

ANT.: Adquisición de Tech Data Corporation por parte de Tiger Midco LLC y Tiger Merger Sub Co.
Rol FNE F228-2020.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 6 de mayo de 2020.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad a lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1 de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211, y sus modificaciones posteriores (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe, relativo a la operación de concentración del antecedente (“**Operación**”), recomendando la aprobación de la misma de manera pura y simple, por las razones que a continuación se exponen:

I. ANTECEDENTES

1. Mediante presentación de fecha 23 de enero de 2020, ingreso correlativo N°00304-20 (“**Notificación**”), Tiger Midco, LLC y Tiger Merger Sub Co (ambas conjuntamente “**Tiger**”) y Tech Data Corporation (“**Tech Data**” y, con Tiger, “**Partes**”) notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración, por la que Tiger pretende adquirir influencia decisiva sobre Tech Data, en los términos del artículo 47 letra b) del DL 211.
2. En resoluciones de fecha 6 y 27 de febrero de 2020, y 16 de marzo de 2020, la Fiscalía declaró incompleta la Notificación, expresando la necesidad de completar o complementar ésta y, en presentaciones de fecha 20 de febrero de 2020, y 3 y 19 de marzo de 2020, las Partes complementaron dicha Notificación.
3. Mediante resolución de fecha 2 de abril de 2020, la Fiscalía ordenó el inicio de la investigación, bajo el rol FNE F228-2020 (“**Investigación**”).
4. Tiger Midco, LLC es una empresa constituida de acuerdo a las leyes de los Estados Unidos de América, controlada por sociedades administradas por los fondos de inversión de Apollo¹. Esta última, mediante distintos fondos, invierte en empresas e instrumentos de deuda emitidos por empresas de diversos mercados a nivel mundial, con presencia en las industrias de químicos, hospitales, seguridad, seguros, servicios financieros, bienes raíces, entre otras². Tiger Merger Sub Co es una filial de Tiger

¹ Sobre los fondos de inversión de Apollo, véase sitio web: <<https://www.apollo.com/>> [última visita: 27 de abril de 2020].

² En Chile, en actividades distintas de aquellas relacionadas con la Operación, Apollo tiene presencia mediante empresas como Aspen Insurance (seguros), McGraw-Hill (editorial), CEC Entertainment Concepts (restaurantes y entretenimiento (Chuck E. Cheese)).

Midco LLC, quien es su único dueño, la que fue constituida como sociedad de inversiones para efectos de esta Operación³.

5. En la industria de tecnologías de información, Apollo tiene presencia en Chile a través de Rackspace, empresa que ofrece un portafolio de soluciones integradas, focalizando a nivel global sus negocios en la provisión de servicios de hospedaje administrado, servicios de nube administrada y colocación⁴.
6. Por su parte, Tech Data es una empresa constituida bajo las leyes de los Estados Unidos de América, dedicada a la distribución mayorista a nivel global de productos de tecnología y soluciones tecnológicas a revendedores⁵. En Chile, Tech Data comercializa sus productos y servicios a través de TD Advanced Technology Solutions Chile Limitada ("**Tech Data Chile**").

II. INDUSTRIA

7. Rackspace provee en Chile servicios administrados de nube y hospedaje, a clientes finales corporativos o empresariales⁶. Por otra parte, Tech Data Chile es una empresa que se encuentra activa en la distribución mayorista de *software*, *hardware*, soluciones tecnológicas y algunos servicios de marketing a revendedores de valor agregado e integradores de sistemas⁷.
8. La cadena valor de la industria de soluciones de tecnologías de información, para clientes empresariales o corporativos se organiza, en términos generales, de acuerdo a lo que se indica en los párrafos siguientes⁸.
9. En el primer eslabón se encuentran los fabricantes de *hardware* ("**Fabricantes**"), dedicados a la producción de equipos y redes computacionales, y los desarrolladores de *software* y soluciones de nube ("**Desarrolladores**"), abocados por una parte al diseño y programación de sistemas y aplicaciones y, por otra, a dar soluciones de externalización de servicios de tecnologías de información.
10. A su vez, los productos de Fabricantes y Desarrolladores se comercializan fundamentalmente a través de distribuidores mayoristas de tecnologías de información ("**Mayoristas**"), de distribuidores minoristas de dichas tecnologías a clientes empresariales tales como integradores de sistemas ("**Integradores**") y de revendedores de valor agregado ("**VAR**", por sus siglas en inglés)⁹ y, por último, a través de la venta directa a clientes finales.

