CONC-648

Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Comercio Interior

BUENOS AIRES, 24 ABR 2008

VISTO el Expediente Nº S01:0347289/2007 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, y

CONSIDERANDO:

Que el Artículo 58 de la Ley Nº 25.156 faculta a la Autoridad de Aplicación de la Ley Nº 22.262 a intervenir en las causas que se inicien durante la vigencia de la primera de las normas legales citadas, subsistiendo sus funciones hasta que se constituya y se ponga en funcionamiento el TRIBUNAL NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION.

Que en las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 8º de la Ley Nº 25.156, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6º a 16 y 58 de dicha ley.

Que las presentes actuaciones dan cuenta de la notificación presentada en los términos del referido Artículo 8º de la Ley Nº 25.156 con relación a la operación de concentración económica llevada a cabo, por la cual la empresa

AVAYA INC., se fusiona y absorbe a la empresa SIERRA MERGER CORP, subsistiendo la absorbente como subsidiaria de la empresa SIERRA HOLDINGS CORP, siendo ésta controlada por un consorcio co-liderado por las empresas SILVER LAKE PARTNERS III y TPG PARTNERS V, L.P., acto que encuadra en los Artículos 3º y 6º, inciso a) de la Ley Nº 25.156.

Que la operación de concentración económica que se notifica no infringe el Artículo 7º de la Ley Nº 25.156 al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que el suscripto comparte los términos del dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como Anexo y es parte integrante de la presente resolución.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en el Artículo 2º de la Resolución Nº 40 de fecha 22 de febrero de 2001 de la ex – SECRETARIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR del ex- MINISTERIO DE ECONOMIA.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

RESUELVE:

ARTICULO 1º.- Autorízase la operación de concentración notificada, consistente en un contrato de fusión por absorción entre las empresas AVAYA INC. y SIERRA MERGER CORP. La empresa AVAYA INC. citada, subsistirá como subsidiaria de la

empresa SIERRA HOLDINGS CORP, la que a su vez es controlada por un consorcio co-liderado por las empresas SILVER LAKE PARTNERS III y TPG PARTNERS V, L.P., de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13 inciso a) de la Ley Nº 25.156.

ARTICULO 2º.- Considérase parte integrante de la presente resolución, al dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, de fecha 10 de marzo de 2008, que en VEINTE (20) hojas autenticadas se agrega como Anexo a la presente medida.

ARTICULO 3°- Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCION Nº 50

Ministerio de Economía y Producción
Subsecretaría de Política y Gestión Comercial

Ref.: Expte. S01:0347289/2007 (Conc. N° 648) JS/EA-MAO- MPM
DICTAMEN N°659 10 MAR 2008
BUENOS AIRES,

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente S01:0347289/2007 del Registro del Ministerio de Economía y Producción, caratulado "SILVER LAKE PARTNERS III, TPG PARTNERS V, L.P. y AVAYA INC. S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8º DE LEY Nº 25.156 (CONC. 648)"

I. DESCRIPCION DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

I.I. La operación

1. La operación de concentración notificada consiste en una fusión por absorción llevado a cabo mediante la suscripción de un acuerdo y plan de fusión y de un acuerdo de inversión provisorio celebrados el 4 de junio de 2007, y que el cierre de la misma tuvo lugar el 26 de octubre de 2007, por el cual AVAYA INC. (en adelante "AVAYA") se fusionó con SIERRA MERGER CORP., subsidiaria de SIERRA HOLDING CORP. (en adelante "SIERRA").

2. De acuerdo a dicho acuerdo, después de perfeccionado el mismo, SIERRA MERGER CORP. desapareció, siendo AVAYA la empresa que perdura como subsidiaria de SIERRA.

3. A su vez, SIERRA es controlada por las empresas SILVER LAKE PARTNERS III, L.P. (en adelante "SILVER LAKE") con el 23% del capital accionario, y por TPG PARTNERS V, L.P. (en adelante "TPG PARTNERS") con el 31% del capital accionario. El restante capital accionario y los votos de SIERRA están en posesión de administradores y otros inversores.

23% "Conste"

Lic. JOSE A. SBATTELLA
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

4. Asimismo, los directorios de AVAYA y SIERRA están compuestos por siete miembros: el CEO de AVAYA, tres directores designados por TPG PARTNERS, y tres directores designados por SILVER LAKE. TPG PARTNERS y SILVER LAKE tendrán el derecho exclusivo a designar y remover a sus respectivos directores. SILVER LAKE y TPG PARTNERS poseerán derechos de veto cruzados, sobre la mayoría de las decisiones de SIERRA, como por ejemplo respecto de las decisiones de inversión, designación de los administradores senior, y la adopción de los presupuestos anuales y planes de negocios.

I.II. La actividad de las partes

Parte compradora:

5. **SILVER LAKE** es una sociedad de responsabilidad limitada (limited partnerships) constituida por fondos de capitales privados organizados y regidos por la ley de los Estados Unidos de América y las Islas Caiman. No se encuentra registrada en la Argentina. Este fondo de inversión de capitales privados tiene por actividad invertir en una amplia gama de industrias, incluyendo tecnología, focalizándose en inversiones a larga escala en tecnologías e industrias en crecimiento relacionadas. No existen socios que posean en el mismo una participación mayor al 5%.

