

ANT.: Adquisición de control en Seidor Solutions, S.L. y Seidor Logistics, S.L. por parte de Campobelo Investments, S.L. Rol FNE F408–2024.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 30 de enero de 2025.

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, 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 explican:

I. ANTECEDENTES

1. Mediante presentación de fecha 14 de octubre de 2024, ingreso correlativo N°56.804–2024 (“**Notificación**”), Campobelo Investments, S.L.U. y CETP V Investment 17 S.à.r.l. (ambas, “**Compradora**”) por una parte y, por la otra, Seidor S.A. y sus accionistas¹ (“**Vendedora**”) y, conjuntamente con la Compradora, “**Partes**”), notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración consistente en la eventual adquisición de control en Seidor Logistics, S.L.U. y Seidor Solutions, S.L.U. (“**Entidades Objeto**”) o “**Seidor**”) por parte de la Compradora, y solicitaron la exención de acompañar determinados antecedentes a la Notificación.
2. Con fechas 25 de octubre de 2024 y 21 de noviembre de 2024, la Fiscalía resolvió la falta de completitud de la Notificación, y eximió a las Partes de presentar ciertos antecedentes. Posteriormente, mediante documentos de fechas 12 de noviembre de 2024, ingreso correlativo N°58.382–2024 (“**Primer Complemento**”), y 3 de diciembre de 2024, ingreso correlativo N°58.838–2024, las Partes subsanaron los errores y omisiones de la Notificación identificados por la Fiscalía, respectivamente, y solicitaron ser eximidas de acompañar ciertos antecedentes.
3. Conforme a lo establecido en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, con fecha 17 de diciembre de 2024 la Fiscalía instruyó el inicio de la investigación de la Operación bajo el Rol FNE F408–2024 (“**Investigación**”) y resolvió eximir a las Partes de presentar determinados antecedentes a la Notificación.

¹ Junto con Seidor S.A., comparecen accionistas con participaciones minoritarias en las Entidades Objeto. En particular: (i) don Josep Benito Martínez; (ii) don Santiago Benito Martínez; (iii) don Andreu Benito Martínez; (iv) Lindes Inversora S.L.; (v) don Marcelo Edoardo Thiemann; (vi) SF Inversiones Limitada; (vii) don Santiago Andrés Fernández; (viii) don Darío Stern; y, (ix) Mastul S.A. Además, comparecen los cónyuges de algunos accionistas personas naturales.

II. Partes y Operación

4. La Compradora es una sociedad española, cuyo objeto son las inversiones en activos de distinta naturaleza. Es controlada por CETP V Investment 17 S.a.r.l. –quien tiene un [REDACTED] de participación accionaria–, la que a su vez pertenece al grupo empresarial de Carlyle Group Inc. (“**Grupo Carlyle**”), una empresa gestora de activos.
5. Grupo Carlyle es un conglomerado con origen en los Estados Unidos de América y con presencia global², que cuenta con un portafolio de inversiones en empresas pertenecientes a diversas industrias, siendo relevante para la Investigación su participación en la industria de tecnología de la información (“**TI**”)³⁻⁴. En Chile, su grupo empresarial ofrece productos y servicios TI al participar en Veritas Technologies LLC (“**Veritas**”), un proveedor de soluciones de TI para la gestión, disponibilidad, respaldo, recuperación e inteligencia de la información y aplicaciones integradas⁵⁻⁶.
6. Por su parte, la Vendedora es una sociedad española, con presencia tanto a nivel mundial como en Chile. Sus principales actividades consisten en la oferta de *software* y prestación de servicios de consultoría TI para empresas. Es titular del 100% de las acciones de las Entidades Objeto, a través de las cuales⁷ entrega a sus clientes soluciones y servicios de TI para: (i) la planificación de recursos empresariales (“**ERP**” por sus siglas en inglés); (ii) la gestión de la experiencia del cliente; (iii) la gestión de la experiencia del empleado; (iv) el respaldo y análisis de datos; (v) servicios de nube; (vi) ciberseguridad; (vii) la conectividad de sistemas; (viii) la gestión del lugar de trabajo; y, (ix) inteligencia artificial.
7. La Vendedora mantiene alianzas estratégicas con los principales proveedores globales de TI, tales como SAP, Salesforce, Microsoft, IBM, Google, AWS y Adobe, ofreciendo soluciones y servicios basados en los portafolios de *software* e infraestructura de tales proveedores⁸. De esta gama destacan los productos desarrollados por SAP, que constituyen [REDACTED] de los ingresos mundiales anuales de Seidor⁹.

² Las Partes informaron que Grupo Carlyle controla indirectamente ciento cincuenta y siete (157) empresas a nivel global, de las cuales seis (6) cuentan con filiales en Chile y otras veinticinco (25) comercializan bienes y/o servicios en Chile desde el extranjero. Véanse: (i) Notificación, párrafos 40 y 44; y (ii) Notificación, documento Anexo C1–B, denominado “M.11736 - *Annex 1 - Carlyle portfolio companies - Strictly confidential*”.

³ A través de estas empresas, Grupo Carlyle ofrece productos y servicios TI de: (i) contabilidad; (ii) cadena de suministro; (iii) ciberseguridad; (gestión de experiencia de usuario; (iv) recursos humanos; (v) gestión de procesos y flujos de trabajo; (vi) externalización de TI y procesos; (vii) soluciones de Microsoft; (viii) gestión de identidades y accesos; (ix) gestión documental; y, (x) otros. Si bien parte de dichas empresas enfocan la oferta de sus productos y servicios hacia la generalidad de las empresas, algunas se especializan en las industrias de seguridad nacional, automotriz y ciencias de la vida. Véase: Primer Complemento, Anexo N°6.

⁴ Grupo Carlyle también participa en las industrias aeroespacial, *retail*, servicios financieros, infraestructura, inmobiliaria, salud entre otras. A modo de referencia véase: <<https://www.carlyle.com/our-firm/global-private-equity>> [última visita: 30 de enero de 2025]

⁵ *Ibidem*.

⁶ Véase: Primer Complemento, Anexo N°6, denominado “Descripción General de las Empresas Portafolio de Carlyle”.

⁷ La actividad principal de Seidor Logistics, S.L.U. consiste en la consultoría tecnológica para empresas a través de la implementación de proyectos basados tanto en soluciones propias como de terceros. También ofrece la adquisición de licencias de *software* o suscripción y brinda acompañamiento en el mantenimiento de las aplicaciones y sistemas. Véase: Memoria de Seidor Logistics, S.L.U., página 24.

