

**ANT.:** Fusión entre Warrior Merger Sub, Inc. y Anixter International Inc.  
Rol FNE F232-2020

**MAT.:** Informe de aprobación.

**Santiago, 18 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 (“**Informe**”), relativo a la operación de concentración del Antecedente, recomendando la aprobación de la misma de manera pura y simple, por las razones que a continuación se explican:

## **I. ANTECEDENTES**

### **A. Investigación**

1. Mediante presentación de fecha 20 de febrero de 2020, documento correlativo de ingreso N°00792-20 (“**Notificación**”), se notificó a la Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) la operación de concentración entre Wesco International Inc. (“**Wesco**”), Warrior Merger Sub, Inc. (“**Warrior**”) y Anixter International Inc. (“**Anixter**”) y en conjunto con Wesco y Warrior, las “**Partes**”), consistente en la eventual fusión entre Warrior y Anixter, pasando a ser esta última la entidad continuadora de Warrior y quedando bajo propiedad accionaria total de Wesco (“**Operación**”).
2. Con fecha 5 de marzo de 2020, la Fiscalía emitió resolución por falta de completitud de la Notificación, en conformidad al artículo 50 del DL 211. Las Partes, mediante presentación ingresada con fecha 20 de marzo de 2020, mediante documento de ingreso correlativo N°01305-20, buscaron corregir los errores y omisiones identificados. Adicionalmente, con esa misma fecha, mediante documento de ingreso correlativo N°01304-20, las Partes solicitaron la exención de acompañar determinados antecedentes a la Notificación.
3. Con fecha 2 de abril de 2020, la Fiscalía dictó resolución otorgando a las Partes la exención solicitada. Asimismo, con fecha 2 de abril de 2020, la Fiscalía dictó resolución ordenando instruir investigación, bajo el Rol FNE F232-2020 (“**Investigación**”), teniéndose por completa la Notificación.

## B. Las Partes

4. Anixter es una compañía estadounidense con sede en Illinois, que cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York, con presencia en aproximadamente 50 países y cuya principal línea de negocios es la distribución de soluciones de red y seguridad; la distribución de soluciones eléctricas y electrónicas; y la distribución de soluciones de energía para servicios públicos. Anixter opera en Chile a través de la sociedad Anixter Chile S.A., mediante la cual distribuye principalmente productos de soluciones de red y seguridad y, en menor medida, comercializa productos de soluciones eléctricas.
5. Por otra parte, Wesco es una sociedad estadounidense con sede en Pittsburgh que cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York. Wesco opera en 18 países y en Chile lo hace principalmente bajo la sociedad EECOL Industrial Electric (Sudamérica) Limitada (“**EECOL**”), dedicada a la comercialización de materiales eléctricos principalmente para industrias, y que adicionalmente comercializa algunos productos de red y seguridad. Asimismo, en menor medida Wesco ha comercializado productos de red y seguridad en Chile a través de la empresa TVC Communications LLC, las que representan un bajo porcentaje de las ventas totales de Wesco en Chile.
6. Finalmente, Warrior es una subsidiaria de propiedad absoluta de Wesco constituida como vehículo de inversión para la Operación, siendo la entidad que se fusionará con y en Anixter.

## C. Descripción de la Operación

7. La Operación consiste en la eventual adquisición de Anixter por parte de Wesco mediante la fusión de Warrior y Anixter. Una vez perfeccionada la Operación, Anixter será la entidad continuadora, quedando a su vez como una filial de propiedad absoluta de Wesco<sup>1</sup>.
8. De acuerdo a lo indicado por las Partes<sup>2</sup>, la Operación se enmarcaría en la hipótesis de fusión contemplada en el artículo 47 letra a) del DL 211. Esta División comparte lo señalado por las Partes.

