

**ANT.:** Adquisición de control de ARRIS  
por parte de CommScope.  
Rol FNE F176-2019.

**MAT.:** Informe de aprobación.

**Santiago, 01 ABR 2019**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**  
**DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

De conformidad a lo dispuesto en el Título IV 'De las Operaciones de Concentración' del DFL N°1/2004 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 del año 1973 y sus modificaciones posteriores ("DL 211"), presento a usted el siguiente informe relativo a la operación de concentración del antecedente ("**Informe**"), recomendando la aprobación de la misma en forma pura y simple en virtud de las razones que a continuación se exponen:

## **I. ANTECEDENTES**

### **A. Investigación**

1. Con fecha 24 de enero del año 2019, mediante el documento correlativo ingreso N° 00296-19, los apoderados de CommScope Holding Company, Inc. ("CommScope") y ARRIS International plc ("ARRIS" y, junto con CommScope, las "Partes") comunicaron a esta Fiscalía Nacional Económica ("Fiscalía") la eventual operación de concentración ("Notificación") consistente en la adquisición de todas las acciones ordinarias emitidas y por emitir de ARRIS por parte de CommScope (la "Operación").
2. Por medio de la resolución de fecha 7 de febrero del presente año se declaró la falta de completitud de la Notificación; cuyos errores y omisiones fueron subsanados mediante el documento presentado con fecha 12 de febrero, correlativo ingreso N° 00760-19 ("Complemento"); ordenándose el inicio de la investigación bajo el Rol FNE F176-2018 con fecha 20 de febrero del presente año (la "Investigación").

## B. Partes de la Operación

3. CommScope es una empresa multinacional que provee infraestructura, productos y soluciones dentro de la red de telecomunicaciones para clientes en más de 130 países, contando con alrededor de 15.000 empleados en todo el mundo y cuya casa matriz se encuentra en la ciudad de Hickory, Estados Unidos. Ofrece soluciones globales de conectividad para el sector empresarial, de telecomunicaciones, de televisión por cable y de redes de banda ancha residencial; junto con soluciones de movilidad para operadores de redes inalámbricas y fabricantes de equipos originales. Tiene presencia a nivel local principalmente mediante la comercialización de equipos pasivos de redes cableadas y cuenta con la filial CommScope Technologies Chile Ltda<sup>1</sup>.
4. Por su parte, ARRIS es una empresa dedicada a la manufactura de equipos para telecomunicación con presencia directa en más de 30 países, contando con alrededor de 8.700 empleados y cuya casa matriz se encuentra en la ciudad de Suwanee, Estados Unidos. Entrega soluciones a nivel global de tecnología para entretenimiento, comunicaciones y redes que permiten a los proveedores de red brindar servicios de datos, voz e IP. Tiene presencia a nivel local centralmente mediante la comercialización de equipos activos de redes cableadas y cuenta con la filial ARRIS Telecomunicaciones Chile Ltda; adicionalmente, comercializa sus productos mediante los distribuidores [REDACTED]<sup>2</sup>.

## C. Descripción de la Operación

5. De acuerdo a lo informado por las Partes, con fecha 8 de noviembre del año 2018 ambas suscribieron el documento denominado *Bid Conduct Agreement* mediante el cual CommScope acuerda adquirir todas las acciones ordinarias emitidas y por emitir de ARRIS, obteniendo la propiedad y el control indirecto de aquella y sus sociedades relacionadas por medio de una entidad creada especialmente para dicho efecto<sup>3</sup>. La Operación tendrá un valor aproximado de US\$ 7,4 billones de dólares, monto que incluye la compra tanto de los activos, como de los pasivos de ARRIS<sup>4</sup>.
6. La Notificación argumenta que el contrato constituye una operación de concentración en los términos de la letra b) del artículo 47 del DL 211 dada la existencia de dos agentes económicos independientes entre sí, uno de los cuales obtiene el control exclusivo del otro que pasa a ser una entidad subsidiaria del primero<sup>5</sup>. Adicionalmente, sostiene que la Operación dará lugar a una compañía con un portafolio más amplio y con mayor capacidad de competir con grandes actores internacionales, ampliando su oferta de productos y diversificando sus actividades en otros mercados en beneficio de sus clientes y socios<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, pp. 4 y 9. Además, información de <https://www.commscope.com/>.