6. SILVER LAKE es un fondo privado de inversión controlado por su socio general (general partner o socio comanditado), otra limited partnership, denominada SILVER LAKE TECHNOLOGY ASSOCIATES, III, L.P.. A su vez, el socio general de esta última es SLTA III (GP), L.L.C., que es controlado por su socio administrador SILVER LAKE GROUP, L.L.C., que además es el socio administrador de los fondos SILVER LAKE TECHNOLOGY ASSOCIATES, L.L.C., y de SILVER LAKE TECHNOLOGY ASSOCIATES II, L.L.C.. Los socios administradores de SILVER LAKE GROUP, L.L.C., son los señores Davidson, Hutchins y Roux.

7. Como ya se dijo, SILVER LAKE posee el 31% del capital social de SIERRA, quien controla el 100% de AVAYA.

8. Asimismo, el fondo SILVER LAKE TECHNOLOGY ASSOCIATES II, L.L.C., controla indirectamente el 98,4% de IPC SISTEMS INC., cuya actividad es

proveer soluciones de comunicación a clientes especializados que requieren un extraordinario nivel de funcionalidad y confiabilidad. Prácticamente todas (más del 95%) de las soluciones son vendidas a empresas de servicios de gran envergadura, mientras que el remanente es vendido a empresas de seguridad pública, agencias gubernamentales de seguridad y energía, y organizaciones de transportes.

9. IPC SISTEMS INC. controla a las empresas POSITRON y WESTCOM.

10. POSITRON PUBLIC SAFETY SYSTEMS, INC, (POSITRON) es una subsidiaria indirectamente controlada en un 100% por IPC, que la adquirió en marzo del 2007. La misma comercializa los productos de IPC SYSTEMS INC.

11. WESTCOM CORPORATION (WESTCOM) es una subsidiaria indirectamente controlada por IPC con el 100% de su capital social. Westcom no realiza actividades en Argentina.

12. **TPG PARTNERS:** Es una sociedad de responsabilidad limitada (limited partnership) organizada y regida por las leyes de los Estados Unidos de América, que no se encuentra registrada en Argentina, consistiendo su actividad principal la inversión de cartera en compañías a través de la adquisición y reestructuración societaria. No existen socios que posean una participación mayor al 5%.

13. El socio general de TPG PARTNERS es TPG GENPAR V, L.P. A su vez, TPG ADVISORS V, INC. es el socio general de TPG GENPAR V, L.P. Los accionistas de TPG ADVISORS V, INC. son los Sres. Bonderman y Coulter.

14. TPG PARTNERS es titular de las siguientes acciones en compañías que constituyen inversiones de cartera:

- ALERIS INTERNATIONAL INC.: es un proveedor de productos y extracciones de aluminio laminado, aluminio reciclado y productos de aleación específicos. Es también reciclador y fabricante de cinc y productos relacionados con el cinc que incluyen óxido de cinc y polvo de cinc. El 64.4% de esta empresa es propiedad de TPG PARTENERS y el 35.6% es propiedad de TPG PARTNERS IV, L.P.

- SABRE HOLDINGS CORPORATION: es una firma minorista de productos de viaje y proveedor de soluciones en materias de tecnología y distribución para la

industria de viajes. SABRE HOLDINGS CORPORATION provee de servicios a los viajantes, agencias de viaje, compañías de transporte y proveedores de servicios de transporte y viajes a través de las siguientes compañías: SABRE TRAVEL NETWORK, SABRE AIRLINE SOLUTIONS AND TRAVELOCITY. El 43.3% de esta compañía es propiedad de TPG PARTNERS, el 3.6% es propiedad de TPG PARTNERS IV, L.P., y el 28.5% es propiedad indirecta de SILVER LAKE GROUP, L.L.C.

- FENWAL INC.: es un proveedor de productos y servicios de la industria de transfusiones de sangre medicinales, cuya propiedad es 46% de TPG PARTNERS, y 46% de TPG PARTNERS IV, L.P.

15. **SIERRA HOLDING** al cierre de la transacción, la única actividad de Sierra Holdings es ser la sociedad holding de AVAYA. Como ya se dijo más arriba, SIERRA es controlada conjuntamente por las empresas SILVER LAKE y TPG PARTNERS con el 31% del capital accionario cada uno. El restante capital accionario y los votos de SIERRA están en posesión de administradores y otros inversores.

Parte Objeto de la operación:

16. **AVAYA** es una sociedad anónima organizada y regida por las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de América, no registrada en Argentina, cuyos accionistas con una participación accionaria superior al 5% son Dodge & Cox (12,7%), y Lord Abbett & Co., LLC (5,54%). Su actividad principal consiste en proveer de sistemas de comunicaciones, aplicaciones y servicios a compañías, negocios, agencias gubernamentales y otras organizaciones.

17. AVAYA controla de forma indirecta en la Argentina a AVAYA ARGENTINA S.R.L., una sociedad que es propiedad de AVAYA CALA INC. (5% de sus cuotas) y de AVAYA LUXEMBOURG INVESTMENTS S.R.L. (95% de sus cuotas).

18. AVAYA comercializa sus productos y servicios en Argentina, principalmente a través de AVAYA ARGENTINA S.R.L., a consumidores finales directamente, o a través de distribuidores, revendedores e integradores de sistemas. Adicionalmente, AVAYA puede vender productos y servicios a otros distribuidores autorizados en la Argentina.