³ Notificación, p. 4.

⁴ Notificación, p. 12. Además, véase sitio web de Rackspace en: <<https://www.rackspace.com>>, [última visita: 27 de abril de 2020].

⁵ Ibid.

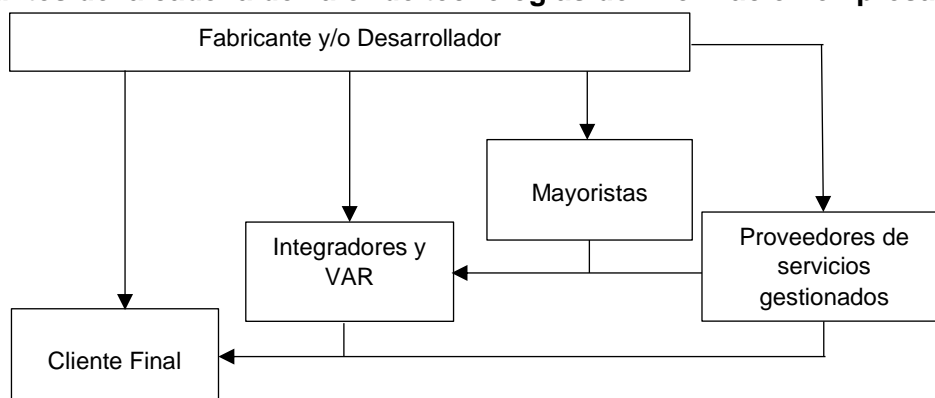
⁶ Véase presentación de las Partes de fecha 19 de marzo de 2020, que complementa la Notificación, p.2.

⁷ Notificación, p.6.

⁸ Véase, a modo de referencia, informe de aprobación de la adquisición de Red Hat Inc. por parte de IBM (rol FNE F188-2019).

⁹ Los VAR desarrollan productos propios utilizando y/o combinando *software* y *hardware* de Desarrolladores y Fabricantes, respectivamente, mientras que los Integradores combinan dichos productos para implementar soluciones adaptadas a las necesidades específicas de los clientes empresariales, efectuando la ingeniería y gestión del proyecto de tecnologías de información.

Figura 1
Participantes de la cadena de valor de tecnologías de información empresarial



Fuente: Elaboración propia a partir de los antecedentes de la Investigación.

11. Adicionalmente, en esta industria han surgido en el último tiempo proveedores de servicios gestionados o administrados (“MSP”, por sus siglas en inglés), entidades especializadas orientadas a la planificación, diseño, creación, migración, operación y gestión remota de la infraestructura de tecnologías de información empresarial¹⁰. En particular, Rackspace es reconocido principalmente como un MSP de nube, es decir, un socio tecnológico que ofrece sus servicios profesionales, adaptando y operando las soluciones de nube¹¹ de proveedores como Amazon, Google, Microsoft, VMware, entre otros, de forma que se ajusten a las necesidades de sus clientes empresariales.
12. En el contexto de la industria de tecnologías de información orientada a clientes empresariales, los Mayoristas - como Tech Data Chile - son intermediadores entre los Integradores y VAR, por una parte, y los Fabricantes y Desarrolladores, por otra. Estas entidades se han constituido como un canal de comercialización de gran relevancia de los productos de Fabricantes y Desarrolladores debido a que, esencialmente, contribuyen a generar demanda a través de sus actividades de marketing; asumen el riesgo financiero en la venta de los productos a minoristas, y proveen servicios de logística y *freight forwarder*, facilitando la internación de productos al país y su traslado al punto de destino¹².
13. Finalmente, en la última década ha cobrado relevancia la externalización de servicios de tecnología de información por parte de empresas e instituciones, comprendiendo estos, a *grosso modo*, las actividades de diseño o consultoría, implementación, gestión y soporte de infraestructura de tecnología de información, donde las cargas

¹⁰ GARTNER, *Market Share: It Services*, 2017. Estudio aportado por IBM en el contexto de la investigación rol FNE F188-2019, tenido a la vista en la presente investigación.