<sup>2</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, pp. 5, 11 y 21. Además, información de <https://www.arris.com/>.

<sup>3</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, p. 13.

<sup>4</sup> Conforme información pública, consulta electrónica [última visita: 15 de marzo del año 2019]: <https://www.commscope.com/NewsCenter/PressReleases/CommScope-to-Acquire-ARRIS/>.

<sup>5</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, pp. 5 y 13.

<sup>6</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, p. 7. Adicionalmente, información pública, consulta electrónica [última visita: 15 de marzo del año 2019]: <https://www.commscope.com/NewsCenter/PressReleases/CommScope-to-Acquire-ARRIS/>.

## II. INDUSTRIA

7. La industria de equipamiento para redes de comunicación comprende la fabricación y distribución de los diversos elementos que estructuran una red de comunicaciones y permiten el tránsito de información dentro de aquella mediante señales eléctricas, ópticas o electromagnéticas<sup>7</sup>. Las Partes son activas en nuestro país en la provisión de equipos de comunicación para redes cableadas –tanto de cobre, como de fibra óptica– e inalámbricas, comercializando principalmente componentes activos y pasivos a operadores de red y compañías de telecomunicación<sup>8</sup>.
8. Los componentes activos permiten controlar el flujo de corriente de los circuitos de forma autónoma, distribuyendo y transformando la información mediante estimulación eléctrica; entre éstos encontramos el sistema terminal para módems de cable (CMTS por sus siglas en inglés *Cable Modem Termination System*), las plataformas convergentes de acceso por cable (CCAP por sus siglas en inglés *Converged Cable Access Platform*), el HUB, el switch, el router, el modem o la tarjeta de red, entre otros<sup>9</sup>. Por su parte, los componentes pasivos conectan los componentes activos y brindan soporte a la red sin alterar la transmisión de datos como, por ejemplo, los cables para operadores de red, los conectores, el patch panel, las cajas de empalmes de cobre, los taps, los acoples y divisores, los sistemas de antenas distribuidas (DAS) o los amplificadores de línea para infraestructura de radiofrecuencia (RF), entre otros<sup>10</sup>.
9. El equipamiento activo y pasivo requerido varía dependiendo del objeto que persigue la red a la que sirve y del sistema de comunicación que utilice; así, no serán necesarios los mismos componentes en una red empresarial y en una de telecomunicaciones, ni compatibles los equipos de un sistema eléctrico y uno óptico<sup>11</sup>. Considerando su función, los equipos activos suelen ser de mayor complejidad y valor; mientras que los equipos pasivos son estandarizados y su costo no representa un monto relevante sino en términos de volumen. Sin perjuicio de lo anterior, el flujo continuo de información dentro de la red exige la adecuada relación y funcionamiento de equipos pasivos y activos, siendo la continuidad operativa imprescindible para operadores y compañías de telecomunicación<sup>12</sup>.
10. Las Partes declaran un traslape en sus actividades únicamente en la comercialización de acoples y divisores en tanto equipos pasivos para sistemas de conectividad por fibra óptica.

<sup>7</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, pp. 4 a 6.