19. AVAYA LUXEMBOURG INVESTMENTS S.R.L. en una subsidiaria totalmente de propiedad de AVAYA INTERNATIONAL ENTERPRISES LTD.

20. AVAYA INTERNATIONAL ENTERPRISE LTD. es una subsidiaria 100% propiedad de AVAYA (GIBRALTAR) INVESTMENTS LTD.

21. AVAYA (GIBRALTAR) INVESTMENTS LTD. y AVAYA CALA INC. son subsidiarias 100% propiedad de AVAYA INTERNATIONAL LLC.

22. AVAYA INTERNATIONAL LLC en una sociedad de responsabilidad limitada, de la cual AVAYA es titular de todas sus participaciones.

II. ENCUADRAMIENTO JURIDICO

23. Las sociedades involucradas dieron cumplimiento a los requerimientos de esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA efectuados en uso de las atribuciones conferidas por el artículo 58 de la Ley Nº 25.156, notificando la operación en tiempo y forma de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 8 de dicha norma.

24. La operación notificada consiste en una compraventa que encuadra en las previsiones de los artículos 3 y 6, inciso c) de la Ley Nº 25.156.

25. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral previsto en el artículo 8 de la ley Nº 25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones dispuestas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO

26. El día 10 de setiembre e 2007 las empresas: SILVER LAKE PARTNERS III, TPG PARTNERS V y AVAYA INC., realizaron una presentación conjunta del escrito inicial y del correspondiente Formulario F1 ante esta COMISIÓN NACIONAL, informando la operación de concentración económica (Conf. fs. 2/657).

27. Con fecha 17 de setiembre de 2007, debido a que la presentación realizada por las partes notificantes no cumplía con lo establecido en la Resolución SDCyC Nº

40/200, se les notificó mediante nota CNDC Nº 869 que hasta tanto adecuaran su presentación a la normativa vigente, no se daría trámite a la misma, ni comenzaría a correr el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.

28. El día 19 de octubre de 2007 las partes notificantes presentaron la información requerida. El Anexo I y Anexo VII fueron agregados de manera confidencial en Secretaría Letrada, conforme surge de fs. 812.

29. El día 31 de octubre de 2007 la COMISION NACIONAL consideró que el Formulario F1 estaba incompleto y efectuó observaciones en el marco de la Resolución SDCYC Nº 40/2001 e hizo saber a las partes que el plazo previsto en el Art. 13 seguiría sin correr hasta tanto cumplimenten la información requerida.

30. Con fecha 21 y 23 de noviembre de 2007 los notificantes acompañaron la documentación solicitada, aunque este organismo efectuó el día 4 de diciembre de 2007 nuevas observaciones por entender que el Formulario F1 continuaba incompleto. Asimismo, se les notificó que los plazos seguirían suspendidos hasta tanto no cumplimenten lo solicitado.

31. Atento al estado de las actuaciones y a las facultades emergentes del artículo 24 de la Ley Nº 25.156 la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA convocó a audiencia testimonial para el día 18 de diciembre de 2007.

32. El día 18 de diciembre de 2007 los apoderados de las empresas notificantes adjuntaron la información que les fuera solicitada y con relación a ella, el día 27 de diciembre de 2007 la COMISION NACIONAL dispuso reservar en Secretaría Letrada el Anexo III, como "Confidencial"

33. Con fecha 14 de enero de 2008 este organismo resolvió que el Formulario F1 continuaba incompleto y es por ello que se efectuaron nuevas observaciones en el marco de la Resolución SDCY C Nº 40/2001 y en consecuencia, se les hizo saber a los notificantes que el plazo previsto en el Art. 13 de la Ley 25.156 continuaría suspendido hasta tanto no se dé cumplimiento a lo requerido.

34. El día 25 de enero de 2008, las partes notificantes cumplimentaron los requerimientos efectuados, aunque la Comisión Nacional consideró que el

Formulario F1 continuaba incompleto. Por lo tanto se efectuaron nuevas observaciones con fecha 6 de febrero y 18 de febrero de 2008.

35. Con fecha 19 y 20 de febrero de 2008 las partes adjuntaron la información oportunamente requerida.

IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACION SOBRE LA COMPETENCIA.

1. Naturaleza económica de la operación notificada

36. Como fuera expuesto ut supra, mediante la presente operación de concentración las sociedades SLP y TPG V adquieren a través de Sierra Merger Corp., subsidiaria de Sierra Holding Corp., el 100% del Capital de AVAYA. Como consecuencia de la operación, SLP y TPG V tendrán cada una aproximadamente el 40% de las acciones y los votos en Sierra Merger Corp, que tendrá, a su vez, directa o indirectamente, el control de AVAYA. El restante 20% de las acciones y los votos de Sierra Merger Corp estarán en posesión de administradores y otros inversores.

37. SIERRA HOLDING CORP. y su subsidiaria SIERRA MERGER CORP. funcionan como vehículo en la presente adquisición, sin desempeñar otra actividad que la detallada en el párrafo anterior.

38. TPG V cuenta con dos compañías con actividad en la Argentina, las cuales son ALERIS INTERNATIONAL INC. (ALERIS) y FENWAL INC. (FENWAL). ALERIS es un proveedor de productos y extracciones de aluminio laminado, aluminio reciclado y productos de aleación específicos. A su vez recicla y fabrica cinc y productos relacionados con éste, los cuales incluyen óxido y polvo de cinc. En tanto FENWAL es proveedor de productos y servicios de la industria de transfusiones de sangre medicinales.