---

<sup>1</sup> Según se indica en el acuerdo y plan de fusión celebrado entre las Partes con fecha 10 de enero de 2020, acompañado como Anexo P1-B de la Notificación denominado “*Agreement and plan of merger*”, la Operación alcanzaría un valor aproximado de [1], monto que Wesco pagaría en un principio mediante una combinación de pago en efectivo y en acciones. Con posterioridad a la Notificación, Wesco informó a los mercados respecto de la decisión comercial de financiar la parte en efectivo del precio de compra, únicamente mediante deuda. En todo caso, las Partes informaron que el cambio de financiación de WESCO no tendría repercusión o impacto alguno en la estructura final de la transacción. Al cierre, Anixter pasará a ser una subsidiaria de propiedad absoluta de WESCO y los accionistas de Anixter serán dueños de aproximadamente el 16% de las acciones comunes de WESCO posterior a la fusión, y los actuales accionistas de WESCO serán dueños del 84% restante. Para los efectos del presente informe, la numeración presentada entre corchetes (“[ ]”) se refiere a información de carácter confidencial de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se presenta en el Anexo N°1.

<sup>2</sup> Véase Notificación, p. 6.

## II. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

9. Las Partes señalaron en la Notificación que la Operación incidiría en dos mercados relevantes distintos, consistentes en: (i) mercado relevante de distribución de equipos eléctricos (“EES”); y (ii) mercado relevante de distribución de soluciones de red y seguridad (“NSS”). Además, señalaron que ambos tendrían un alcance geográfico nacional.

### 1. Mercados de producto

#### A. Segmento EES

10. El mercado de producto de EES consistiría en la comercialización de una amplia gama de materiales eléctricos como alambres, cables, conductores, automatización, iluminación, entre otros, para uso en distintos sectores, donde se identifican al menos los sectores industriales, construcción y comercial.
11. Dentro del segmento de EES, las Partes identificaron la existencia de las siguientes subcategorías de producto: (i) Cables y alambres; (ii) Productos de mantenimiento y reparación (“MRO”); y (iii) Salas eléctricas o *e-houses*. La subcategoría de cables y alambres correspondería a productos para la transmisión de bajo y medio voltaje eléctrico; el subsegmento de MRO correspondería a equipos eléctricos en general, el que incluye adhesivos, sujetadores, *hardware* y pequeñas herramientas; mientras que las salas eléctricas corresponden a subestaciones eléctricas personalizadas y pre-ensambladas donde se albergan los distintos equipos para la distribución de electricidad. Las Partes definieron que dicho mercado relevante tendría un alcance nacional, sin hacer distinciones para cada una de dichas subcategorías.
12. De los antecedentes tenidos a la vista, las Partes se traslaparían en la distribución de las subcategorías de cables y alambres y MRO. Wesco, por otra parte, estaría presente adicionalmente en la subcategoría de comercialización de salas eléctricas.
13. Tanto Wesco como Anixter son distribuidores de productos eléctricos. De acuerdo a la información recabada, ambos se abastecen de distintos proveedores ubicados dentro y fuera de Chile. A su vez, cada uno de estos proveedores tendrían múltiples distribuidores en el país. Fue posible comprobar que éstos distribuyen una amplia gama de productos, no obstante existir una especialización de los mismos en las subcategorías de cables y alambres y MRO, por un lado, y en la subcategoría de salas eléctricas, por otro.
14. Con respecto a la importación de los productos, según lo indicado por actores de la industria<sup>3</sup>, esta División ha corroborado que no existirían mayores barreras o impedimentos a la importación. Cabe mencionar que, para efectos de comercializar productos eléctricos importados en el país, es necesario contar con una certificación

---

<sup>3</sup> Toma de declaración [2].

regulatoria<sup>4</sup>, lo que no significaría una limitación importante, más allá del costo financiero que implicaría la obtención de la certificación de los productos requerida por ley.