<sup>8</sup> Dentro de las redes cableadas e inalámbricas existen diversas tecnologías de transmisión de datos; de acuerdo a la Subsecretaría de Telecomunicaciones, en nuestro país prevalece el uso del híbrido de fibra coaxial (HFC por sus siglas en inglés *Hybrid Fiber-Coaxial*), red de fibra óptica combinada con cable coaxial; seguido por la línea de abonado digital asimétrica (ADSL por sus siglas en inglés *Asymmetric Digital Subscriber Line*), red de cable de pares simétricos de cobre; además del FTTX (por sus siglas en inglés *Fiber To The X*), red de fibra óptica que sustituye en mayor o menor medida el cobre del bucle de acceso; y, finalmente, la interoperabilidad mundial para acceso por microondas (WiMAX por sus siglas en inglés *Worldwide Interoperability for Microwave Access*), red inalámbrica mediante ondas de radio entre 2,5 y 5,8 GHz. Al respecto, información de la Subsecretaría de Telecomunicaciones de mayo del año 2018, consulta electrónica [última visita: 15 de marzo del año 2019]: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2018/06/PPT\\_Series\\_MARZO\\_2018\\_V2.pdf](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2018/06/PPT_Series_MARZO_2018_V2.pdf).

<sup>9</sup> Comisión Europea caso M.7536, pp. 3 a 8.

<sup>10</sup> Ibid.

<sup>11</sup> Comisión Europea caso M.4819, M.5983, M.7536 y M.7632. Además, declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[1]**.

<sup>12</sup> Declaración clientes de la industria. Ver **nota confidencial N°[2]**.

Los acoples y divisores son equipos que transmiten señales de luz entre productos ópticos activos y permiten combinar o dividir una señal respectivamente, sin que existan diferencias sustanciales en su función; los primeros conectan dos o más fibras para unificar las señales de múltiples fibras, mientras que los segundos fraccionan una única fibra en dos o más señales<sup>13</sup>.

11. La demanda de equipos para redes de telecomunicación proviene en Chile de un reducido número de compañías que proveen comunicaciones mediante servicios de internet, televisión por cable, telefonía fija y telefonía móvil a empresas y clientes residenciales entre las que se encuentra Claro Chile S.A. ("Claro"); Entel PCS Telecomunicaciones S.A. ("Entel"); Telefónica Chile S.A. ("Movistar"); VTR Comunicaciones SpA ("VTR"); WOM S.A. ("WOM"); DirectTV Chile Televisión Ltda.; y GTD Manquehue S.A. Existen otras empresas de telecomunicación que operan a nivel regional como TV Cable Color S.A. en la región de Coquimbo; Complejo Manufacturero de Equipos Telefónicos S.A.C.I. entre la región de O'Higgins y La Araucanía; o TV Red S.A. en Punta Arenas; sin embargo, las primeras cinco compañías reseñadas concentran sobre el 90% de la participación del mercado nacional para la generalidad de los servicios de internet, televisión por cable, telefonía fija y telefonía móvil<sup>14</sup>.
12. La compra se realiza generalmente mediante licitaciones por categoría de productos, separando los procesos para equipos activos y pasivos, con una frecuencia al menos anual considerando la demanda estimada. Adicionalmente, es normal contar con contratos marco con más de un proveedor que permiten requerir productos según necesidad habiendo pactado los términos comerciales de manera previa. Finalmente, menos habitual es la compra de soluciones de comunicación, en las que el objeto adquirido es un conjunto de equipos que resuelven una necesidad específica de la compañía. Se trata de formas de contratación no exclusivas, de duración generalmente anual y por las cuales la provisión de cada equipo se realiza por dos o más proveedores diversos para cada cliente<sup>15</sup>.
13. Para la adquisición de un nuevo insumo por cualquiera de las vías de contratación, el cliente exige la validación del producto ante un tercero por medio de certificaciones u homologaciones –que tardan entre dos y seis meses en ser obtenidas dependiendo de la complejidad del equipo– cuyo costo es soportado por el proveedor. Adicionalmente se realizan pruebas dentro de la red para garantizar la continuidad operativa del servicio<sup>16</sup>.
14. Por su parte, existe una diversidad de compañías que ofrecen equipos para redes de telecomunicación junto con las Partes, entre las que encontramos a las empresas

<sup>13</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, p. 22.