¹¹ La nube consiste en la entrega de servicios y recursos informáticos a través de la red, además caracterizados por un autoservicio bajo demanda, recursos compartidos, elasticidad y servicio medido. Para más detalle véase Buenas Prácticas para el uso de Servicios Cloud Computing al interior de la Administración del Estado, versión 2 de 19 de febrero de 2018, de la División de Gobierno Digital, disponible en: <https://cdn.digital.gob.cl/Guia+Cloud+v2.pdf> [Última visita: 23 de abril de 2020].

¹² En dicho sentido, declaración de don Ítalo Bozzo Podesta, Gerente de Alianza de Grupo GTD de fecha 6 de abril de 2020 y, además, declaración de don Marco Tessa, gerente general de Ingram Micro Chile S.A., de fecha 16 de abril de 2020. Finalmente, véase también el informe de archivo de la operación de concentración entre Ingram Micro Chile S.A. y Tech Data Chile S.A. de fecha 3 de febrero de 2016.

de trabajo migran desde las instalaciones de tecnología de información al interior de las organizaciones a cargas administradas en la nube¹³. De este modo, si los recursos informáticos donde son alojadas las cargas de trabajo son de uso exclusivo para una única organización, el modelo de implementación se denomina *nube privada*; mientras que, si los recursos son compartidos entre múltiples organizaciones sin que medien mecanismos de aislamiento, se considera entonces una *nube pública*. Además, existen *nubes híbridas* que combinan ambos modelos de implementación¹⁴.

III. MERCADO RELEVANTE

14. Las Partes indican que, con motivo de la Operación, no existiría ningún traslape entre las entidades concentradas, ni horizontal ni vertical¹⁵. En este sentido, señalan que Tech Data Chile participaría del mercado de distribución de productos de tecnologías de información, estando comprendidos dentro del segmento de Mayoristas, mientras que Rackspace lo haría en el mercado de servicios de nube¹⁶, constituyendo un MSP. Para ambos casos, las Partes indican que el mercado relevante geográfico sería el territorio nacional¹⁷.
15. La Fiscalía no se ha pronunciado en el pasado respecto al alcance del mercado de producto que atañe a estas actividades, recurriendo a definiciones conservadoras para concluir que las operaciones analizadas no presentan riesgos relevantes¹⁸. Por otra parte, respecto al mercado relevante geográfico, la Fiscalía ha señalado que la actividad de distribución mayorista de productos tecnológicos tendría un alcance nacional¹⁹.
16. En cuando a la actividad de los Mayoristas, si bien decisiones de otras agencias de competencia han dejado abierta la definición mercado de producto, se ha señalado que los servicios de soporte de ventas, capacitación, y servicios financieros serían consustanciales a la actividad de los Mayoristas²⁰. Por otra parte, aun cuando se ha optado por analizar definiciones más restringidas, se ha indicado que gran parte de los Mayoristas distribuyen un amplio abanico de productos, caracterizándose por contar con grandes inventarios²¹.
17. Con motivo de investigaciones enfocadas a los servicios de nube, la Comisión Europea ha mencionado que es posible realizar sub - segmentaciones de servicios de nube pública, infraestructura como servicio o *IaaS*, los servicios de externalización de infraestructura y los servicios de externalización de aplicaciones, dejando, no

¹³ Véase informe de aprobación de la adquisición de Red Hat Inc. por parte de IBM (rol FNE F188-2019).

¹⁴ Véase informe de aprobación de la adquisición de Red Hat Inc. por parte de IBM (rol FNE F188-2019).

¹⁵ Véase presentación de las Partes de fecha 19 de marzo de 2020, que complementa la Notificación, pp. 1-6.

¹⁶ Notificación, p.7.

¹⁷ Notificación, p.7.