15. Adicionalmente, cabe mencionar que proveedores de productos eléctricos con presencia en Chile en el sub-segmento de cables eléctricos –como Prysmian Chile y Nexans Chile S.A.–, serían una alternativa viable de cara al cliente final, compitiendo con distribuidores en la subcategoría correspondiente.
16. Respecto a los clientes, como se mencionó, estos pertenecen a múltiples rubros, donde Wesco atendería principalmente al segmento industrial, principalmente en el sector minero, mientras que Anixter atendería principalmente a clientes intermediarios que prestan soluciones de energía para clientes finales.
17. Los clientes del segmento de EES varían en cuanto a la manera de abastecerse, donde algunos obtienen múltiples categorías desde un solo distribuidor – *one stop shopping*– mientras que otros obtendrían los productos desde múltiples distribuidores<sup>5</sup>. La manera de adquisición de los productos varía entre clientes, observándose principalmente la emisión de cotizaciones y órdenes de compra<sup>6</sup>.
18. En investigaciones anteriores, esta División ha analizado el subsegmento de distribución de cables –empresas proveedoras de productos distribuidores de producto eléctrico<sup>7</sup>– y dentro de esta subcategoría ha indicado que es posible segmentar el mercado relevante según cables de uso general y cables de distribución de energía de baja y media tensión.
19. La jurisprudencia comparada ha señalado que la definición de mercado apropiada es la distribución de productos de equipo eléctrico, sin necesidad de segmentar por tipo de producto<sup>8</sup>, en línea con lo señalado por las Partes. En dicha definición se excluirían a los proveedores de productos que compiten de cara al cliente final, atendido que estos en general ofrecerían solo un tipo de producto, mientras que los distribuidores pueden responder al total de para sus necesidades de distribución eléctrica de un cliente<sup>9</sup>.

---

<sup>4</sup> Certificación requerida por la Ley N°18.410, que crea la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, específicamente según lo establecido en el artículo 3 números 14 y 17 de dicha norma, que regulan el cumplimiento y acreditación de los estándares de seguridad y calidad para la comercialización de productos eléctricos en Chile. En el mismo sentido, toma de declaración [3].

<sup>5</sup> Toma de declaración de [4].

<sup>6</sup> Tomas de declaración de [5].

<sup>7</sup> Investigación Rol FNE F117-18, "Adquisición de control de General Cable Corporation por Prysmian SpA".

<sup>8</sup> Véase Comisión Europea (2008), Comp/M.4963 Rexel/Hagemeyer; Comisión Europea (2008), Comp/M. Sonepar/Rexel Germany; y CMA (2015) Completed acquisition of Lockwell.

<sup>9</sup> Véase Comisión Europea (2008), Comp/M.4963 Rexel/Hagemeyer; y Comisión Europea (2008), Comp/M. Sonepar/Rexel Germany.

## B. Segmento NSS

20. El mercado relevante de NSS, también llamado de red y seguridad, comprendería según las Partes a la comercialización de: productos para la transmisión de datos y comunicaciones -*datacom*-; y productos de seguridad. Sus clientes pertenecerían a una amplia gama de industrias, que incluye el segmento de tecnologías, finanzas, proveedores de servicios de telecomunicaciones, entre otros.
21. Dentro de NSS, las Partes identificaron las subcategorías de productos de: (i) cables de fibra óptica; (ii) cables de cobre; (iii) *equipo de las instalaciones del cliente y otros productos de datacom* (“**CPE**”), lo que incluiría *módems*, cables coaxiales y accesorios de fibra óptica; y (iv) productos de seguridad, subsegmento que incluye productos relacionados con la seguridad interna y externa, incluyendo cámaras de vigilancia, alarmas contra incendios y sistemas de seguridad.
22. Los productos de red y seguridad provienen de la importación por parte de los distribuidores quienes, a su vez, se abastecen de distintos proveedores, quienes también pueden tener presencia local<sup>10</sup>. Respecto de la importación, no se identificaron mayores barreras para los actores presentes en el mercado, más allá de la capacidad financiera necesaria para adquirir volúmenes significativos y así lograr importar a una escala relevante que permita competir en el mercado local<sup>11</sup>.
23. Al igual que en el segmento de EES, previamente esta División ha reconocido como plausible una subsegmentación para sistemas de cobre, coaxial y de fibra óptica<sup>12</sup>. En todo caso, en dicha oportunidad la definición de mercado se dejó abierta.
24. Sin perjuicio de lo anterior, al igual que en la categoría EES, a juicio de esta División una definición de mercado relevante que agrupe múltiples categorías de productos de red y seguridad es plausible. En este sentido, es posible notar que los distribuidores comercializan una amplia gama de productos, y que, por su parte, los clientes que demandan soluciones de red de comunicación requieren de múltiples subcategorías de producto de manera simultánea.
25. En definitiva, esta División considera que, para efectos del presente Informe no sería necesario proceder a la definición precisa del mercado de producto. Sin perjuicio de ello, el análisis de competencia se realizará sobre la base de las subsegmentaciones de cada categoría antes mencionada. Con miras a realizar un análisis conservador, se excluirán del cálculo de participaciones a los proveedores de productos como una alternativa factible de cara a la demanda, considerando por tanto únicamente a distribuidores, lo que maximizaría los efectos de la Operación.

