durante el año 2014 tuvo ventas superiores a los USD 100 millones, siendo sus principales ítems de venta computadores de escritorio y notebooks, que representan cerca de un 40% de sus ingresos derivados de la distribución mayorista⁴.
6. De acuerdo a lo señalado por las Partes en el marco de esta investigación y en medios de prensa⁵, la Operación habría sido motivada por la decisión de Tech Data a nivel global de desinvertir sus actividades en América del Sur⁶⁻⁷.
7. Con fecha 25 de noviembre de 2015, en atención a la alta participación de mercado de ambas empresas basada en las importaciones de los distintos actores, el Fiscal Nacional Económico resolvió iniciar una investigación con el fin de recabar mayor información para evaluar los posibles riesgos y eficiencias de la Operación.

II. INDUSTRIA

8. La venta mayorista de productos y servicios tecnológicos consiste en un eslabón intermedio entre desarrolladores o fabricantes de estos productos –i.e., representantes

³ Véase Nota 2 del Anexo Confidencial.

⁴ Véase Nota 2 del Anexo Confidencial.

⁵ Véase Diario Gestión, 18 de marzo de 2015. Disponible en: <http://gestion.pe/empresas/ingram-micro-compra-operaciones-tech-data-peru-y-chile-2126486> (Última consulta: 01 de febrero de 2015)

⁶ Carta del Executive Director de Ingram Micro Chile enviada con fecha 23 de septiembre de 2015 a esta FNE.

⁷ Véase Nota 3 del Anexo Confidencial.

de marcas tales como HP, Toshiba, Lenovo, Intel, Microsoft, entre otros—, y empresas dedicadas a la distribución minorista, tales como grandes tiendas de computación, tiendas de *retail* o bien, vendedores orientados al segmento corporativo⁸, quienes generalmente proveen también la instalación de los productos en las oficinas que contraten sus servicios⁹.

9. Atendido su rol de intermediarios, el negocio de los mayoristas depende de su capacidad para ofrecer servicios de logística, gestión de inventario y capacidad de almacenaje, cuando los distribuidores minoristas no alcanzan un volumen mínimo para aprovechar economías de escala y proveerse directamente por el fabricante, o bien, en aquellos casos en que el comprador mantenga un riesgo de crédito mayor al aceptado por los fabricantes, como es el caso del *retail* de menor tamaño.
10. La relación entre mayoristas y fabricantes se regula por contratos escritos, de duración variable y usualmente no incluyen cláusulas de exclusividad. De este modo, en la generalidad de los casos las marcas mantienen la posibilidad de vender directamente a clientes cuando cumplen ciertos requisitos de volumen y capacidad de crédito¹⁰.

III. MERCADO RELEVANTE

11. Para efectos de este informe, el mercado relevante se definió como la distribución mayorista de productos tecnológicos. Esta definición de mercado es consistente con la que ha efectuado la Comisión Europea en casos similares¹¹. Los servicios tecnológicos prestados por Ingram Micro Chile, y en menor medida por Tech Data Chile, no se analizan directamente, por cuanto se trata de un mercado más atomizado que el anterior y en el que, en principio, no se vislumbran significativas barreras a la entrada.
12. Por otra parte, dado que los distribuidores atienden clientes en todo el territorio nacional, se ha definido esta extensión como mercado relevante geográfico.

⁸ Los distribuidores minoristas o revendedores dedicados a la comercialización corporativa constituyen un grupo amplio de empresas, como por ejemplo Adexus, Ricardo Rodríguez y Cía. y Edapi, entre otros.

⁹ Estos últimos servicios también pueden eventualmente ser brindados, directamente, por distribuidores mayoristas.

¹⁰ En el caso de Ingram Micro Chile se analizaron los contratos con los principales proveedores, que representan cerca del 70% de las ventas de la compañía entre los años 2012 a 2015, confirmándose que respecto a ninguno de ellos existen cláusulas de exclusividad.

¹¹ COMISIÓN EUROPEA, Caso N° IV/M.1179 – TECH DATA / COMPUTER 2000. Disponible en: http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1179_en.pdf (Última consulta: 1 de febrero de 2015); Caso N° COMP/M.3107 – TECH DATA CORPORATION / AZLAN GROUP. Disponible en: http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m3107_en.pdf (Última consulta: 1 de febrero de 2015).

13. Sin perjuicio de lo anterior, en el curso de la investigación algunos clientes se refirieron a la posibilidad de importar por sí mismos los productos comercializados por los mayoristas, lo cual podría extender la definición de mercado relevante geográfico. Para efectos de este análisis se adoptará un criterio conservador, sin considerar las compras de tecnologías realizadas por clientes a mayoristas extranjeros.
14. Adicionalmente, en el análisis tampoco se considera la actividad de distribución desempeñada por los propios fabricantes. Si bien estos últimos podrían ejercer cierta disciplina competitiva¹² sobre los distribuidores mayoristas, se adoptó nuevamente un criterio conservador, puesto que su inclusión no altera las conclusiones de este Informe.