¹⁸ Véase el informe de archivo de la operación de concentración entre Ingram Micro Chile S.A. y Tech Data Chile S.A. de fecha 3 de febrero de 2016, el informe de aprobación de la operación de concentración consistente en la adquisición de Coasin Chile S.A. por Grupo Logicalis, rol FNE F142-2018 de fecha 28 de agosto de 2018. El término "conservador" dice relación con la alternativa que presenta mayor posibilidad de riesgos a la competencia.

¹⁹ Véase párrafo 12 del informe de archivo de la operación de concentración entre Ingram Micro Chile S.A. y Tech Data Chile S.A. de fecha 3 de febrero de 2016.

²⁰ COMISIÓN EUROPEA, Caso M.8248, *Tech Data / Avnet's Technology Solutions*.

²¹ COMISIÓN EUROPEA, Caso M.5091, *Tech Data / Scribona*.

obstante, abierta la definición exacta respecto al mercado de producto²². En cuanto al mercado geográfico, dicha Comisión ha esgrimido que podría tener un alcance mundial o al menos europeo²³.

18. Esta División estima innecesario pronunciarse respecto al alcance preciso de los mercados de producto y geográfico asociados a las actividades referidas previamente, ya que, con independencia de la definición adoptada, las conclusiones de este Informe no se ven alteradas.

IV. ANALISIS COMPETITIVO

19. En virtud de los antecedentes recabados en la Investigación, esta División considera que las Partes desarrollan sus actividades en distintos eslabones de la industria. Conforme ya se mencionó, por una parte, Tech Data Chile sería un Mayorista enfocado en la intermediación y comercialización en volumen de insumos de tecnologías de información, fundamentalmente a Integradores y VAR y, por otra parte, Rackspace sería un MSP orientado a la provisión de servicios a clientes finales corporativos. De tal manera, los agentes económicos mencionados no enfrentarían la misma demanda de mercado.
20. A mayor abundamiento, uno de los principales competidores de Tech Data Chile, consultado con motivo de la presente Investigación, manifestó que no percibiría a los Fabricantes, Desarrolladores, y MSP como competidores, sino más bien como socios comerciales localizados en distintos eslabones de la cadena²⁴. Del mismo modo, los Mayoristas consultados en la Investigación en general mencionaron a otros actores Mayoristas, - tales como Ingram Micro, Tecnoglobal, Nexsys, Intcomex y Adistec - como sus principales competidores. Finalmente, los clientes de Tech Data también mencionaron a otros Mayoristas como alternativas para su aprovisionamiento²⁵.
21. No obstante lo anterior, bajo un enfoque que maximiza los efectos de la Operación, a la luz de los antecedentes recabados en la Investigación es razonable sostener que las Partes superponen sus actividades en Chile, tal como se puede apreciar en la figura 2. Lo anterior, específicamente respecto de la comercialización de servicios de nube en sus distintos modelos de implementación y servicio²⁶, considerando tanto las ventas directas como aquellas intermediadas por mayoristas y minoristas.

²² COMISIÓN EUROPEA, Caso M.8994, *Microsoft / Github*; caso M.8180, *Verizon / Yahoo* y caso M.7458 *IBM / Inf Business of Deutsche Lufthansa*.

²³ Ibid.

²⁴ Declaración de don Marco Tessa, gerente general de Ingram Micro Chile S.A., de fecha 16 de abril de 2020.

²⁵ Véase en ese sentido la respuesta de Ingram Micro Chile S.A. de fecha 14 de abril de 2020, correlativo ingreso N°1510-20, de Six Manager Tecnologías SpA de fecha 15 de abril de 2020, correlativo ingreso N° 1524-20, de GTD Grupo Teleductos S.A. de fecha 14 de abril de 2020, correlativo ingreso 1511-20 y de Tecnoglobal S.A. de fecha 20 de abril de 2020, correlativo ingreso 1577-20.

²⁶ El estudio *Worldwide Black Book: 3rd Platform Edition* de IDC considera los modelos de implementación de nube pública y privada, y los modelos de servicios de IaaS, Paas y SaaS.

Figura 2
Superposición de las actividades de las Partes en Chile

Actividades de Tech Data Chile	Superposición con actividades de Rackspace
Distribución de hardware de procesamiento.	No
Distribución de hardware de almacenamiento.	No
Distribución de equipamiento de <i>networking</i> .	No
Distribución de software de infraestructura de datos.	No
Comercialización de servicios de nube.	Sí
Distribución de software de seguridad.	No
Distribución de software de analítica.	No

Fuente: Segundo y tercer complemento acompañado por las Partes.