Seidor Solutions, S.L.U. tiene por objeto la prestación de toda clase de servicios relacionados con la informática, incluyendo la programación, mantenimiento, creación y desarrollo de *software* y otros servicios de asesoramiento de carácter informático. A su vez, comercializa directamente o a través de terceros, toda clase de aparatos informáticos, su venta, alquiler, instalación, reparación, conservación y fabricación, su material y los medios auxiliares para su funcionamiento. Véase: Memoria de Seidor Solutions, S.L.U., página 26.

⁸ Véase: Notificación, párrafos 5 y 69.

⁹ En relación con la información del año 2023. Respecto de esto, véase: Notificación, párrafo 70. Adicionalmente, los ingresos de Seidor asociados a SAP alcanzan aproximadamente el [REDACTED] del total de ingresos al descontar España, país cuyo análisis fue presentado por separado. Lo anterior debido a que es el país de origen de la sociedad, y los ingresos percibidos por servicios prestados en dicho país corresponden al [REDACTED] del total de ingresos de Seidor como empresa. Al respecto, véase Anexo al Complemento “Investment Comité Memo Project Seneca (Seidor)”, páginas 18 y 92.

8. La Operación consiste en la adquisición de influencia decisiva en las Entidades Objeto por parte de la Compradora, mediante la compra del [REDACTED] de las acciones que de titularidad de la Vendedora en ellas¹⁰. En consecuencia, tras la Operación, la Compradora obtendría el control exclusivo de Seidor¹¹, manteniendo la Vendedora una posición minoritaria en esta, enmarcándose en la hipótesis contemplada en el artículo 47 letra b) del DL 211, en conformidad con lo señalado en la Guía de Competencia de junio de 2017 (“Guía de Competencia”)¹².

III. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

9. Como se mencionó, la Vendedora y ciertas empresas de Grupo Carlyle son actores presentes en la industria de TI, ofreciendo distintos tipos de *software* y servicios para empresas, tanto en Chile como a nivel mundial. Si bien ambas Partes participan del ecosistema de las soluciones tecnológicas para mejorar operaciones empresariales¹³, los eslabones de la cadena de valor de cara al cliente desde donde lo hacen son distintos. Esto, en consideración a que las Entidades Objeto prestan servicios principalmente relacionados a SAP y otros *software*, abarcando gran parte de la gestión empresarial; mientras que Veritas enfoca su oferta únicamente en la comercialización de su propio *software* de infraestructura, y en servicios de TI asociados.
10. En lo que respecta a la comercialización de *software* o soluciones tecnológicas¹⁴, y teniendo presente las actividades de las Partes en Chile, estos pueden clasificarse en **software de infraestructura** —donde ambas Partes participan— y **software de aplicación empresarial** —donde solo Seidor está presente—. Los primeros consisten en programas destinados a la gestión de bases de datos, mientras que los segundos se refieren a *software* encargados de realizar funciones específicas para un usuario. Además, ambas Partes prestan en Chile servicios de TI vinculados a la comercialización de distintos tipos de *software*, coincidiendo respecto a aquellos *software* de infraestructura para la protección, seguridad y manejo de datos (“Soluciones de Respaldo y Protección de Datos”).
11. Consecuentemente, y atendiendo las actividades desarrolladas por las Partes en Chile, esta División de Fusiones (“División”) indagó en la industria de *software*, distinguiendo entre la comercialización de: (i) *software* de infraestructura; (ii) *software* de aplicación empresarial; y, (iii) servicios TI para empresas, relacionados a la comercialización de *software* de infraestructura, según se describe en las secciones siguientes.

¹⁰ Para estos efectos, las Partes suscribieron el 19 de agosto de 2024 un contrato de compraventa de acciones. A modo de referencia, véase: Notificación, anexo denominado “Séneca – Simplified SPA (Executed)”.

¹¹ Tras la Operación, el Vendedor no conservará el control sobre las Entidades Objeto, como se anticipó. Sin embargo, [REDACTED]

Véase: Notificación, párrafos 2 y nota a pie de página N°2.

¹² Véase: Guía de Competencia, párrafos 53 y siguientes.

¹³ Notificación, párrafo 65 y siguientes.

¹⁴ En estos pueden distinguirse entre: (i) software de infraestructura; (ii) software de middleware; (iii) software de aplicación y software de oficina; y, (iv) software de sistema operativo/navegador.

Véanse: (i) Caso M.7458, IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa, decisión de la Comisión Europea (“CE”) de 15 de diciembre de 2014, apartado 35; (ii) Caso M.11320, Cisco / Splunk, decisión de la CE de 13 de marzo de 2024, apartados 28 y 71; (iii) Caso M.10855, Capgemini S.E. / Orange S.A., decisión de la CE de 12 de junio de 2023, apartado 26; (iv) Caso M.10146 Penta Investments / Asseco Poland / Supernius / Prosoft Kosice, decisión de la CE de 28 de abril de 2021, apartado 14; (v) Caso M.9538, Broadcom / Symantec Enterprise Security Business, decisión de la CE de 30 de octubre de 2019, apartado 16; y, (vi) Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft, decisión de la CE de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 15 y 16, entre otros.

III.1. Software de infraestructura

12. Los *software* de infraestructura contemplan los sistemas de gestión de bases de datos, consistentes en un programa informático –implementado *on-premise* o en la nube¹⁵– diseñado para definir, manipular, recuperar y gestionar información en una base de datos determinada. Por lo general, dichos *software* permiten manipular los datos en sí, el formato de estos, los nombres de los campos, la estructura de los archivos, y definen reglas para la validación y manipulación de ellos¹⁶. Estos sistemas sirven como insumo para el desarrollo de *software* de aplicación empresarial y permiten hacer copias de seguridad de sus bases de datos de una forma más eficiente que una copia de seguridad manual¹⁷.
13. En este contexto, Veritas enfoca su oferta en soluciones de ciberseguridad y de protección y manejo de datos, ya definido como Soluciones de Respaldo y Protección de Datos¹⁸. Dentro de estas se incluye la generación de copias de seguridad, con el fin de resguardar la información en caso de que sus clientes sufran algún tipo de incidente de vulneración de sus datos¹⁹. Adicionalmente, ofrecen a sus clientes usuarios del *software* servicios de instalación, implementación, integración y actualización del mismo, los cuales pueden o no ser adquiridos por sus clientes al contratarlo²⁰. En Chile, sus principales clientes son **[Nota confidencial N°1]**²¹.
14. Las Partes señalaron en la Notificación, en relación con el mercado relevante, que los *software* de infraestructura pueden segmentarse según si son destinados a: (i) seguridad; (ii) gestión de operaciones de TI; (iii) desarrollo de aplicaciones; y, (iv) gestión de almacenamiento²²⁻²³.
15. Para el análisis del presente Informe, se utilizó la dimensión del producto correspondiente a la comercialización de *software* de infraestructura, particularmente a las Soluciones de Protección de Datos, al haberse considerado como la alternativa plausible más

¹⁵ Véase: declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024.