39. TPG V junto con SLP controlan la empresa SABRE HOLDINGS CORPORATION (SABRE), dedicada a la venta minorista de productos de viaje. SABRE provee

servicios a los viajantes y agencias de viaje, compañías de transporte y proveedores de servicios de transporte y viajes, a través de las compañías SABRE TRAVEL NETWORK, SABRE AIRLINE SOLUTIONS Y TRAVELOCITY.

40. Por su parte, SLP controla en Argentina las empresas IPC SYSTEM INV. (IPC) y Positron Public Safety Networks (POSITRON). IPC provee productos de telefonía IP y servicios destinados a la comunicación punto a punto con altos estándares de rendimientos y fiabilidad, como los requeridos por las comunicaciones realizadas por los operadores de bolsa.

41. Por su parte POSITRON, a través del desarrollo de un software específico, ofrece soluciones informáticas demandados por los organismos de seguridad pública y que, por sus características, son exclusivos de dicha actividad.

42. AVAYA es una empresa dedicada a la provisión de equipos y servicios de telecomunicaciones para el sector corporativo. Estos combinan elementos de Hardware y Software para una administración eficiente de la porción de la red de telecomunicaciones que se extiende hacia el interior de la empresa. De esta manera los productos y servicios ofrecidos por AVAYA engloban los conmutadores de telefonía tradicional, contact center, mensajería de voz, conferencia de voz y video y otros servicios, que podrían englobarse bajo la denominación de "telefonía empresarial". Adicionalmente AVAYA ofrece servicios de consultoría y mantenimiento al sector corporativo y Pyme sobre la red privada de telefonía.

43. Los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas aprobados por la Resolución 164/2001 de la ex Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor establecen que "una concentración de conglomerado comprende operaciones donde las partes no están relacionadas horizontal ni verticalmente (...) y que estas operaciones no serán objetadas y sólo se considerará que son potencialmente perjudiciales en aquellos casos en los que se demuestre que, de no haber existido la concentración, una de las empresas involucradas habría ingreso como competidora al mercado relevante en el que operan las restantes empresas involucradas".

44. Del análisis de las actividades realizadas por las empresas notificantes se observa que las mismas desempeñan sus actividades en distintos rubros, aún cuando los mercados de los productos de IPC, POSITRON y AVAYA estén incluidos dentro del mercado global de soluciones informáticas y de telecomunicaciones. De esta manera, esta Comisión Nacional entiende la presente operación como una concentración económica de conglomerado cercano.

45. Sin perjuicio de lo anteriormente expuesto, a continuación se efectuará una breve descripción de los mercados en los que se desarrollan las empresas involucradas.

2. Descripción de las actividades de las empresas de soluciones informáticas y de telecomunicación incluidas en la presente operación.

46. Como se explicó en párrafos anteriores, AVAYA desarrolla bienes y servicios a través de los cuales el consumidor final (pymes y sector corporativo) obtiene un uso más eficiente de las conexiones de telefonía fija existentes.

47. En particular, AVAYA comercializa conmutadores de telefonía privada que permiten distribuir inteligentemente las líneas de telefonía fija entre los distintos puestos de trabajo al interior de una empresa. Dentro de las tecnologías de telefonía fija, AVAYA provee distintos tipos de conmutadores, entre los que sobresalen, conmutadores tradicionales (PBX-TDM)[1], conmutadores IP y conmutadores híbridos (en tanto contienen ambas tecnologías).

48. La elección de un tipo de tecnología determinada por parte del cliente final dependerá del tipo de servicio final que desee adquirir y de las características de la red de telecomunicaciones. De esta manera, los cambios tecnológicos vigentes en el mercado global de telecomunicaciones se ven reflejados en el mercado de telefonía empresarial, en tanto se verifica una tendencia creciente a la utilización de telefonía IP[2]. Esta tendencia es, a su vez, reforzada por la creciente demanda

---

[1] TDM (*Time Division Multiplexing*)/ PBX – *Private Branch Exchange*)

[2] "Lo que determina el uso de uno y del otro es la economía interna y la funcionalidad. Si un cliente quiere usar tecnología IP necesita de PBX IP con un gateway, mientras que si el cliente solo quiere conectar las redes de voz interna puede usar solo un PBX tradicional. A la empresa le conviene usar IP cuando requiere servicio de convergencia de voz, datos, etc. En un

del sector corporativo de soluciones de convergencia (servicios de imágenes, voz y datos)

49. En este sentido, y a partir del negocio de la telefonía, AVAYA ofrece un paquete de servicios amoldado a las necesidades del cliente, los cuales involucran servicios de distribución automática de llamadas, respuestas de voz interactiva y portales de voz, almacenamiento de tareas (queuing), conferencia por voz y video, mensajería por voz y video, mensajería instantánea, e-mail, etc. Estos servicios se obtienen a través de distintos aplicativos (softwares) montados sobre los equipos de telefonía provistos por AVAYA. Esto convierte a los mismos en una oferta fácilmente escalable por el demandante de servicios de telefonía privada.