---

<sup>10</sup> Respuesta de competidores de segmento NSS a Oficio Cir. Ord. N°0031-2020.

<sup>11</sup> Toma de declaración [6].

<sup>12</sup> Investigación Rol FNE F176-19 "Adquisición de control de Arris por parte de Commscope".

## 2. Mercado geográfico

26. Al respecto, las Partes argumentan que el ámbito geográfico nacional de los mercados relevantes radicaría en que los distribuidores, tanto en el segmento de EES como en el de NSS, necesitan tener presencia dentro del país, lo cual incluiría operar almacenes y centros de distribución para mantener inventario y tener la capacidad de ofrecer servicios de distribución. De acuerdo a las Partes, el *stock* y la presencia local son un factor crítico para poder competir en estos mercados<sup>13</sup>.
27. La determinación de un mercado geográfico relevante nacional, se encuentra en línea con lo indicado por la jurisprudencia comparada<sup>14</sup>. Adicionalmente, los antecedentes de la Investigación indicarían que los distintos actores, en ambos segmentos, tienen la capacidad de atender clientes en distintas zonas geográficas del país, y que las políticas de precio no varían de manera relevante entre una región y otra en base a motivos de competencia<sup>15</sup>.
28. En definitiva, esta División considera apropiado adoptar el mismo enfoque de alcance geográfico señalado por las Partes, en vista de los argumentos esgrimidos anteriormente.

## IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

29. A raíz de la eventual materialización de la Operación, se generaría un traslape horizontal entre las actividades de las Partes en las categorías de EES y NNS. Dentro del primero superpondrían sus actividades en las subcategorías de cables y alambres y MRO, y en el segundo en las cuatro subcategorías que la componen, según se expuso *supra*.
30. Respecto a los efectos horizontales de la Operación, de carácter unilateral, según la información de la Figura 1, es posible observar una correlación negativa entre las ventas de Anixter y Wesco para cada categoría, donde Anixter participaría de manera relevante en el segmento NSS y de manera marginal en el segmento EES; mientras que la relación de Wesco sería inversa. Esto es consistente con la información aportada por los distintos actores de la industria, así como con documentos internos de las Partes que indicarían una complementariedad entre los productos comercializados por éstas<sup>16</sup>.