¹⁶ Véase: Caso M.10643 Oracle/Cerner, decisión de la CE de fecha 1 de junio de 2022, párrafo 10.

¹⁷ Véase: Guía definitiva del *back up* como servicio publicado en la página web de Veritas, disponible en <https://www.veritas.com/es/es/information-center/backup-as-a-service> [última visita el 30 de enero de 2025].

¹⁸ Véase: (i) declaración de representante de Veritas, de fecha 27 de diciembre de 2024; y, (ii) página web de Veritas, disponible en <https://www.veritas.com/es/es/why-veritas>, [última visita el 30 de enero de 2025].

¹⁹ Véase: (i) Notificación, párrafo 66; (ii) declaración de representante de Veritas, de fecha 27 de diciembre de 2024; y, (iii) declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024.

²⁰ Véase: declaración de representante de Veritas, de fecha 27 de diciembre de 2024.

²¹ *Ibidem*.

²² Véase: Notificación, párrafo 83.

²³ La Jurisprudencia comparada ha segmentado los *software* de infraestructura según la estructura de uso y análisis de los datos resguardados, distinguiendo entre bases de datos relacionales y no relacionales. Así, ha determinado que la protección y seguridad de datos sería un sistema no relacional, mientras que el manejo de datos sería parte de un sistema de base de datos relacional.

Un sistema de gestión de bases de datos relacionales es un tipo de sistema que gestiona y almacena los datos en tablas independientes y define las relaciones entre esas tablas. Esto permite combinar datos de varias tablas para realizar consultas e informes. Casi todos los sistemas de gestión de base de datos comerciales utilizan un lenguaje de consulta estructurado (SQL, por ejemplo) para acceder a la base de datos. Los sistemas de gestión de base de datos no relacionales se diferencian de los relacionales sobre todo en el lenguaje de programación y en la estructura utilizada para organizar los datos. Al respecto, véase: página web de AWS, disponible en <https://aws.amazon.com/es/compare/the-difference-between-relational-and-non-relational-databases/> [última visita el 30 de enero de 2025].

En el Caso M.9205 IBM/Red Hat con decisión de fecha 27 de junio de 2019, la CE consideró el mercado de bases de datos en su conjunto (sin segmentación por bases de datos relacionales y no relacionales). Sin embargo, posteriormente en sus decisiones respecto de los casos M.5529 Oracle/Sun Microsystems y M.5904 SAP/Sybase de fecha 20 de julio de 2010, se optó por segmentar entre bases de datos relacionales y no relacionales. Esta segmentación también se consideró adecuada en el caso M.10643.

conservadora de análisis²⁴. Consecuentemente, esta División dejó abierta su definición de mercado relevante dado que, independiente de si se hubiese optado por una definición más restringida, las conclusiones arribadas no se ven modificadas.

16. En lo que respecta a su alcance geográfico, las Partes señalaron que tendría un alcance global²⁵, mientras que jurisprudencia nacional y extranjera ha definido distintos alcances. Dichos pronunciamientos han señalado que podría tener un alcance mundial²⁶, mientras que esta División lo ha analizado con un alcance nacional²⁷. Si bien existen antecedentes de la Investigación que indicarían un alcance geográfico mayor al nacional, es decir, regional o incluso global, esta División optó por mantener su definición abierta, habiéndose considerado para el presente análisis un alcance nacional, al ser la alternativa que maximiza los efectos de la Operación²⁸⁻²⁹.

III.2. Software de Aplicación Empresarial

17. El *software* de aplicación empresarial (“EAS” por su sigla en inglés) comprende programas informáticos que abordan uno o varios aspectos de la planificación, ejecución o colaboración en una empresa, gobierno u otra organización. Existen distintas categorías de EAS, respondiendo a una distinción funcional según las necesidades de las empresas y sus respectivas industrias. Algunos tipos de EAS que destacan por su uso generalizado son los siguientes: (i) ERP; (ii) CRM; (iii) HCM; (iv) SCM; y, (v) aplicaciones de *e-commerce*³⁰.
18. Como fue señalado *supra*, la actividad principal de las Entidades Objeto en Chile consiste en la comercialización de productos EAS, centrandose su negocio en aquellos desarrollados por SAP y servicios complementarios a este. SAP es uno de los principales proveedores de la categoría *software* ERP a nivel mundial, con presencia en más de 157 países³¹. Para la

²⁴ Un análisis más amplio, como hubiera sido considerar a todos los *software* de infraestructura, o incluso mayor, diluiría la presencia de las Partes, por cuanto Veritas solo comercializa y presta servicios respecto de Soluciones de Respaldo y Protección de Datos.

²⁵ Véase: Notificación, párrafo 101.

²⁶ La CE, ha considerado que el ámbito geográfico del mercado de los sistemas de gestión de bases de datos relacionales y no relacionales es mundial, incluso señalando que “*cualquier software de base de datos puede ser objeto de licencia e instalarse en cualquier ubicación geográfica específica*”. Véanse: decisiones de la CE para los casos (i) M.5529 Oracle/Sun Microsystems de fecha 21 de enero de 2010; (ii) M.9205 IBM/Red Hat de fecha 27 de junio de 2019; y, (iii) M.5904 SAP/Sybase de fecha 20 de julio de 2010.

²⁷ Véase: Informe de Aprobación de la operación de concentración consistente en la adquisición de Ingeniería y Asesorías en Computación y Comunicaciones Neosecure S.A. y otros por parte de CBS Holding S.A., Rol F275–2021.