22. Inicialmente, considerando las segmentaciones de servicios de nube efectuadas por la International Data Corporation (“**IDC**”)²⁷ (entre ellas, *IT Services*, *Business Services*, *IaaS*, y *SaaS & PaaS*²⁸⁻²⁹) y, atribuyendo en cada uno de estos subsegmentos el total de la facturación en Chile que obtuvieron las Partes por la comercialización de servicios de nube durante el año 2019, sus participaciones combinadas no exceden del [0% - 10%] para ese periodo³⁰.

²⁷ IDC es una de las principales agencias de inteligencia de mercado en el mundo respecto de la industria de tecnologías de la información, y sus segmentaciones han sido empleadas por jurisdicciones comparadas en libre competencia.

²⁸ En el estudio *Worldwide Black Book: 3rd Platform Edition* de IDC, los servicios de nube privada son contabilizados en las categorías de *IT Services* y *Business Services*, mientras que los de nube pública en *IaaS* y *SaaS & PaaS*.

²⁹ El modelo de infraestructura como servicio o *IaaS* corresponde a la provisión de todos los insumos requeridos para una pila empresarial de tecnología de información y el manejo de cargas de trabajo de la empresa; plataforma como servicio o *PaaS* comprende servicios que ofrecen lo necesario para soportar el ciclo de vida completo de diseño y operación de aplicaciones y servicios web; y software como servicio o *SaaS* se refiere a una aplicación completa ofrecida como un servicio bajo demanda, suministrada a través de un navegador web y ejecutada en la infraestructura del prestador de servicio. Para más detalle véase Buenas Prácticas para el uso de Servicios Cloud Computing al interior de la Administración del Estado, versión 2 de 19 de febrero de 2018, de la División de Gobierno Digital, disponible en: <https://cdn.digital.gob.cl/Guia+Cloud+v2.pdf> [Última visita: 23 de abril de 2020].

³⁰ IDC estima y proyecta las ventas totales en cada uno de los segmentos identificados para cada país, en base a una combinación de datos cuantitativos y cualitativos, procedentes de fuentes primarias y secundarias. En base al tamaño de cada segmento determinado por IDC, para estimar las participaciones de las Partes esta División asignó a cada uno el total de la facturación de las Partes en Chile por concepto de comercialización de servicios de nube, cálculo que sobreestima sus participaciones. Lo anterior debido a que, al asignar el total de la facturación de las Partes por la comercialización de servicios de nube sobre el tamaño estimado por IDC para un modelo de servicio o de implementación en particular, la participación de las Partes se sobreestima al incorporar no sólo sus ventas asociadas a ese modelo específico, sino que adicionalmente sus eventuales ventas asociadas modelos diversos (que no pudieron ser apropiadamente excluidas).

23. Adicionalmente, la agencia Gartner³¹ estimó un tamaño de mercado para los servicios de nube en Chile durante el año 2017 superior al estimado por IDC para el año 2019, pero incluso en este caso, considerando sus sub - segmentaciones y el total de la facturación de las Partes en cada una de estas, sus participaciones combinadas no excederían del [0% - 10%]³².
24. Esta División considera que los datos presentados resultan consistentes con la evidencia de la Investigación, el análisis de los estudios de mercado que se citarán más adelante, y las declaraciones de agentes de la industria. En efecto, en la Investigación se señaló que la intermediación que hacen los Mayoristas sería poco relevante en la comercialización de servicios de nube³³, lo que es refrendado por estudios acompañados por las Partes, en los que se indica que sólo un 13% de la provisión de servicios de nube en América Latina se comercializaría mediante Mayoristas, con una clara dominancia de la venta directa por parte de los Desarrolladores³⁴⁻³⁵.
25. A mayor abundamiento, las Partes no serían cercanas competitivamente dentro del segmento de nubes, dado que Rackspace se enfocaría en un sub - segmento particular denominado “servicios de nube y hospedaje administrado”, el cual –según se verifica en los antecedentes a la vista– Tech Data Chile no comercializaría³⁶. En este segmento específico se encontrarían activos en Chile empresas como IBM, Wipro, Accenture, CenturyLink, Unisys y Sonda, mientras que en el segmento más amplio de servicios de nube se agregan las ventas directas –o no intermediadas– de entidades como Amazon, Microsoft, Google, Oracle, entre otros Desarrolladores, y, como se señaló, las empresas de telecomunicaciones como Claro, GTD, Entel y el Grupo Telefónica, que en Chile también operan y comercializan estos servicios.
26. En cuanto a la posibilidad de que producto de la Operación se materialicen eventuales riesgos verticales, las Partes indicaron que en la actualidad no existe una relación de suministro desde Tech Data a Rackspace a nivel global ni nacional, y que este último tampoco distribuiría sus productos a través de TechData o algún otro Mayorista³⁷. No obstante, sobre la base de una potencial relación vertical, esta División consideró relevante analizar la posibilidad de un bloqueo de suministro de insumos a competidores de Rackspace, por ejemplo, de los servicios AWS de Amazon.