50. En cuanto a los productos y servicios ofrecidos por IPC, los mismos son utilizados para realizar comunicaciones punto a punto entre dos o más usuarios, sin conexión con la Red Pública de Telefonía. En efecto, dadas las condiciones de confidencialidad que exige el intercambio de información entre los operadores de bolsa, la comunicación requiere de una conexión alámbrica dedicada, servicio que es demandado por la entidad financiera al licenciatario de manera directa y con la cual interactúan los productos de IPC.

51. De esta manera, los productos y servicios ofrecidos por IPC están orientados a un segmento reducido dentro del mercado de soluciones de comunicación empresarial, los cuales cuentan con dispositivos técnicos y soluciones específicas como las requeridas en el mercado de operaciones financieras. Dentro de estos dispositivos se encuentran, entre otros, la unidad anti-bloqueo completa (complete non-blocking unit), la cual permite demandar el servicio de comunicaciòn de manera simultánea, y los servicios de conversaciones simultáneas múltiples, los cuales pueden incluir distintos tipos de permisos según el usuario.

---

momento va a existir todo IP y va a desaparecer los PBX tradicionales". " (...) La fabricación de conmutadores tradicionales se mantiene, pero en el mercado se muestra una tendencia al cambio de tecnología: de la tradicional a la IP". Declaraciones del representante de AVAYA en Audiencia Testimonial fs. 853.

52. Los productos ofrecidos por POSITRON se componen de soluciones informáticas para las comunicaciones de agencias de seguridad pública. Sus servicios ayudan a los operarios a reconocer y clasificar las llamadas de emergencia, luego reasignar las mismas al destino conveniente. En efecto el llamado exterior es recibido desde cualquier punto de la red pública por el operador y administrada por éste a través de los aplicativos específcos provistos por la empresa, los cuales permiten agializar su análisis e identificación. Una vez clasificada y localizada la llamada, la misma es remitida (por medio de la red utilizada por el organismo de seguiridad), a la agencia o estación correspondiente.

53. Así, por ejemplo, productos como Power 911 permiten a los operadores el control por medio de pantallas de PC de llamadas de emergencia, a través de un conjunto de heramientas intuitivas que permiten la recepción simultánea de llamadas, su análisis y reconocimiento inmediato para su ruteamiento entre instituciones y agencias preseleccionadas en forma automática. El Power MAP, por otro lado, permite al operador reconocer de manera instantánea la ubicación geográfica de la persona que llama, suministrando distintas funciones cartográficas que permiten visualizar en estado del incidente en tiempo real. La herramienta Power MIS está dirigida a la elaboración de informes relacionados con el desempeño de la actividad.

54. Los distintos aplicativos informáticos ofrecidos por POSITRON tienen la característica de su fácil escalabilidad, es decir, permiten agregarle con facilidad servicios adicionales a la ptaforma original; como así también su fácil interconexiòn con los elementos de comunicaciones utilizados por los organismos, provistos por otras empresas de soluciones de comunicación.

3. El Marco Regulatorio de las Telecomunicaciones y la actividad de las partes.

55. Esta Comisión Nacional ha analizado a través de diversos dictámenes, distintos mercados relevantes involucrados en el sector de telecomunicaciones[3].

---

[3] Ver al respecto Dictamen Nº 417 del 22/12/2004 "BELLSOUTH CORPORATION y TELEFÓNICA MÓVILES S.A." (Conc. 448) y Nº 413 del 15/12/2004 "COINMOV S.A., LATIN

56. El Decreto Nº 764/2000 define como telecomunicación a "toda transmisión, emisión o recepción de signos, escritos, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza por hilo, radio electricidad, medios ópticos y/u otros sistemas electromagnéticos" y considera como licenciataria a toda empresa responsable de la prestación de este tipo de servicios.

57. Una telecomunicación, a grandes rasgos, puede dividirse de la siguiente manera: emisión de la información a través de la terminal del usuario originador, codificación del mensaje y transporte a través de la red de telecomunicaciones y finalmente la decodificación y recepción de la información a través de la terminal del usuario de destino.

58. Para iniciar la telecomunicación el usuario se vale de los dispositivos técnicos adecuados, los cuales van a depender del tipo de comunicación que quiera realizar. Para realizar el transporte de la comunicación, los elementos que la originan deben conectarse a la red gestionada por un licenciatario del servicio de telecomunicaciones, el cual se encarga de la distribución de la información en base a los parámetros de calidad y eficiencia regulados por la CNC a través del Decreto de Telecomunicaciones Nº 764/2000.

59. Es importante notar que la interconexión entre la red administrada por los licenciatarios y la red privada de telecomunicaciones está normado por la ITU[4] a través de los estándares abiertos que se describen en el modelo OSI (Open System Interconection)[5], los cuales establecen la arquitectura adecuada para permitir la interconexión eficiente entre los distintos operadores de red (empresas licenciatarias de servicio de telecomunicaciones) y las empresas que ofrecen los

---

AMERICA HOLDING LLC, ARGENTINA HOLDING LLC, GTE MOBILE COMMUNICATIONS, INTERNATIONAL INCORPORATED, AM LATIN AMERICA LLC., CTI HOLDINGS S.A., CTI PCS S.A. y CTI COMPAÑÍA DE TELEFONOS DEL INTERIOR S.A. "

[4] La Unión Internacional de Telecomunicaciones es el órgano internacional que emite documentos de referencia para las autoridades regulatorias de cada país en todo lo referido a las telecomunicaciones

[4] Nótese que nos referimos puntualmente a la gestión y administración y no al control y/o mantenimiento, que puede o no ser tercerizado por el estado.