²⁸ De haberse asumido un mercado relevante más amplio que lo nacional, se hubiera diluido el tamaño relativo de los actores presentes en Chile, y los efectos analizados en el presente Informe, siendo este un escenario de análisis menos conservador en este caso.

²⁹ Véanse: (i) declaración de representante de Veritas de fecha 27 de diciembre de 2024; y, (ii) declaración de representante de Oracle de fecha 20 de enero de 2025.

³⁰ A modo explicativo, a continuación, se detalla qué servicios comprenden las referidas siglas. ERM (del inglés *enterprise resource planning*) es un sistema de software que ayuda a operar todo su negocio, dando soporte a la automatización y los procesos en finanzas, recursos humanos, fabricación, cadena de suministro, servicios, *procurement*, entre otros. Véase: <<https://www.sap.com/latinamerica/products/erp/what-is-erp.html>> [última visita el 30 de enero de 2025].

CRM (del inglés *client relationship management*) es una de las herramientas utilizadas por los equipos de ventas y marketing que les da acceso a información e historiales sobre *leads* individuales. Esto les permite personalizar sus interacciones con los clientes para ofrecer una mejor experiencia y aumentar la oportunidad de conversión. Véase: <<https://www.sap.com/latinamerica/insights/erp-integration-when-why-how.html>> y <<https://www.sap.com/latinamerica/products/crm/what-is-crm.html>> [última visita el 30 de enero de 2025].

HCM (del inglés *human capital management*) corresponde a los sistemas y soluciones para realizar y optimizar las tareas de gestión del capital humano y dar soporte a los objetivos de la organización. Véase: <<https://www.sap.com/latinamerica/products/hcm/what-is-human-capital-management.html>> [última visita el 30 de enero de 2025].

SCM (del inglés, *supply chain management*) incluye todas las actividades que convierten materias primas en productos terminados y los ponen a disposición de los clientes. Véase: <<https://www.sap.com/latinamerica/products/scm/what-is-supply-chain-management.html>> [última visita el 30 de enero de 2025].

³¹ Véase: Notificación, párrafo 70.

comercialización de sus EAS, SAP cuenta con distintos canales de venta, entre ellos: (i) la comercialización mediante trato directo con los clientes; y, (ii) la venta por medio de alianzas comerciales con integradores o revendedores de *software*, a los cuales se les denomina *partners*³²⁻³³.

19. Actualmente la Vendedora es el principal *partner* de SAP en Chile, al representar alrededor del [10%-20%] de sus ventas por dicho canal de comercialización en el país³⁴.
20. Las Partes señalaron en la Notificación, en relación con el mercado relevante, que este tendría alcance global³⁵, y que los *software* EAS podrían segmentarse en: (i) planificación de recursos empresariales; (ii) gestión de relaciones con clientes; (iii) gestión de la cadena de suministro; (iv) gestión de las relaciones con proveedores; (v) gestión del ciclo de vida del producto; y, (vi) *software* de análisis empresarial³⁶.
21. Jurisprudencia comparada³⁷ ha considerado las segmentaciones para *software* según el sector industrial del cliente³⁸ y el tipo de usuario final del producto³⁹. Al igual que el caso anterior, y no obstante que para el presente análisis se adoptó una dimensión de producto consistente en la comercialización de *software* de aplicación empresarial o EAS, la definición de mercado relevante se dejó abierta, considerando que las conclusiones del Informe no hubieran variado de optarse por un alcance de producto más amplio o con mayores segmentaciones. Ello, al haberse observado que la Compradora no tendría presencia en esta actividad⁴⁰, y que SAP sería el único ERP que ofrece Seidor⁴¹.
22. En cuanto a su alcance geográfico, tanto jurisprudencia nacional⁴² como extranjera⁴³ han señalado que existen antecedentes que permitirían definir la comercialización de *software* como global, sin perjuicio de que –finalmente– su definición sostenidamente ha sido dejada abierta. No obstante, para efectos del análisis de la Operación en Chile, resulta conservador asumir un alcance geográfico nacional, al ser la alternativa que maximiza los eventuales efectos de la Operación⁴⁴.

³² Véanse: (i) declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024; y (ii) declaración de representante de SAP de fecha 2 de enero de 2025.

³³ Alguno de los otros oferentes relevantes de EAS son: Oracle, Microsoft, Salesforce, IBM, Workday, Intuit, ServiceNow, Adobe, Zoho, Infor, Epicor y Odoo.

³⁴ Véase: respuesta de SAP al Oficio Ord. N°2.249-2024, presentada el 3 de enero de 2025.

³⁵ Véase: Notificación, párrafo 101.

³⁶ Véase: Notificación, párrafo 84.

³⁷ Véanse: (i) M.7458, IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa, decisión de la CE de 15 de diciembre de 2014, apartado 35; (ii) Caso M.11320, Cisco / Splunk, decisión de la CE de 13 de marzo de 2024, apartados 28 y 71; (iii) Caso M.10855, Capgemini S.E. / Orange S.A., decisión de la CE de 12 de junio de 2023, apartado 26; (iv) Caso M.10146 Penta Investments / Asseco Poland / Supernius / Prosoft Kosice, decisión de la CE de 28 de abril de 2021, apartado 14; (v) Caso M.9538, Broadcom / Symantec Enterprise Security Business, decisión de la CE de 30 de octubre de 2019, apartado 16; entre otros.

³⁸ En este segmento se ha distinguido entre: (i) banca y valores; (ii) comunicaciones, medios y servicios; (iii) educación; (iv) gobierno; (v) ciencias de la salud y la vida; (vi) seguros; (vii) manufactura y recursos naturales; (viii) retail; (ix) transporte; (x) petróleo y gas, (xi) energía y servicios públicos; y, (xii) comercio al por mayor.

³⁹ En este segmento se ha distinguido entre: (i) software de empresa; y, (ii) software de consumo.

⁴⁰ Véase: Informe, nota a pie de página N°6.

⁴¹ Véase: declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024 y Complemento, párrafo 28.

⁴² Véase: Informe de Aprobación de la operación de concentración consistente en la adquisición de Red Hat Inc. por parte de International Business Machines Corporation y Socrates Acquisition Corp, FNE Rol F188–2019, de fecha 21 de junio de 2019.

⁴³ Véanse: (i) M.7458, IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa, decisión de la CE de 15 de diciembre de 2014, apartado 35; y, (ii) M.4944, SAP/Business Objects, decisión de la CE de 27 de noviembre de 2007, apartados 17 y 18.