---

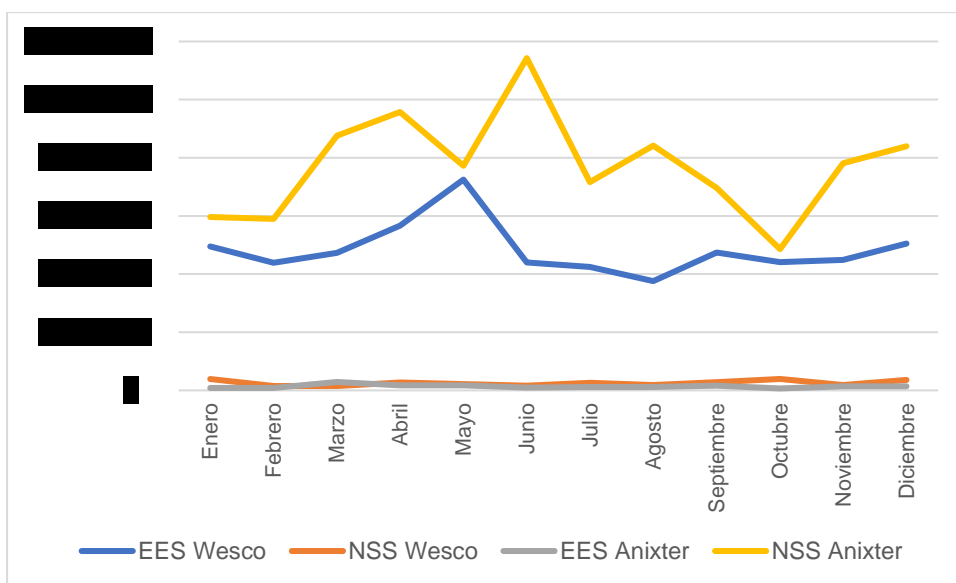
<sup>13</sup> Notificación p. 21.

<sup>14</sup> Comisión Europea (2008), Comp/M.4963 Rexel/Hagemeyer; Comisión Europea (2008), Comp/M. Sonepar/Rexel Germany; Comisión Europea (2000), Comp M. Hagemeyer/ WF Electrical.

<sup>15</sup> Toma de declaración de [7].

<sup>16</sup> Notificación, Anexo 4-W.

**Figura 1: Ventas de Anixter y Wesco en EES y NSS [8]**



*Elaboración propia en base a información aportada por las Partes.*

31. En base a las estimaciones de participaciones de mercado realizadas por las Partes contenidas en la Tabla 1<sup>17</sup>, en las distintas subcategorías analizadas no se verían superados los umbrales de concentración de variación del índice Herfindhal Hirschman (“**HHI**”), definidos en la Guía de Análisis de Operaciones de Concentración del año 2012 (“**Guía**”)<sup>18-19</sup>.

<sup>17</sup> Conforme lo señalaron las Partes en el complemento a su Notificación, documento de fecha 20 de marzo de 2020, ingreso correlativo N°01305-20, dichas participaciones fueron estimadas en base a sus ventas propias, estimaciones internas de tamaño de mercado y de sus competidores respectivos, considerando la ausencia de fuentes de datos o bases fiables, utilizando información de inteligencia de mercado y extrapolaciones de gastos anuales de clientes y otros participantes de la industria.

<sup>18</sup> En función de la información aportada por las Partes, se reconstruyeron las ventas de ambas en cada uno de los segmentos bajo análisis en el presente Informe. El tamaño de mercado reportado por las Partes no pudo ser contrapesado por esta División durante el marco de la investigación, al no contar con información pública disponible ni poder reconstruir las respectivas cuotas de mercado mediante información aportada por competidores de las Partes y otros actores relevantes. Lo anterior, en razón de tratarse de un mercado desconcentrado lo que pudo ser verificado por esta División, y principalmente en razón de la imposibilidad de un número considerable de empresas del rubro para contestar a los requerimientos de información realizados por esta División, debido a la crisis sanitaria experimentada en nuestro país y el mundo a raíz del Covid-19.

<sup>19</sup> En la subcategoría “Cables y alambres”, según la información aportada por las Partes, el HHI del segmento sería menor a 2.500 por lo que no se vería superado el umbral establecido por la Guía.