[5] Ver Recomendación UIT-T X.200. "Redes de datos y comunicación entre sistemas abiertos. Interconexión entre sistemas abiertos – Modelo y Notación". Unión Internacional de Telecomunicaciones. Sector de Normalización de las telecomunicaciones.

servicios de telefonía empresarial. Esto permite que distintas empresas puedan desarrollar sus funciones a lo largo de la cadena de valor[6].

60. Por su parte, tanto AVAYA como POSITRON e IPC no son responsables de la transmisión, emisión y recepción de la información (voz y/o datos) de sus clientes, en tanto les cabe dentro de sus funciones proveer a los usuarios de los bienes y servicios necesarios para iniciar la comunicación. Así, la mayor o menor capacidad de conexión que el cliente tenga a disposición (ancho de banda, cantidad de líneas telefónicas, etc.), de la cual va a depender la cantidad y calidad de la información que se pueda transportar, es un servicio que el cliente final demanda a su proveedor de servicios de telecomunicaciones; y que, desde el punto de vista de AVAYA e IPC, es una condición previa para el desarrollo de sus actividades.

61. Por lo dicho hasta aquí se entiende que, si bien las empresas ofrecen entre sus productos los elementos involucrados en la interconexión de la red de telefonía pública y la red privada interna[7], y que en este caso deben homologar los mismos ante el Registro de Actividades y Materiales de Telecomunicaciones (RAMATEL), que depende de la Comisión Nacional de Comunicaciones; no requieren proveerse de licencia para la prestación de servicios de telecomunicaciones. Esto es así, en tanto no gestionan elementos de la Red Pública de Telefonía (RPT).

62. En este sentido, y con el objetivo de hacer explícita la diferencia entre las empresas aquí analizadas y las licenciatarias de telecomunicaciones, se presenta a continuación los mercados de telecomunicaciones definidos por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia en dictámenes anteriores, y se compara los mismos con las actividades realizadas por las empresas analizadas en la presente operación.

---

[6] Ver, por ejemplo, declaraciones del representante de NORTEL en Audiencia Testimonial "La mayoría de los proveedores de soluciones de comunicaciones siguen estándares, y la interoperabilidad entre ellos esta dada por el cumplimiento de esos estándares. Es decir que la mencionada interoperabilidad estaría garantizada siempre y cuando se cumplan con los protocolos". Fs. 842.

[7] "Todas las empresas de telefonía empresarial que requieran conectar sus productos a la red de telefonía pública deben homologar las placas de comunicación (que son las que interpretan la información de entrada y salida) ante la CNC. Esas placas son las que permiten al conmutador interpretar la información que envía la prestadora pública." Declaraciones del representante de AVAYA en Audiencia Testimonial. Fs. 851.

4. Mercados relevantes en el sector Telecomunicaciones y la actividad de las partes.

63. Las empresas notificantes no participan en el mercado de telefonía fija como licenciatarias, en tanto no ofrece conexión a la red pública de telefonía. El cliente final, al cual se ofrece los servicios de administración de su red privada interna, comunicaciones financieras punto a punto o soluciones informáticas para organismos de seguridad pública, debe procurarse conexión con la Red Pública de Telefonía Nacional, para lo cual debe demandar numeración a los operadores de telefonía, como por ejemplo, Telefónica o Telecom. De esta manera las actividades realizadas por AVAYA, IPC y POSITRON no pueden ser consideradas como parte del mercado de telefonía fija.

64. La extensión y administración de la red de telecomunicaciones hacia el interior de las empresas a través de la provisión de equipos y soluciones de Contact Centers, referida oportunamente en párrafos anteriores al describir la actividad de AVAYA, como así también las soluciones de comunicación financieras y para organismos de seguridad, provistas por IPC y POSITRON respectivamente, tampoco pueden considerarse como involucradas en el mercado de transmisión de datos delimitado por esta Comisión Nacional en sus distintos análisis.

65. Específicamente, el servicio de transmisión de datos "consiste en la provisión de servicios de comunicaciones fijas para conformar una red privada"[8] entre dos puntos geográficos dispersos. "Esto significa que dichas redes no están interconectadas con la red de telefonía conmutada o Red Pública de Telefonía (RTPN)"[9]. Para ello el operador se vale de los medios físicos adecuados (sea alámbrico o inalámbrico) para la transmisión de la información y realiza la "gestión, control y administración, de modo que el prestador le brinde al cliente un producto acabado"[10]. De esta manera, el mercado de servicios de transmisión de datos está constituido por licenciatarios de telecomunicaciones que gestionan y

[8] Dictámen Nº 417 del 22/12/2004 "BELLSOUTH CORPORATION y TELEFÓNICA MÓVILES S.A." (Conc. 448)
[9] Ibíd.
[10] Ibíd.

administran una red (propia o de terceros) usada por el consumidor final (sector corporativo) para vincular puntos dispersos geográficamente.