⁴⁴ No obstante la existencia de otras empresas donde el Grupo Carlyle tiene participación, que comercializan *software* que podrían calificar como EAS en países distintos a Chile (i.e. Exiger LLC, Groupe Lacour o SER Group), haber asumido un mercado relevante más amplio que lo nacional hubiera diluido el tamaño relativo de los actores presentes en Chile y los efectos analizados en el presente Informe, siendo este un escenario de análisis menos conservador.

III.3. Servicios TI

23. Los servicios TI consisten en la externalización de una parte o de la totalidad de la gestión, administración, dotación de personal y apoyo de una o más funciones de automatización de una empresa, es decir del manejo de *software*⁴⁵.
24. Usualmente estos servicios son prestados por consultores o integradores respecto de *software* de licencia de un proveedor externo, como en el caso de los servicios provistos por las Entidades Objeto⁴⁶. Sin embargo, en algunos casos, como Veritas, el *software* puede ser desarrollado por el mismo prestador de servicios TI⁴⁷.
25. Atendidas las necesidades y preferencias de cada cliente, estos pueden requerir asesoría de los consultores sobre la estrategia de los sistemas informáticos, incluida la selección de *software*⁴⁸. Así, pueden contratar una solución de un *software* conjuntamente con dichos servicios, o bien, pueden adquirir el *software* del consultor y contratar los servicios complementarios de forma separada con terceros consultores, o incluso de forma directa⁴⁹. Los consultores o integradores pueden actuar como revendedores de *software* EAS bajo acuerdos suscritos con ellos, en los que no se suelen contemplar exclusividades o preferencias para la comercialización de sus respectivos productos⁵⁰⁻⁵¹.
26. De esta forma, los consultores pueden: (i) asesorar a los clientes respecto de las soluciones EAS que podrían adoptar; (ii) orientar a los proveedores de *software* sobre las mejores soluciones para satisfacer las necesidades de dichos clientes; y/o, (iii) prestar servicios de implementación y/o integración de las nuevas soluciones EAS⁵². Adicionalmente, el consultor podría diseñar y desarrollar soluciones personalizadas para permitir la integración entre los distintos EAS, o entre los EAS y otros sistemas más específicos, tales como los sistemas de facturación⁵³.
27. Como se mencionó *supra*, las Entidades Objeto ofrecen un portafolio integral de soluciones y servicios para empresas, incluyendo los servicios complementarios de implementación, integración y actualización de *software* de protección, seguridad y manejo de datos. Por su parte, Veritas ofrece servicios TI respecto de sus propios *software* de infraestructura.

⁴⁵ Véanse: (i) declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024 y declaración de representante de Visual Knowledge Chile S.A. (“**Visual K**”) de fecha 7 de enero de 2025; y, (ii) decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 49 a 52.

⁴⁶ Véase: declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024.

⁴⁷ Véanse: (i) declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024; (ii) declaración de representante de Veritas, de fecha 27 de diciembre de 2024; (iii) de representante de SAP; y, (iv) decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 49 a 52.

⁴⁸ Véanse: (i) declaración de representante de Visual K de fecha 7 de enero de 2025; y (ii) la decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre 2004, párrafos 53 y 54.

⁴⁹ Véase: (i) declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024; (iii) declaración de representante de Visual K de fecha 7 de enero de 2025; y, (iii) la decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 53 y 54.

⁵⁰ Véase: (i) declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024; (ii) declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024; y, (iii) la decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 53 y 54.

⁵¹ Véase: declaración de representante de SAP de fecha 2 de enero de 2025; y, la decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 53 y 54.

⁵² Véanse: (i) declaración de representante Visual K de fecha 7 de enero de 2025; y, (ii) la decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 53 y 54.

⁵³ Véanse: (i) declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024; (ii) declaración de Visual K de fecha 7 de enero de 2025; y, (iii) la decisión de la CE, Caso M.3216 Oracle/Peoplesoft de fecha 26 de octubre de 2004, párrafos 53 y 54.

28. Conforme se indicó, las Entidades Objeto ofrecen en particular servicios de *hosting*, administrando plataformas y entregando acceso a servidores, ya sean físicos —en las oficinas del cliente o en *data centers* de propiedad de terceros— o en sistemas de almacenamiento en la nube —también contratados a terceros—⁵⁴. Sin embargo, habiendo considerado su modelo de negocio, dichos servicios son ofrecidos a sus clientes como complemento del ERP de SAP, *software* sobre el cual ha basado su oferta de servicios⁵⁵⁻⁵⁶, y al que ha buscado complementar para diferenciarse de otros *partners* de SAP.
29. Las Partes señalaron en la Notificación que el traslape de las Entidades Objeto y la Compradora en Chile se verificaría respecto de Seidor y Veritas en las siguientes actividades, relacionadas a la prestación de servicios TI: (i) consultoría e implementación de TI; (ii) externalización de TI; y, (iii) soporte de *hardware* y de *software*, los que señalan constituyen los mercados de producto involucrados en la Operación⁵⁷. En lo que respecta al mercado relevante geográfico, las Partes señalaron que podría considerarse un alcance global⁵⁸.
30. Si bien la prestación de servicios TI ha sido reconocida en jurisprudencia comparada⁵⁹ como un mercado en sí mismo, su definición ha quedado abierta, no obstante haberse considerado ciertas segmentaciones. Estas dicen relación con la funcionalidad de los servicios TI, distinguiendo entre servicios de (i) consultoría; (ii) integración; (iii) *outsourcing* de TI; (iv) *outsourcing* de procesos empresariales; (v) soporte de *hardware*; y, (vi) soporte de *software*⁶⁰; y también dicen relación con la industria a la que atienden.
31. Sin perjuicio de lo anterior, y conforme a la información recopilada durante la Investigación, esta División concluyó que la alternativa más conservadora de análisis sería la prestación de servicios TI en *software* de Soluciones de Respaldo y Protección de Datos, no habiéndose considerado necesario el análisis de los otros segmentos declarados. Ello, dado que las Partes —coincidirían únicamente respecto de *software* de infraestructura en dicho segmento, puesto que sería el único en el que Veritas participaría.
32. Por tanto, para el presente análisis esta División utilizó como segmento de producto la oferta de servicios TI a propósito de la comercialización de *software* de Soluciones de Respaldo y Protección de Datos, que constituye la alternativa más conservadora de análisis⁶¹.