IV. CONCENTRACIÓN Y UMBRALES

15. A continuación, se exponen las participaciones de mercado, utilizando las importaciones de productos tecnológicos realizadas entre los años 2013 y 2014 como aproximación de las ventas dentro del país, de los distribuidores mayoristas en dicho periodo¹³.

Cuadro 1
Importaciones de distribuidores mayoristas de tecnologías (2013 y 2014)

	MM USD (CIF)	%
INTCOMEX S.A.	330,1	30,80%
INGRAM MICRO CHILE S. A.	281,6	26,30%
TECH DATA CHILE S. A.	196	18,30%
TECNOGLOBAL S. A.	191,2	17,80%
OTROS	72,2	6,80%
Total	1.072	100%
<hr/>		
<i>HHI pre Operación</i>		2.296
<i>Cambio HHI</i>		960
<i>HHI post Operación</i>		3.256

Fuente: Base del Servicio Nacional de Aduana

¹² En la medida que un fabricante, frente a un análisis costo-beneficio, considere la posibilidad de importar y comercializar sus productos directamente a los distribuidores minoristas, ejercerá presión competitiva sobre los distribuidores mayoristas, disciplinando así la conducta de estos últimos.

¹³ En el caso de Ingram Micro Chile, un 67% de los productos que comercializó entre los años 2012 y 2015 inclusive, fueron importados por ellos mismos. Para Tech Data Chile la cifra alcanza un 82%, según la base de datos de Aduanas y los antecedentes aportados por las partes.

16. Como se observa, la Operación supera los umbrales establecidos en la Guía, tal como se señaló en la respectiva resolución de inicio¹⁴. Es por ello, que en el siguiente apartado se analizan los eventuales riesgos anticompetitivos de la adquisición de Tech Data Chile.

V. ANÁLISIS DE RIESGOS PARA LA COMPETENCIA

17. Un enfoque alternativo al estudio de la variación de los índices de concentración, es el cálculo de la presión al alza en precios ("UPP"). El UPP puede ser entendido como un cambio en el costo marginal de las empresas participantes en la operación de concentración. Esto, pues ante un alza en el precio de una de las partes (por ejemplo, de la Empresa A) existe un ingreso adicional explicado por el aumento en la cantidad demandada de la otra parte de la operación (Empresa B) multiplicada por su margen. Por lo tanto, la nueva entidad fusionada tiene un incentivo adicional a subir los precios, de modo que, tras la operación, puede recapturar parte de las ventas perdidas de A por medio de las ventas ganadas por B¹⁵.
18. Dicho análisis requiere información del margen de comercialización y del desvío de ventas ante cambios marginales en los precios de alguna de ellas (razón de desvío),

¹⁴ En el curso de la presente investigación, esta Fiscalía fue informada por Ingram Micro Chile de una nueva operación de concentración llevada a cabo por Ingram Micro, Inc. Ésta consiste en la adquisición del Grupo brasileiro Açã, que a su vez es propietario de la empresa Aktio Chile, que opera en el país. Si bien dicha empresa distribuye productos de tecnología, su foco está centrado en la prestación de servicios tecnológicos, que se considera un mercado relevante diferente al analizado en este Informe. Sin perjuicio de lo anterior, se analizaron las participaciones de mercado en base a las importaciones de productos, en las que Aktio Chile representa un 0,00002%.

Ahora bien, Aktio Chile podría comercializar productos que no son importados por ellos mismos, sino que directamente por los fabricantes, tales como IBM, Oracle u otros. Para analizar esta posibilidad, se cuantificaron las importaciones de productos tecnológicos realizadas por los últimos, las que alcanzan órdenes de magnitud muy por debajo de los montos importados por los distribuidores mayoristas más relevantes.

De este modo, aún si gran parte de los productos que Aktio Chile comercializara, fuesen importados por fabricantes directamente, este hecho no afectaría, en principio, la participación de mercado de Ingram Micro, pues los montos de dichas importaciones no serían relevantes.