³¹ GARTNER, *Market Share: It Services*, 2017. Estudio aportado por IBM en el contexto de la investigación rol FNE F188-2019, tenido a la vista en la presente investigación.

³² Además, Gartner estima que en Chile operarían al menos 47 agentes económicos nacionales e internacionales en la provisión de servicios de nube, reconociendo como las más relevantes al Grupo Sonda, NTT Data –a través de su subsidiaria Everis–, y a las empresas de telecomunicaciones, lideradas por el Grupo Telefónica.

³³ Declaración de don Marco Tessa, gerente general de Ingram Micro Chile S.A., de fecha 16 de abril de 2020.

³⁴ Véase estudios “*Worldwide cloud infraestructura service channel opportunity*”, de la agencia Canalys, aportados en respuesta oficio Ord. N°724.

³⁵ Ejemplos de desarrolladores pueden encontrarse en empresas como Google, Microsoft, Amazon, etcétera.

³⁶ Véase archivo 5.ii del anexo “*Punto 3*” de la presentación de las Partes de fecha 3 de marzo de 2020, que complementa la Notificación.

³⁷ Véase archivo 5.ii del anexo “*Punto 3*” de la presentación de las Partes de fecha 3 de marzo de 2020, que complementa la Notificación y el documento de fecha 19 de marzo de 2020, que complementa la Notificación, p.4.

27. Al respecto, esta División considera que no se observan incentivos para ejecutar dicha conducta, que redundaría en elevadas pérdidas y poco rédito. En efecto, bajo un alcance global del mercado de provisión de servicios de nube se constata un elevado número de actores de relevancia que impediría una recaptura relevante de clientes desviados hacia Rackspace y, bajo un alcance nacional, la presencia limitada de este actor haría inviable una estrategia de esta índole para Tech Data Chile.
28. Adicionalmente, como se anticipó, de acuerdo con los estudios de mercado examinados, y la información proporcionada por agentes de la industria, al menos el 60% de la comercialización se efectuaría mediante ventas directas de los Desarrolladores, y el rol de la intermediación de los Mayoristas no sería sustancial en la provisión de servicios de nube, revelando una mayor facilidad de adquirirlos directamente en comparación con otras categorías de productos de tecnologías de información³⁸.
29. Finalmente, cabe destacar que ninguno de los clientes, proveedores o competidores de Tech Data manifestó alguna aprehensión de competencia respecto de la eventual materialización Operación.

V. CONCLUSIONES

30. En atención a los antecedentes y análisis descrito en el este informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración de manera pura y simple, al no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer del señor Fiscal.

Francisca Javiera
Levín Visic



Firmado digitalmente por
Francisca Javiera Levín Visic
Fecha: 2020.05.06 14:41:09
-04'00'

FRANCISCA LEVIN VISIC
JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES



LLS

³⁸ Véase el estudio "*Worldwide cloud infraestructura service channel opportunity*", de la agencia Canalys, aportado con fecha 9 de abril de 2020 por Tech Data, en respuesta al oficio Ord. N°724 de fecha 3 de abril de 2020.