⁵⁴ Véase: declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024.

⁵⁵ Los antecedentes la investigación dan cuenta de que parte de dicha estrategia de negocios se basa en que los clientes tendrían cierta dificultad para reemplazar un ERP una vez instalado, al ser un *software* crítico en la continuidad de sus negocios. Lo anterior tendría como consecuencia que la oferta de servicios TI asociados sean menos cíclicos. Al respecto, véase: Anexo al Complemento "Investment Comittee Memo Project Seneca (Seidor)", página 10.

Adicionalmente, véase: Informe, nota a pie de página N°9.

Esto también es el caso de otros *partners* de SAP, tales como Visual K. Véase: declaración de representante de Visual K de fecha 7 de enero de 2025.

⁵⁶ Véanse: (i) declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024; y (ii) declaración de representante de Visual K, de fecha 7 de enero de 2025.

⁵⁷ Véase: Notificación, párrafo 101.

⁵⁸ Véase: Notificación, párrafos 97 y siguientes.

⁵⁹ Véase: la decisión de la CE, Caso M.9205 IBM/Red Hat, de fecha 27 de junio de 2019.

⁶⁰ Véanse: (i) Caso M.7458, IBM/INF Business of Deutsche Lufthansa, decisión de la CE de 15 de diciembre de 2014, apartado 35; y, (ii) Caso M.10855, Capgemini S.E. / Orange S.A., decisión de la CE de 12 de junio de 2023, apartado 26.

⁶¹ Seidor comercializa y presta servicios sobre *software*, principalmente SAP, ERP cuya licencia pertenece a un tercero no relacionado a las Partes, ofreciendo servicios TI complementarios al mismo, lo que eventualmente podría incluir la oferta de *software* de infraestructura de terceros para entregar Soluciones de Respaldo y Protección de Datos; y, por otro lado, la actividad principal de Veritas se concentraría en la venta de su propio *software* de infraestructura, ofreciendo también Soluciones de Respaldo y Protección de Datos, no existiendo otro tipo de servicios TI en los cuales las Partes traslapen sus actividades. Incluir otros segmentos de los servicios TI diluiría la participación conjunta de las Entidades Objeto y Veritas.

33. En relación con el alcance geográfico, y no obstante lo señalado por las Partes en la Notificación, durante la Investigación múltiples competidores señalaron que es necesario contar con presencia local para prestar servicios que se ajusten a las necesidades de sus clientes⁶², o que, alternativamente, la presencia local es una ventaja competitiva importante, ya que existen estándares regulatorios a los que deben ajustar sus servicios⁶³.
34. Conforme a lo señalado en el párrafo anterior y en atención a investigaciones anteriores de esta División en la industria⁶⁴, el presente caso se analizó bajo un alcance nacional. Lo anterior dado que un alcance más amplio habría constituido una alternativa menos conservadora, en línea con las razones que se expusieron a propósito de la comercialización de los respectivos *software*.

IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

35. En primer lugar, se analizó un posible traslape horizontal entre las Partes en la oferta de servicios TI, particularmente aquellos relacionados a la provisión de Soluciones de Respaldo y Protección de Datos, incluyendo la instalación, implementación, integración y actualización de soluciones de *software* de protección, seguridad y manejo de datos.
36. En segundo lugar, se evaluó un eventual efecto de conglomerado, al ser las Entidades Objeto consultores oferentes de servicios TI para programas de EAS y de distintos *software* de infraestructura, incluyendo Soluciones de Respaldo y Protección de Datos; y al participar Grupo Carlyle del desarrollo y oferta de *software* de infraestructura y EAS a nivel global⁶⁵.

IV.1. Efectos Horizontales

37. Las Entidades Objeto ofrecen servicios TI de Soluciones de Respaldo y Protección de Datos como complemento a la comercialización de *software* de aplicación empresarial o EAS. En este orden de ideas, las Entidades Objeto captan a sus clientes en Chile, principalmente, a través de la oferta del *software* ERP de SAP, la que luego complementan con otros servicios TI relacionados que puedan ser requeridos por cada uno de sus clientes⁶⁶. Dicha estrategia competitiva es utilizada también por otros actores que participan de la industria TI, y que

⁶²Véanse: (i) declaración de representante de la Vendedora, prestada el 19 de diciembre de 2024; (ii) declaración de representante de IBM, prestada el 23 de diciembre de 2024; (iii) declaración de representante de Veritas, prestada el 27 de diciembre de 2024; (iv) declaración de representante de Visual K, prestada el 7 de enero de 2025.

⁶³ Véanse: (i) declaración de representante de Visual K de fecha 7 de enero de 2025; y, (ii) declaración de representante de Oracle Chile, prestada el 20 de enero de 2025.

⁶⁴ Véanse: (i) Informe de aprobación de adquisición de control en Ingeniería y Asesorías en Computación y Comunicaciones Neosecure S.A. y otros por parte de CBS Holding S.A. Rol FNE F275-2021, párrafo 15; (ii) Informe de aprobación Adquisición de Tech Data Corporation por parte de Tiger Midco LLC y Tiger Merger Sub Co. Rol F228-2020, p.15; e (iii) Informe de archivo de la operación de concentración entre Ingram Micro Chile S.A. y Tech Data Chile S.A., Rol F52-2015, p.12.

⁶⁵ Grupo Carlyle controla indirectamente las siguientes empresas que desarrollan u ofrecen EAS: (i) Calastone; (ii) Exiger LLC; (iii) Two Six Technologies; (iv) 1E; (v) CSS AG; (vi) GBTEC; (vii) Groupe Lacour; (viii) Hexaware; (ix) HSO Group; (x) iC Consult Group; (xi) Inpart; (xii) Neverhack; (xiii) Phrase; (xiv) Saama; (xv) SER Group; y, (xvi) Veritas Technologies. Véase: Primer Complemento, Anexo N°6, denominado "Descripción General de las Empresas Portafolio de Carlyle".

⁶⁶ No obstante lo anterior dichos servicios complementarios también pueden prestarse respecto de otros EAS pertenecientes a los proveedores con los que mantiene alianzas comerciales. Sin embargo, conforme a lo señalado por la Vendedora, sus actividades en Chile se centran principalmente en la comercialización del ERP de SAP y la prestación de servicios asociados a este. Véase: Declaración prestada por la Vendedora con fecha 19 de diciembre de 2024.

compiten con Seidor, tales como: Exxis⁶⁷, H&Co⁶⁸, Axity⁶⁹, Softek⁷⁰, Deloitte⁷¹, IBM Consulting⁷², etcétera⁷³.