<sup>14</sup> Así, las participaciones de mercado aproximadas durante el primer trimestre del año 2018 para internet móvil son de un 32% para Entel, 27% para Movistar, 22% para Claro, 15% para WOM y 1% para VTR (medido en número de abonados); para internet fijo de un 39% para VTR, 32% para Movistar, 13% para Claro, 8% para GTD y 1% para Entel (medido en número de conexiones); para televisión por cable un 32% para VTR, 20% para Direct TV, 20% para Movistar y 11% para Claro (medido en número de abonados); para telefonía móvil un 31% para Entel, 30% para Movistar, 24% para Claro, 11% para WOM y 1% para VTR (medido en número de abonados); y para telefonía fija un 40% para Movistar, 20% para VTR, 17% para Entel, 11% para GTD y 8% para Claro (medido en número de líneas). Conforme información de la Subsecretaría de Telecomunicaciones de mayo del año 2018, consulta electrónica [última visita: 15 de marzo del año 2019]: [https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2018/06/PPT\\_Series\\_MARZO\\_2018\\_V2.pdf](https://www.subtel.gob.cl/wp-content/uploads/2018/06/PPT_Series_MARZO_2018_V2.pdf).

<sup>15</sup> Declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[3]**.

<sup>16</sup> Declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[4]**.

Fiberhome International Chile SpA ("Fiberhome"), Huawei Chile S.A. ("Huawei"), Tecnología y Servicios UPNET Group Ltda. ("UPNET"), Holland Electronics LLC, Ericsson Chile S.A., Transword Import and Export Ltda., GBX Technology ("GBX"), Arcom Labs Inc., ATX Bussines Solutions, Equipamientos Tecnológicos Ltda. ("Equipamientos Tecnológicos"), Comercial Imcotec Ltda., SIAE Microelectrónica Chile SpA, Comercial e Industrial Isay Ltda. ("Isay"), Inversiones el Algarrobo Ltda. ("El Algarrobo") y Abasolo Vallejo S.A., entre otras<sup>17</sup>; que comercializan sus productos de manera directa o por medio de distribuidores no exclusivos en nuestro país<sup>18</sup>.

15. Junto con el producto, la venta incluye normalmente garantías asociadas a los equipos de entre uno y tres años, dependiendo del tipo de dispositivo; en el caso de los equipos activos, existen contratos de soporte que garantizan la operatividad del producto en la red y, ocasionalmente, contratos de mantención que incluyen su actualización frente a nuevas tecnologías –considerando que la vida útil de los equipos puede extenderse entre cinco y diez años, incluso veinte si prescindimos de la obsolescencia de las tecnologías–. Particularmente relevante en la práctica nacional es la respuesta del proveedor ante fallas que puedan afectar la interoperabilidad de la red, por lo que los productores deben contar con *stock* suficiente y responder con celeridad frente a problemas de los equipos que puedan afectar el servicio del cliente<sup>19</sup>.

### III. ANÁLISIS COMPETITIVO

16. En la definición de mercado relevante del producto, las Partes sostienen que todos los equipos pasivos de redes cableadas para operadores de red deben ser considerados como parte de un mismo mercado en atención a las condiciones particulares de oferta y demanda. Si bien caracterizan como mercados relevantes plausibles ciertas segmentaciones que han sido consideradas por la jurisprudencia comparada, argumentan que no es necesario definir de forma estricta el mercado relevante debido a que la Operación no genera problemas a la competencia con independencia de la definición que se adopte<sup>20</sup>.
17. Así, si bien la Notificación informa un traslape de las actividades de las Partes exclusivamente en el subsegmento de acoples y divisores –dentro del segmento de conectividad por fibra óptica, a su vez en el mercado de equipos pasivos de redes cableadas–; las participaciones declaradas por las Partes no superarían el 20% en cualquier definición de mercado relevante plausible.
18. Por su parte, esta División enfoca el análisis del caso a la vista en redes cableadas para operadores de red atendiendo a que las actividades de las Partes en nuestro país se traslapan solamente en dicho segmento<sup>21</sup>. Por otra parte, se estima apropiado, en concordancia con la jurisprudencia de la Comisión Europea y de acuerdo a la información