**Tabla 1: Participaciones de mercado**

Categoría	Anixter	Wesco	$\Delta$ HHI
Cables y alambre	[0-10]%	[10-20]%	114
MRO	[0-10]%	[10-20]%	9
Salas eléctricas	[0-10]%	[0-10]%	0
<b>EES</b>	[0-10]%	[0-10]%	0
Fibra óptica	[10-20]%	[0-10]%	3
Cables de cobre	[0-10]%	[0-10]%	1,1
CPE	[10-20]%	[0-10]%	34
Seguridad	[0-10]%	[0-10]%	0,6
<b>NSS</b>	[10-20]%	[0-10]%	6,5

*Elaboración propia en base a información aportada por las Partes.*

32. Adicionalmente a la variación de los índices de concentración antes expuestos, esta División estima que existirían ciertas consideraciones adicionales que permiten descartar riesgos para la competencia con ocasión de la materialización de la Operación.
33. En primer lugar, en ambos segmentos donde operan las Partes, con sus respectivas subsegmentaciones, existiría un número importante de actores capaces de ejercer presión competitiva suficiente a la entidad resultante. Así, en la categoría de EES, se identificó a Electra FK S.A., Dartel S.A., Electrocom S.A., Gobantes S.A., Rhona S.A. y Vitel Energía S.A., entre otros<sup>20</sup> como distribuidores que venderían ambas subcategorías afectadas, como también a los proveedores de productos respectivos, donde aquellos con presencia local competirían en ciertas ocasiones con los distribuidores en las categorías de producto que comercializan y que ejercerían presión competitiva a éstos<sup>21</sup>. En la categoría NSS se identificó dentro de las categorías de comunicaciones a Raylex Ingeniería Industrial Ltda., Intcomex S.A., Scansource, Transworld Ltda., Electra FK S.A.<sup>22</sup>, mientras que en productos seguridad, Artilec Ltda., Automa Electrónica Ltda., e Intcomex S.A. como competidores relevantes<sup>23</sup>.
34. En segundo lugar, de acuerdo a los antecedentes de la Investigación, no existiría una diferenciación importante entre los distribuidores de cara al cliente final. Lo anterior debido a que a pesar de que pueden existir diferencias en calidad de los productos de cada subcategoría, los distribuidores tienen la capacidad de comercializar los distintos tipos de productos que componen cada una de estas subcategorías, debido

<sup>20</sup> Complemento, Anexo 6; respuesta de [9] a Oficio Ord. N°0032-2020; declaración de [10]; y toma declaración de [11]. A modo de ejemplo, dentro de otros competidores se identifica a Cosmoplas S.A., Electesa Ltda. y Elfle Dos Comercial Ltda., entre otros.

<sup>21</sup> Respuesta de [12] a Oficio Circ. Ord. N°0032-2020; toma de declaración de [13]; y toma de declaración de [14].

<sup>22</sup> Complemento, Anexo N°6; respuestas de [15].

<sup>23</sup> Complemento, Anexo N°6; y respuesta de [16].



a que no existirían barreras importantes a la importación, así como tampoco relaciones de exclusividad entre proveedores y distribuidores<sup>24-25-26</sup>.