38. Por otro lado, la Compradora, mediante Veritas, también ofrece Soluciones de Respaldo y Protección de Datos, aunque únicamente respecto de sus propios *software*. Otros competidores con presencia en Chile que cuentan con estrategias de negocio semejantes a las de Veritas son: Trellix⁷⁴, Druva⁷⁵, Veeam⁷⁶, Zerto⁷⁷, Scale Grid⁷⁸ e IBM⁷⁹, entre otros. Cabe señalar que actualmente Seidor no comercializa el *software* de Veritas, ni ofrece servicios TI asociados a este.
39. Consecuentemente, la Operación generaría un traslape horizontal en la alternativa plausible de mercado relevante consistente en la comercialización y prestación de servicios en *software* para Soluciones de Respaldo y Protección de Datos.
40. En cuanto al análisis de los efectos de la Operación, esta División realizó un análisis cualitativo y evaluó las características de la oferta de las Partes, concluyendo que Seidor –por un lado– y Veritas –por otro– tendrían una estrategia competitiva diferenciada, y rivalizarían por segmentos especialmente distintos de la demanda, con un bajo grado de sustitución entre ellos, no siendo cercanas competitivamente en el desarrollo de su giro. Mientras Seidor vería a las Soluciones de Respaldo y Protección de Datos como un complemento a su actividad principal, es decir, respecto de sus clientes SAP, Veritas realiza la comercialización y prestación de servicios TI en Soluciones de Respaldo y Protección de Datos únicamente respecto de su propio *software*⁸⁰.
41. Además, se consideró que existen en el mercado otros proveedores que ejercerían una mayor presión competitiva a las Partes, al ofertar servicios TI que serían más cercanos a

⁶⁷ Véase: página web de Exxis, disponible en <https://exxiscloud.com/>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁶⁸ Véase: página web de H&Co, disponible en <https://www.hco.com/es/sap-business-one/cloud-solutions?hsCtaTracking=7726ed2d-d8c9-43dc-9b27-1ea293a03a01%7C922a6551-44fc-4cae-9d0f-ee76f51a8a43>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁶⁹ Véase: página web de Axity, disponible en <https://axity.com/c/berseguridad/> y <https://axity.com/partners/somos-partner-de-sap-en-toda-la-region/>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷⁰ Véase: página web de Softek, disponible en <https://www.softtek.com/es/servicios-de-infraestructura> y <https://www.softtek.com/es/servicios-sap>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷¹ Véase: página web de Deloitte, disponible en https://www2.deloitte.com/cl/es/pages/risk/solutions/servicios-de-ciberseguridad.html?cid=top_servicios-de-ciberseguridad y https://www2.deloitte.com/cl/es/pages/technology/solutions/SAP.html?cid=top_SAP, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷² Véase: declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024.

⁷³ Declaración representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024, en la cual indicó a modo de ejemplo, y de forma adicional a los ya señalados, a otros competidores como Visual K, Intelsis y SNP, sin que esto comprenda una lista exhaustiva. Adicionalmente, véase: declaración de representante de Visual K, de fecha 7 de enero de 2025.

⁷⁴ Véase: página web de Trellix, disponible en <https://www.trellix.com/services/solution-services/>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷⁵ Véase: página web de Druva, disponible en <https://www.druva.com/>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷⁶ Véase: página web de Veeam, disponible en <https://www.veeam.com/customer-success.html?ad=menu-support>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷⁷ Véase: página web de Zerto, disponible en <https://www.zerto.com/>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷⁸ Véase: página web de Scale Grid, disponible en <https://scalegrid.io/enterprise/>, [última visita: 30 de enero de 2025].

⁷⁹ Véase: declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024.

⁸⁰ Véase: nota a pie de página N°55 y, además, la declaración de representante de la Vendedora de fecha 19 de diciembre de 2024. Asimismo, véase lo indicado en la Notificación, párrafo 72, el cual se detalló: “*Servicios de infraestructura. Seidor proporciona estos servicios para soluciones proporcionadas por IBM, Google Cloud, AWS, sCloud y Cisco. Esto incluye servicios de implementación y mantenimiento de mainframe de IBM, servicios gestionados de infraestructura (i.e. implementación, operación y mantenimiento), servicios de nube privada en conexión, por ejemplo, con AWS o Google Cloud, plataformas de servicios para clientes y TI (i.e. servicio de asistencia remota), servicios de configuración del lugar de trabajo (incluidos componentes de software y hardware), etc.*”

Véase también la declaración del representante de Veritas de fecha 27 de diciembre de 2024.

cada una de ellas por separado, que estas entre sí⁸¹⁻⁸². En dicho sentido, actores como H&Co, Exxis, Visual K, Starkcloud, Axity, Inxap y Deloitte⁸³ ofrecerían servicios TI en el contexto de la comercialización de un ERP, siendo más cercanos a Seidor, mientras que actores como Trellix, Druva, Veeam, Zerto, Scale Grid e IBM (*supra* §37 y §38), ofrecerían servicios TI para satisfacer la necesidad de clientes de protección de sus datos, siendo más cercanos a Veritas.

42. Por tanto, esta División concluyó que la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia en el segmento analizado.