---

<sup>17</sup> Existe una importante cantidad de otras compañías que comercializan equipos pasivos de red junto a las señaladas, como son PPC Broadband Inc.; Raylex Diginet S.A.; Santander Import Chile SpA; GBX Technology; Teslatronix SpA; AJ Ingenieros S.A.; Comercial Lagos e Hijos Ltda.; Giglio y Cía. Ltda.; Comercial Telcotec Ltda.; CRT Ltda.; Amper Sistemas S.A.; HGV Telecomunicaciones Ltda.; o 3M Chile S.A., entre varios otros. Al respecto, información clientes de la industria, ver **nota confidencial N°[5]**.

<sup>18</sup> Declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[6]**.

<sup>19</sup> Declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[7]**.

<sup>20</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, pp. 17 a 23.

<sup>21</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, p. 19.

recopilada durante la Investigación, segmentar los mercados entre componentes activos y pasivos de red considerando la falta de sustituibilidad de los productos desde el lado de la demanda, los que cumplen funciones disímiles en la red que no pueden ser suplidas entre sí. Asimismo, actores del mercado declararon que las condiciones de compra de ambos productos son diferenciadas, contando con servicios accesorios distintos –así, garantías, soporte y mantenciones–.

19. Adicionalmente, se considera plausible caracterizar los sistemas de cobre, coaxial y de fibra óptica como mercados separados del producto debido a la incompatibilidad funcional de dichas tecnologías<sup>22-23</sup>.
20. Finalmente, considerando que el único traslape entre las Partes a nivel de producto se produce en acoples y divisores, es posible considerar una segmentación que incluya exclusivamente dichos dispositivos, descartando mayores subsegmentaciones en atención a la función análoga que dichos productos cumplen<sup>24</sup>. Sin embargo, no resulta necesario definir los mercados relevantes de forma estricta debido a que la Operación no generaría problemas a la competencia independiente de la definición adoptada, tal como se refleja del análisis de participaciones de mercado presentado *infra*.
21. Respecto a la dimensión geográfica del mercado relevante, las Partes señalan que, si bien la definición podría extenderse a nivel global considerando la existencia de proveedores internacionales, productos estandarizados y la importación directa de productos a nivel nacional –cumpliendo la presencia nacional funciones diversas a la venta–, es posible dejar abierta una definición precisa<sup>25</sup>.
22. Antecedentes recabados en el marco de esta investigación indican que es razonable analizar el mercado a nivel nacional considerando que, a pesar de ser factible la importación directa, aquella no constituye una alternativa significativa para los clientes en nuestro país, quienes demandan no sólo los servicios asociados de garantía y soporte, sino que también una respuesta efectiva que el *stock* y la presencia local habilita<sup>26</sup>. No obstante, es posible dejar abierta la definición de mercado relevante geográfico debido a que, como se verá, la Operación no genera problemas a la competencia con independencia de la definición que se adopte.
23. Las tablas 1 y 2 a continuación exhiben las participaciones de mercado estimadas por las Partes tanto a nivel global, como nacional para el año 2018 en las definiciones de mercado de producto que fueron consideradas plausibles; es decir, (a) equipos pasivos de redes cableadas; (b) equipos pasivos de conectividad por fibra óptica (segmentación por tecnología); y (c) acoples y divisores (subsegmentación por producto). Es posible apreciar que en ninguna de las definiciones de mercado relevante consideradas la variación del Índice HHI<sup>27</sup> es mayor a 100; sin que se superen, por tanto, los umbrales establecidos en

<sup>22</sup> Declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[8]**.