35. Lo anterior estaría en línea con lo indicado por los clientes de las Partes, quienes señalaron que: (i) actualmente para cada subcategoría de producto tienen múltiples proveedores de manera simultánea<sup>27</sup>; (ii) existirían proveedores alternativos<sup>28</sup>; y (iii) no existirían costos relevantes de cambio de un proveedor a otro para productos de equipo eléctrico y/o de red y seguridad<sup>29</sup>. Finalmente, es necesario destacar que consultados por esta División, los clientes no mostraron preocupaciones de carácter horizontal a raíz de la Operación.
36. Por último, con respecto a riesgos horizontales de carácter coordinado, es posible descartar que la Operación produzca dichos riesgos pues, según ya fue mencionado, la concentración en cada uno de los segmentos sería menor, y se trataría de una industria que estaría altamente fragmentada.
37. Adicionalmente, cabe destacar que no concurren las circunstancias especiales indicadas en la Guía que hacen necesario un análisis más profundo de la Operación, descartándose que alguna de las Partes de la misma sea un competidor potencial y/o que la Operación implique la salida de un agente económico innovador importante o especialmente vigoroso e independiente en los mercados en análisis.
38. Por otro lado, y en relación a un posible efecto de conglomerado, en virtud del cual la Operación ocasione que las Partes puedan desplegar estrategias de empaquetamiento y/o de ventas de manera conjunta de los productos de equipo eléctrico con aquellos de productos de comunicación y seguridad, de manera que la combinación de estos le otorgue la capacidad de apalancar una posición de mercado en uno de los mercados hacia el otro, esta División ha podido constatar que la entidad fusionada no tendría la habilidad suficiente para llevar a cabo una estrategia de este tipo.
39. En primer lugar, las Partes no atenderían a las mismas categorías de clientes. Por una parte, Wesco abastece de productos eléctricos a los clientes finales de las distintas industrias<sup>30</sup>, mientras que Anixter comercializaría principalmente productos a integradores de soluciones de comunicación, quienes son los que llegan al cliente

---

<sup>24</sup> Declaración [17].

<sup>25</sup> Sin perjuicio de lo anterior, existirían ciertos productos especializados los cuales son distribuidos por un número más limitado de empresas. Respuesta de [18].

<sup>26</sup> Declaración de [19], y repuestas de [20] a Oficio Ord. N°0825-20 y Oficio Ord. N°0845-20, respectivamente.

<sup>27</sup> Respuesta generalizada de los clientes a los Oficio Circ. Ord. N°0033-2020 y Oficio Circ. Ord. N°0034-2020.

<sup>28</sup> Respuestas de clientes a Oficio Circ. Ord. N°0033-2020 y Oficio Circ. Ord. N°0034-2020.

<sup>29</sup> A modo de ejemplo, en el segmento EES, en respuesta a Oficio Circ. Ord. N°0034-2020, [21]. En el segmento de NSS, respuestas a Oficio Circ. Ord. N°0033-2020 por parte de [22].

<sup>30</sup> Los clientes de Wesco en la categoría EES corresponderían a empresas industriales, principalmente en la actividad minera. Algunos ejemplos de clientes son [23].

final para la provisión del servicio<sup>31</sup> y a los proveedores de servicios de telecomunicaciones<sup>32</sup>.

40. Adicionalmente, ninguna de las Partes tendría una participación de mercado relevante y existiría un número significativo de competidores para cada y/o ambas categorías. Al respecto, cabe destacar que en la actualidad ya existen empresas que comercializan ambas categorías de producto, destacando entre ellas Electra FK S.A., quienes serían especialmente capaces de contrarrestar un eventual empaquetamiento de la entidad fusionada. Sin perjuicio de ello, y conforme las conclusiones de la Investigación, ha sido posible verificar que las empresas presentes en un solo segmento pueden de igual manera ejercer presión competitiva frente a empresas que distribuyan tanto productos eléctricos como de red y seguridad.
41. Así, de conformidad a los antecedentes de la Investigación, considerando que la Operación generaría una concentración de menor entidad en cualquiera de los segmentos y subcategorías analizadas, y atendida la estructura propia de la industria, esta División estima que la Operación no resultaría apta para reducir sustancialmente la competencia.

## V. CONCLUSIONES

42. En atención a los antecedentes y análisis realizado en 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. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia de los mercados analizados.

Francisca  
Javiera Levín  
Visic

Firmado digitalmente  
por Francisca Javiera  
Levín Visic  
Fecha: 2020.05.18  
12:26:38 -04'00'

**FRANCISCA LEVIN VISIC**  
**JEFA DE DIVISIÓN DE FUSIONES**



FUK

[24]. <sup>31</sup> Los principales clientes de Anixter calificados como integradores de soluciones serían las empresas

<sup>32</sup> Complemento, Anexo N°6; y declaración de [25].