IV.2. Efectos de Conglomerado

43. Se ha entendido que una operación de concentración puede generar riesgos de conglomerado, cuando la participación de las partes en mercados distintos puede otorgar o incrementar la habilidad e incentivos de la entidad fusionada para excluir a sus rivales y adquirir poder de mercado, ya sea por la obtención de alguna ventaja competitiva relevante que debilite la competencia, o por la posibilidad de realizar conductas que permitan extender el poder que detenta la entidad fusionada en alguno de estos mercados hacia otros⁸⁴.
44. Esta División analizó la posibilidad de que se verificaran estrategias exclusorias a consecuencia de la Operación, consistentes en posibles ventas atadas o empaquetamiento, por parte de la entidad resultante. Ello en atención a las siguientes circunstancias: (i) que las Entidades Objeto son consultoras tecnológicas que comercializan *software* de terceros y ofrecen servicios TI para empresas en múltiples áreas, entre ellos, los servicios TI asociados a distintos *software* de infraestructura y EAS; (ii) que Seidor ofrece estos servicios como un complemento a la comercialización de *software* y principalmente respecto de aquellos desarrollados por SAP; y, (iii) que la Compradora participa a nivel global del desarrollo y oferta de distintos *software* de infraestructura y EAS⁸⁵ y, en Chile, de la comercialización de *software* de Soluciones de Respaldo y Protección de Datos provisto por Veritas.
45. No obstante, esta División pudo concluir que las Partes no contarían con la habilidad para llevar a cabo una estrategia anticompetitiva de ventas atadas o empaquetamiento.
46. Lo anterior, al haberse considerado que Seidor no contaría con la habilidad de apalancar la venta de los *software* de Grupo Carlyle a sus propios clientes, dada su posición competitiva como proveedor de servicios TI. Ello, en razón de los siguientes elementos: (i) que Seidor ofrece sus servicios como complemento a su actividad como *partner* de SAP; (ii) que ante la necesidad de un cliente de contratar soluciones de *software* de infraestructura o un EAS, este lo puede adquirir mediante el consultor de servicios TI con quien ya mantengan relación, directamente con el proveedor de la solución de *software*, o con un consultor de servicios TI distinto⁸⁶; (iii) que la industria de *software* de infraestructura y EAS se ha

⁸¹ Véase: Informe, párrafo 40.

⁸² Considerando la diversidad de formas en que se pueden comercializar los servicios TI –por ejemplo: (i) de manera individual y directa; (ii) de forma complementaria a otros productos y/o servicios; y, (iii) como parte de los servicios asociados a la venta de *software*– es que no es posible reconstruir las participaciones de mercado en la presente fase de la investigación.

⁸³ Véase respuesta de SAP al Oficio Ord. N°2.249-2024, presentada el 3 de enero de 2025.

⁸⁴ FNE, Informe de aprobación “Adquisición de Cornershop por parte de Uber Technologies, Inc.”, rol FNE F217-2019, párrafo 176.

⁸⁵ Entre ellos, aquellos EAS relacionados a áreas de innovación, experiencia de usuario, análisis de datos, experiencia de los colaboradores, nube, *workplace* y ciberseguridad.

⁸⁶ Véanse: (i) declaración de representante de Seidor de fecha 19 de diciembre de 2024 y (ii) declaración de representante de Visual K de fecha 7 de enero de 2024.

destacado por buscar facilitar la interconexión entre los sistemas, por lo que no habrían dificultades técnicas para seleccionar consultores diferentes para realizar los servicios TI asociados a los distintos *software*⁸⁷; y, (iv) que existen múltiples competidores que seguirán ejerciendo presión competitiva con posterioridad a la Operación, en el segmento de consultores *partners* de SAP⁸⁸.

47. Atendido este último punto, la posibilidad de Seidor de imponer a un proveedor de *software* de servicios TI en complemento al SAP se ve limitada por la posición que este tiene respecto de la comercialización de dicho ERP, pues existen al menos otros siete *partners* que ofrecen este producto, respecto del cual Seidor representaría alrededor del [10%-20%] de las ventas de SAP vía *partners* en el país⁸⁹. A su vez, por el lado de la Compradora, su habilidad de apalancar su posición en Chile en la comercialización de *software* de infraestructura y EAS se ve limitada, por cuanto —como se señaló *supra*— existen múltiples otros actores que compiten en dicho segmento⁹⁰.
48. De tal manera, no existiendo habilidad para llevar a cabo estrategias exclusorias de ventas atadas o empaquetamiento por parte de la entidad resultante de la Operación, no resultó necesario ahondar en el análisis de posibles incentivos y efectos para llevar a cabo dichas estrategias, toda vez que estos elementos son analizados por esta División como requisitos copulativos. Por lo tanto, esta División pudo concluir que la Operación no generaría riesgos de conglomerado.
49. Finalmente, cabe señalar que, habiéndose consultado diversos actores activos en los distintos segmentos analizados a lo largo de este Informe, estos no identificaron riesgos para la competencia que pudieran ser atribuibles a la Operación⁹¹.

V. CONCLUSIONES

50. Como síntesis de todo lo anterior, es posible señalar lo siguiente: (i) se descartaron riesgos horizontales pues, en la alternativa más conservadora de mercado relevante, las Partes son competidores poco cercanos, que atienden a segmentos de la demanda diferentes, y enfrentan a terceros actores capaces de ejercer suficiente disciplina competitiva; y, (ii) los riesgos de conglomerado fueron descartados al carecer ambas Partes de habilidad para realizar conductas exclusorias. Lo anterior atendido a la existencia de suficientes competidores a nivel nacional, tanto para la comercialización de ERP y servicios asociados, como en las Soluciones de Respaldo y Protección de Datos.

⁸⁷ Véanse: (i) declaración de representante de Visual K de fecha 7 de enero de 2025; y (ii) declaración de representante de Oracle, de fecha 20 de enero de 2025.

⁸⁸ En particular, mientras Seidor representa el [10%-20%] de las ventas de SAP mediante la modalidad de venta vía *partners*, H&Co representa el [10%-20%]; Exxis, el [10%-20%]; Visual K, [0%-10%]; Starkcloud, [0%-10%]; Axity [0%-10%]; Inxap, [0%-10%]; y Deloitte, [0%-10%]. Véase: respuesta de SAP al Oficio Ord. N°2.249-2024, presentada el 3 de enero de 2025.

⁸⁹ Véase: respuesta de SAP a Oficio Ord. N°2.249-2024, presentada el 3 de enero de 2025.

⁹⁰ Así como por la falta de presencia nacional de las empresas —distintas de Veritas— en que participa Grupo Carlyle, en caso de que intentara apalancar con sociedades ubicadas en el extranjero.

⁹¹ Véanse: (i) declaración de representante de IBM de fecha 23 de diciembre de 2024; (ii) declaración de representante de SAP de fecha 2 de enero de 2025; (iii) declaración de representante de Oracle, de fecha 20 de enero de 2025.

51. Consecuentemente, en atención a los antecedentes y análisis realizado a lo largo de 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. Ello sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados.

Aníbal
Enrique
Palma
Miranda

Firmado
digitalmente por
Aníbal Enrique
Palma Miranda
Fecha: 2025.01.30
18:25:36 -03'00'

ANÍBAL PALMA MIRANDA
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

FVS/RHR/LLS