66. Las actividades de AVAYA, POSITRON e IPC no están incluidas dentro del mercado de transmisión de datos así definido, en tanto las mismas requieren como condición previa, la existencia del medio físico iluminado para la prestación de su servicio. Como se dijo anteriormente, la provisión de equipos y soluciones de telecomunicación para las empresas se relacionan verticalmente con el licenciatario de telecomunicaciones, mientras que estas empresas se valen de la red de los operadores para desarrollar sus actividades, que en ocasiones requiere extender y administrar la red al interior de la firma agregando servicios de valor agregado a las telecomunicaciones[11].

67. A modo de ejemplo, si bien el servicio ofrecido por AVAYA tiene potencialmente dentro de sus cualidades la posibilidad de ofrecer "servicios de comunicaciones fijas para conformar una red privada"[12] hacia el interior de una firma; si la red privada se conformase entre dos puntos distantes geográficamente, dicha conexión requeriría de un enlace destinado a tal fin; es decir, de una obra civil (si es que no existiera previamente) y de un prestatario de servicios de telecomunicación que realice la gestión, control y administración de la red.

68. La necesidad del tendido de red y/o su gestión bajo los estándares adecuados, con sus consecuentes costos hundidos, economías de escala y/o de red, distingue la estructura técnica y de recursos humanos de las empresas de telefonía fija y transmisión de datos, de las empresas que ofertan equipos y soluciones de comunicación para empresas (AVAYA). De aquí que la competencia en estos mercados se desarrollen bajo distintas condiciones, desde el punto de vista de la regulación, y con distintos oferentes y demandantes.

69. Por otro lado, los mercados de provisión de equipos para red de telecomunicaciones han sido analizados por esta Comisión Nacional en el marco

---

[11] Dentro de estos servicios cabe mencionar a la distribución automática de llamadas, software de contacto multimedia, servicios de discado externo, agentes de rendimiento, servicios de conferencia, mensajería, etc.

[12] Dictámen Nº 417 del 22/12/2004 "BELLSOUTH CORPORATION y TELEFÓNICA MÓVILES S.A." (Conc. 448)

de la concentración económica NOKIA - SIEMENS[13]. En esta fusión se distinguieron los distintos mercados relevantes, determinados por el lugar en la red de telecomunicaciones (núcleo, acceso o transporte) y el tipo de comunicación (fija o móvil) de los equipos.

70. Muchas de las empresas que fabrican equipos para la red de acceso a Internet y telefonía pública, los cuales por sus características son demandados principalmente por operadores de telecomunicaciones, fabrican productos que componen la red privada de telecomunicaciones (telefonía empresarial y centros de contacto multimedia). Así, para las empresas como ALCATEL, NORTEL, CICSO y SIEMENS, AVAYA se presenta como un competidor de este nicho de mercado, en cuanto sus puntos de contacto se verifican en un segmento reducido y específico de su oferta[14].

71. Sin embargo, tanto en lo que refiere a las funciones que ocupan en la red de telecomunicaciones, como el desarrollo técnico y tecnológico necesario; los productos y servicios que componen los mercados de provisión de equipos para redes de telefonía pública y privada no pueden ser considerados como sustitutos, sea en su consideración por el lado de la demanda o por el lado de la oferta.

72. Así, para ejemplificar, un conmutador ubicado en la red pública de telefonía se distingue en sus funciones y capacidades de un conmutador utilizado en la red privada. El conmutador de red pública de telefonía, como por ejemplo del tipo TDM (Time Division Multiplexing), realiza el transporte de importantes volúmenes de información entre dos puntos de la red; mientras que el conmutador privado

---

[13] Dictamen Nº 606 del 21/05/2007. "NOKIA CORPORATION Y SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT".

[14] "Somos competidores (con AVAYA) principalmente en el rubro de telefonía y centros de contacto (IPCC). La competencia es telefonía IP empresarial, eso implica centrales IP, teléfonos IP. Hay otros pequeños puntos de competencia que son los conmutadores". Declaraciones del representante de CISCO en Audiencia Testimonial. Fs. 847.
"Además de centrales IP y teléfonos IP, dentro de este mercado entraría mensajería de voz, soluciones de centro de contacto IP y soluciones de colaboración en grupos de trabajo, por ejemplo, una teleconferencia entre 5 o 6 partes para compartir presentaciones y documentos en general. AVAYA para nosotros es un competidor en el mercado de la voz, es un nicho en el cual se ubica AVAYA porque se focaliza en ese mercado, no salieron a competir en el mercado de provisión de equipos para telefonía pública o de provisión de equipos para soluciones de banda ancha. Es nuestra principal competencia cuando tratamos de vender centro de contacto IP." Declaraciones del representante de CISCO en Audiencia Testimonial. Fs. 847.

(del tipo PBX – Private Branch Exchange) administra un volumen menor de líneas a las cuáles agrega funcionalidades (inteligencia). Para desarrollar estas funciones se requiere de un hardware y un software específico, "lo que permite a través de una línea pública establecer múltiples comunicaciones internas y por otro lado múltiples comunicaciones internas sin comunicarse con la red pública. El hardware de ambos conmutadores (red pública y red privada) son totalmente distintos, es decir, son incompatibles"[15].

73. A su vez, esta diferencia en las funcionalidades de los equipos de red pública y privada se refleja en las características de los demandantes en ambos mercados: mientras que en el primer caso es un negocio mayorista (destinado a empresas de telecomunicaciones), en el segundo el demandante es el consumidor final del servicio.