<sup>23</sup> Lo anterior es consistente con la jurisprudencia de la Comisión Europea. Al respecto, véase, por ejemplo, Comisión Europea caso M.7563.

<sup>24</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, p. 22.

<sup>25</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, p. 20.

<sup>26</sup> Declaración clientes de la industria. Ver **nota confidencial N°[9]**.

<sup>27</sup> Ésta se mide como el doble de la multiplicación de la participación de mercado de las Partes.

la Guía para el Análisis de Operaciones de octubre del año 2012 (la "Guía") y pudiendo descartarse un mayor análisis<sup>28</sup>.

**Tabla 1**  
**Participaciones de mercado en valor en el mundo para el año 2018**

Segmentos de productos	CommScope	ARRIS	Participación combinada
Equipos pasivos de redes cableadas y accesorios para operadores de red	██████	██████	< 6%
Equipos pasivos de conectividad por fibra óptica	██████	██████	< 7%
Acoples / divisores	██████	██████	< 11%

*Fuente: Información entregada por las Partes.*

**Tabla 2**  
**Participaciones de mercado en valor en Chile para el año 2018**

Segmentos de productos	CommScope	ARRIS	Participación combinada
Equipos pasivos de redes cableadas y accesorios para operadores de red	██████	██████	< 11%
Equipos pasivos de conectividad por fibra óptica	██████	██████	██████
Acoples / divisores	██████	██████	< 6%

*Fuente: Información entregada por las Partes.*

24. Sin perjuicio de lo anterior, considerando que el tamaño de mercado fue estimado por las Partes en ausencia de datos específicos para el mercado chileno<sup>29</sup>, esta División ratificó las conclusiones mencionadas por medio de la información de los principales clientes de la industria en Chile<sup>30</sup>. A mayor abundamiento, existen una serie de compañías que comercializan acoples y divisores en nuestro país como Fiberhome, Huawei, UPNET, GBX, Equipamientos Tecnológicos, Isay o El Algarrobo. Adicionalmente, diversos actores del mercado declararon que las Partes no serían competidoras cercanas, detentando un portafolio de productos más bien complementario, descartando una eventual presión al alza de precios relevante<sup>31</sup>.
25. Respecto a otro tipo de efectos sobre la competencia, se descartan riesgos de naturaleza vertical debido a la inexistencia de dicho tipo de relaciones entre los productos de las

<sup>28</sup> Resolución exenta N° 1118 del año 2012 de la Fiscalía que aprueba guía interna para el análisis de operaciones de concentración. Además, resolución exenta N° 331 del año 2017 de la Fiscalía por la que continúan vigentes los aspectos de la guía relativos al marco analítico en el análisis de operaciones de concentración.

<sup>29</sup> Respecto de la metodología utilizada por las Partes para estimar los tamaños de mercado, véase Complemento Notificación de fecha 12 de febrero del año 2019, correlativo ingreso N° 00760-19, pp 1 y 2.

<sup>30</sup> Declaración clientes de la industria. Ver **nota confidencial N°[10]**.

<sup>31</sup> Declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[11]**.

Partes<sup>32</sup>. Por otro lado, se descartan riesgos de conglomerado considerando que en la actualidad es factible y habitual la adquisición de productos de manera separada, hecho que no se espera altere la Operación en análisis debido a la escasa importancia de las Partes en el mercado nacional e internacional y a la presencia de alternativas por parte de otras compañías tanto para productos pasivos, como activos<sup>33</sup>.

#### IV. CONCLUSIONES

26. 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 por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer del señor Fiscal. Ello sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados.

Saluda atentamente a usted,

 *F. Coloma Ríos*  
BERNARDO COLOMA RÍOS  
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)

*DRU*

<sup>32</sup> Notificación, correlativo ingreso N° 00299-19, pp. 6 y 14.

<sup>33</sup> Declaración actores de la industria. Ver **nota confidencial N°[12]**.