¹⁵ El concepto de presión al alza en precios se encuentra incorporado en la Guía de Control de Fusiones norteamericana, U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE (DOJ) / FEDERAL TRADE COMMISSION (FTC) (2010), *Horizontal Mergers Guidelines*. Disponible en: <https://www.ftc.gov/sites/default/files/attachments/merger-review/100819hmg.pdf> (Última consulta: 1 de febrero de 2015). Para mayores antecedentes, véase: FARRELL y SHAPIRO (2010). "Antitrust evaluation of horizontal mergers: An economic alternative to market definition". En: *The BE Journal of Theoretical Economics*, 10(1); SALOP y MORESI (2009). *Updating the Merger Guidelines: Comments*. Disponible en: https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_comments/horizontal-merger-guidelines-review-project-545095-00032/545095-00032.pdf. (Última consulta: 1 de febrero de 2015). En la FNE, esta metodología ha sido empleada en reiteradas oportunidades: FNE (2015), Informe de Archivo de investigación. *Enajenación de Foods Cía. de Alimentos*, Rol F 43-2015; Acuerdo Extrajudicial entre FNE y Electrolux Chile S.A., Rol AE12-2015 (2015); FNE (2014), Informe de Archivo de investigación. *Operación de Concentración entre Promotora Camino a Canaán S.A. y Nuestros Parques*, Rol F 36-2014; FNE (2013) Informe de Archivo de investigación. *Adquisición de Colmena Golden Cross por Fondo Privado / LarrainVial*, Rol F 1-2013. En la jurisprudencia del TDLC, véase Resolución N° 43/2012, *Consulta de SMU S.A. sobre fusión entre SMU S.A. y Supermercados del Sur S.A.*, Rol NC 397-11, párr. 12 y siguientes.

todo lo cual debe contrastarse con las eventuales eficiencias de la operación. Una forma de estimar las razones de desvío en mercados con baja diferenciación, es utilizar las participaciones de mercado como *proxy* de la proporción de clientes que, probablemente, captará una empresa ante un aumento de precios de la otra¹⁶.

19. Farrel y Shapiro (2010)¹⁷ consideran el uso de las participaciones de mercado como una opción para estimar las razones de desvío. Este enfoque requiere una estimación de la razón de recaptura del mercado, *i.e.*, la fracción de las ventas perdidas ante el alza en el precio de un producto que son desviadas a los demás productos que forman parte del mercado relevante.
20. En este caso en particular parece plausible que la tasa de recaptura no sea completa, atendida la posibilidad que han manifestado ciertos clientes de importar directamente los productos, con prescindencia de los distribuidores mayoristas locales. Así, realizada la estimación de aumento de precio, y considerando distintos escenarios de tasas de recaptura y supuestos respecto a la función de demanda, se obtiene, para todas éstas, que el aumento de precio estimado sería menor o igual a un 2% y que dicha presión a aumentar los precios desaparecería si se verifican eficiencias de la Operación en torno a [1 - 2] % de sus ingresos¹⁸.
21. A partir de los bajos márgenes que caracterizan la industria de distribución mayorista de productos tecnológicos, es posible explicar que los índices de presión al alza en precios sean bajos, en contraposición a las elevadas participaciones de mercado de las Partes, que sirven para calcular las razones de desvío. Estos márgenes se justificarían por el rol de intermediario de los distribuidores mayoristas. Además, atendidos los bajos márgenes de las empresas involucradas, no existe valor alguno coherente para la razón de desvío que implique índices de alza al precio mayores a 5%¹⁹.
22. Por otra parte, la disciplina competitiva que se imponen los distintos actores de una industria, en este caso particular, no solo proviene de aquéllos que forman parte del mercado relevante, sino también de actores aguas arriba y aguas abajo, que, frente a deficiencias en la calidad de servicio o mayores precios, decidan internalizar la provisión del servicio.

¹⁶ En este caso particular, el supuesto de baja diferenciación podría ser cuestionable, por lo cual las razones de desvío calculadas en base a las participaciones de mercado deben ser sopesadas con cautela.

¹⁷ *Op.Cit.* Véase págs. 30 y 31.

¹⁸ Véase Nota 4 del Anexo Confidencial.

¹⁹ Un criterio comúnmente utilizado consiste en comparar el índice al alza en precios GUPPI con un valor de referencia de 5% y 10%. Ver, por ejemplo, el informe COMISIÓN EUROPEA (2013), "UPP, GUPPI and IPR-Merger Screening Tools". En: *Competition Competence Report Spring* y MORESI (2010), "The use of upward price pressure indices in merger analysis". En: *The Antitrust Source*, 2.

23. A mayor abundamiento, consultados diversos clientes comunes de Ingram Micro Chile y Tech Data Chile, con distintos niveles de facturación, éstos señalaron no haber sido afectados por la Operación en términos comerciales y disponer además de posibilidades de sustitución en el mercado. De este modo, no pareciera que la Operación alterase la posibilidad de la empresa fusionada para afectar unilateralmente las variables competitivas respecto a sus clientes.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

24. Teniendo presente las consideraciones antedichas, esta División considera que la Operación no acarrearía riesgos a la libre competencia, por lo que se recomienda archivar los antecedentes de la investigación, salvo su mejor parecer. Ello sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados.

Saluda atentamente a usted,



FELIPE CERDA BECKER
SUBFISCAL NACIONAL (S)


JTO