74. Es importante destacar que el negocio de provisión de equipos para la red de telecomunicaciones e Internet, dados los desarrollos técnicos y de recursos humanos y los requerimientos de capital fijo, con sus consecuentes costos hundidos; presenta mayores barreras a la entrada en comparación con el mercado de telefonía y soluciones de comunicación empresarial, donde el número de empresas competidoras es sensiblemente mayor.

75. Así, además de las empresas que participan en ambos mercados (provisión de equipos para la red pública y privada) como ser ALCATEL, NORTEL, CISCO y SIEMENS; al mercado de telefonía y soluciones de comunicación empresarial se agregan empresas como AVAYA, PANASONIC, ERICSSON y NEC, entre otros.

76. Como se desprende del análisis realizado hasta aquí, esta Comisión no considera que las actividades realizadas por IPC y POSITRON participen en un potencial mercado de telefonía y servicios empresariales, en el cual participa AVAYA.

5. Conclusión

77. Si bien los análisis precedentes son de utilidad para determinar el mercado en el cual se desempeña IPC y POSITRON, en tanto evidenciaron que las empresas

[15] Declaraciones del representante de AVAYA en Audiencia Testimonial. Fs. 853

notificantes no participan en el mercado de Telefonía Fija, Transmisión de Datos y Provisión de Equipos para Red Pública y de Internet; es conveniente agregar algunos considerandos adicionales sobre la relación existente entre los mercados en los cuales participan AVAYA, por un lado, e IPC y POSITRON por el otro.

78. En este sentido, es dable destacar que, a pesar de que IPC provee equipos y soluciones de telecomunicaciones, las distintas audiencias tomadas por esta Comisión en el marco de la presente investigación a las empresas que proveen equipos de telecomunicaciones para la red de Internet y de telefonía pública, como así también para la red privada del cliente, no reconocieron a ésta como competidora. En efecto, y como fuera desarrollado anteriormente, la oferta de la empresa se caracteriza por productos que incorporan soluciones de telecomunicación específicas para el mercado financiero (operadores de bolsa y mesas de dinero), y no para el sector corporativo en general.

79. Los equipos de telefonía fabricados por IPC se distinguen con respecto a los fabricados por AVAYA no solo por el desarrollo de servicios específicos, los cuales incrementan sustancialmente el costo de los equipos (turrets), sino también porque éstos equipos están destinados a conformar una red privada sin conexión con la red pública, lo cual permite mantener a la comunicación en curso libre de interferencias y filtraciones, acorde a los estándares de confidencialidad exigidos por la actividad.

80. De esta manera, el demandante de las soluciones de IPC debe procurarse la conectividad con la red pública por medio de un prestador de telefonía y, eventualmente, de servicios de telefonía empresarial, como los ofrecidos por AVAYA, para establecer una comunicación a través de la Red Pública de Telefonía (RTPN). De esta manera, los servicios ofrecidos por AVAYA e IPC son, desde el punto de vista de la demanda, complementarios.

81. Las partes han notificado que, además de la fabricación de productos que por sus características implican un inversión de nuevas características, AVAYA requeriría un equipo de investigación y desarrollo específico (distinto al utilizado para desarrollar sus productos), lo cual demandaría importantes inversiones en capital

fijo y recursos humanos, y un plazo no menor de 2 o 3 años para ingresar al mercado de IPC.

82. Por su parte, los productos ofrecidos por POSITRON se componen de software con desarrollos específicos, montados sobre el hardware adecuado, destinado a la clasificación y ruteo de la llamadas provenientes de los demandantes de los servicios de seguridad pública, hacia las instituciones o agencias previstas con antelación. Los desarrollos del software específico para la administración de llamadas de emergencia, que refiere a una actividad particular ubicada en el nexo entre los mercados informáticos y de telecomunicaciones, hacen que los productos POSITRON no puedan considerarse como sustitutos de los ofrecidos por AVAYA.

83. Así, aunque esta Comisión Nacional no considera necesario a la luz de la presente operación definir en términos estrictos cada uno de los mercados relevantes en los que participan las empresas notificantes, a partir del análisis de las actividades realizadas por POSITRON e IPC, por el lado de las partes compradores, y AVAYA; se observa que las empresas notificantes participan en distintos mercados relevantes.

84. De esta manera, no existiendo relaciones de sustitución entre los productos comercializados por las empresas notificantes, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda y en virtud de todo lo expuesto, no se advierten elementos en la operación bajo análisis que puedan despertar preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

V. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS

85. Habiendo analizado los instrumentos legales aportados por las partes a los efectos de esta operación, no se advierte en los mismos la existencia de cláusulas accesorias restrictivas de la competencia.

VI. CONCLUSIONES

86. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración

económica notificada no infringe el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, toda vez que de los elementos reunidos en las presentes actuaciones nos se desprende que tenga entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

87. Por ello, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR autorizar la operación de concentración económica consistente en la toma de control por parte de las empresas SILVER LAKE PARTNERS III, L.P. y TPG PARTNERS V, L.P. en la empresa AVAYA CORP., al fusionarse esta última y pasar a depender completamente de una subsidiaria controlada por las anteriores empresas citadas.

Lic. JOSE A. SBATTELLA
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

MAURICIO BUTERA
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Dra. VICTORIA DIAZ VERA
PRO SECRETARIO LETRADO
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA