

# **VERSIÓN PÚBLICA**

**Unidad administrativa que elabora:**Dirección General de Concentraciones

### Descripción del documento:

Versión pública de la resolución del expediente CNT-072-2017

Tipo de información que contiene y fundamento legal:

Información confidencial

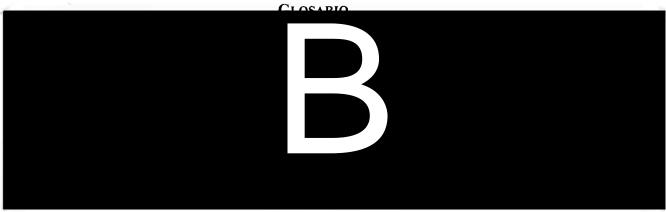
La información testada con la letra "B", es **confidencial** en términos de los Artículos 3, fracción IX, 124 y 125 de la *Ley Federal de Competencia Económica*, ya que fue entregada con ese carácter a la Comisión y se trata de información que puede causar un daño o perjuicio en la posición competitiva de su titular.

Páginas que contienen información confidencial: 1 a 5, 11, 13 a 48, 50 a 161





Ciudad de México, a diez de mayo de dos mil dieciocho.- Visto el expediente administrativo al rubro citado, el Pleno de esta Comisión Federal de Competencia Económica ("Comisión" o "COFECE"), en sesión ordinaria celebrada el mismo día, con fundamento en los artículos 28, párrafos décimo cuarto y vigésimo, fracciones I y IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos ("CPEUM"); 1, 2, 4, 10, 12, fracciones I, X y XXX, 58, 59, 61, 63, 64, 86, fracción I, 87 y 90, fracción V, de la Ley Federal de Competencia Económica ("LFCE"); 1, 5, 6, 7, 8, 16 y 30 de las Disposiciones Regulatorias de la Ley Federal de Competencia Económica ("DRLFCE" o "Disposiciones Regulatorias"); 2, 4, fracción I, y 5, fracciones I, VI, XXI y XXXIX, del Estatuto Orgánico de la Comisión Federal de Competencia Económica ("Estatuto"), 3 resolvió de acuerdo a los antecedentes y consideraciones de derecho que a continuación se expresan.



- Calorex: Calentadores de América, S.A. de C.V.
- Comisión o COFECE: Comisión Federal de Competencia Económica.

В

• CPEUM: Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

B

- EUA: Estados Unidos de América.
- Fluida: Fluida, S.A. de C.V.

• Futurum: Futurum. Inc.

B

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Publicado en el DOF el ocho de julio de dos mil catorce y su modificación publicada en el mismo medio oficial el veintisiete de octubre de dos mil diecisiete.



<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Publicada en el Diario Oficial de la Federación ("DOF") el veintitrés de mayo de dos mil catorce, modificada mediante Decreto publicada en el mismo medio informativo el veintisiete de enero de dos mil diecisiete.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Publicadas en el DOF el diez de noviembre de dos mil catorce, y reformadas mediante Decreto Publicado en el medio de difusión referido el cinco de febrero de dos mil dieciséis.



- GIS: Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.
- GRheem: Paloma Co., Ltd. y sus subsidiarias.

В

• INGIS: INGIS, S.A. de C.V.

В

• JV: Joint Venture o vehículo de coinversión.

B

- Norte América: La región comprendida por Canadá, EUA y México.
- Paloma: Paloma Co., Ltd.
- PINSA: Pistones Industriales, S.A. de C.V.
- Rheem Manufacturing: Rheem Manufacturing Company
- Rheem Holding: Rheem U.S. Holding Inc.

B

- TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- WHTC: Water Heating Technologies Corp.

### I. ANTECEDENTES

**Primero.** El veintitrés de junio de dos mil diecisiete, Rheem Manufacturing, Rheem Holding, GIS, INGIS y Futurum ("los notificantes" o las "Partes"), notificaron a la Comisión su intención de realizar una concentración en términos del artículo 90 de la LFCE (el "Escrito de Notificación").

Segundo. Por acuerdo de tres de julio de dos mil diecisiete, notificado personalmente el cinco de julio del mismo año, esta Comisión tuvo por presentados el Escrito de Notificación y los documentos que al mismo acompañaron. Asimismo, previno a los notificantes para que presentaran la información faltante, toda vez que la notificación no reunió los requisitos a los que se refieren las fracciones III, IV, VII, VIII, IX y XI, del artículo 89 de la LFCE (el "Acuerdo de Prevención").

**Tercero.** El dos de agosto de dos mil diecisiete, las Partes solicitaron una prórroga para desahogar el Acuerdo de Prevención. Dicha prórroga fue otorgada mediante acuerdo de tres de agosto de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del siete de agosto del mismo año, por el plazo de diez días hábiles adicionales, contados a partir del día hábil siguiente al surtimiento de efectos de la notificación de dicho acuerdo.







Cuarto. El tres de agosto de dos mil diecisiete, las Partes presentaron parte de la información y documentación solicitada en el Acuerdo de Prevención.

Quinto. El ocho de agosto de dos mil diecisiete, el apoderado legal de Rheem Manufacturing autorizó a diversas personas físicas, en términos de lo establecido en el artículo 111, párrafo segundo, de la LFCE.

Sexto. El diecisiete de agosto de dos mil diecisiete, las Partes presentaron la totalidad de la información y documentación solicitada mediante el Acuerdo de Prevención.

**Séptimo.** De conformidad con el numeral Sexto del acuerdo de veintiuno de agosto de dos mil diecisiete, y en cumplimiento a la fracción VII, inciso b, del artículo 90 de la LFCE, esta Comisión emitió el Acuerdo de Recepción a Trámite a partir del diecisiete de agosto del mismo año. El acuerdo se notificó por lista el veintitrés de agosto de dos mil diecisiete.

Octavo. El veinticinco de agosto de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes presentó información complementaria para coadyuvar al análisis de la concentración. Asimismo, por acuerdo de treinta de agosto de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del treinta y uno de agosto del mismo año, se tuvieron por presentados el escrito de veinticinco de agosto de dos mil diecisiete y los documentos que al mismo acompañaron.

**Noveno.** Mediante Oficio DGC-CFCE-2017-101 de cuatro de septiembre de dos mil diecisiete (el "Oficio"), notificado personalmente el mismo día, se requirió a los notificantes para que presentaran información adicional conforme a lo establecido en el artículo 90, fracción III, párrafos primero y segundo de la LFCE.

**Décimo.** De conformidad con el artículo 90, fracción III, párrafos tercero y cuarto de la LFCE, esta Comisión requirió información adicional a terceros, de acuerdo con la información que se expresa a continuación:

No. De Oficio DGC-CFCE- 2017-		Fechas							
	Agente Económico	Oficio	Notificación	Desahogo	Solicitud pròrroga	Acuerdo Prórroga (Notificación)	Acaerdo Desahogo	Notificación Acuerdo Desabogo	
119		11/09/2017	26/09/2017	30/10/2017	11/10/2017	13/10/2017 (13/10/2017)	7/11/2017	9/11/2017	
120	K	11/09/2017	28/09/2017	27/10/2017	12/10/2017	13/10/2017 (13/10/2017)	1/11/2017		
121		11/09/2017	25/09/2017	9/10/20174			12/10/2017	13/10/2017	
123		11/09/2017	21/09/2017	24/10/20175	5/10/2017	9/10/2017	30/10/2017	2/11/2017	

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Mediante escritos presentados el cuatro y cinco de octubre de dos mil diecisiete, una persona quien se ostentó, sin acreditar su personalidad como representante legal de presentó diversa información y documentación a efecto de desahogar el Oficio. Asimismo, por escrito presentado el nueve de octubre de dos mil diecisiete, el representante legal de presentó documentación para acreditar su personalidad.

Mediante acuerdo de nueve de octubre de dos mil diecisiete, notificado por comparecencia el mismo día, esta Comisión previno a quien se ostentó como apoderado legal de para que, en el plazo de cinco días hábiles contados a partir del día hábil siguiente al surtimiento de efectos de la notificación del acuerdo, acreditará debidamente su personalidad en los términos señalados en el artículo 111, primer párrafo de la LFCE.



Section Woman		Fechus							
No. De Oficio DGC-CFCE- 2017-	Agente Económico	Officio	Notificación	Desahogo	Solicitud prórroga	Aruerdo Prórroga (Notificación)	Acuerdo Desahogo	Notificación Acuerdo Desahogo	
						(9/10/2017)			
124		11/09/2017	19/09/2017	23/10/2017	6/10/2017	9/10/2017 (10/10/2017)	24/10/2017	26/10/2017	
125		11/09/2017	25/09/2017	10/10/2017			17/10/2017	17/10/2017	
126		11/09/2017	28/09/2017	.27/10/2017	12/10/2017	13/10/2017 (13/10/2017)	31/10/2017		
127		11/09/2017	28/09/2017	31/10/20176	13/10/2017	16/10/2017 17/10/2017	10/11/2017	27/11/2017	
128		11/09/2017	26/09/2017	10/10/2017			16/10/2017	17/10/2017	
129		11/09/2017	28/09/2017	15/11/2017 <sup>7</sup>	11/10/2017	13/10/2017 (13/10/2017)	16/11/2017	22/11/2017	
130		11/09/2017	26/09/2017	11/10/20178			16/10/2017	17/10/2017	
131		11/09/2017	26/09/2017	9/10/20179			17/10/2017	17/10/2017	
132		11/09/2017	5/10/2017	19/10/201710			23/10/2017	26/10/2017	
133		11/09/2017	18/09/2017	19/10/201711	3/10/2017	4/10/2017	23/10/2017	26/10/2017	

Por escrito y anexos presentados el diecisiete de octubre de dos mil diecisiete, el apoderado legal de presentó documentación para acreditar su personalidad y solicitó, respecto del escrito de cinco de octubre de dos mil diecisiete, adherirse y ratificar: i) la solicitud de prórroga, en todos sus términos y condiciones; ii) las personas autorizadas en términos de los párrafos segundo y tercero del artículo 111 de la LFCE; iii) el domicilio para oír y recibir todo tipo de notificaciones y documentos; y iv) la solicitud de confidencialidad.

6 Mediante escrito presentado el trece de octubre de dos mil diecisiete, el apoderado legal de presentó documentación para acreditar su personalidad y solicitó la compulsa y devolución del instrumento notarial. Por acuerdo de ocho de noviembre de dos mil diecisiete, notificado mediante lista publicada el mismo día, se ordenó la certificación de los cotejos y se autorizó la devolución del original del instrumento notarial.

original del instrumento notarial.

<sup>7</sup> Por escrito presentado el treinta de octubre de dos mil diecisiete, el apoderado legal de documentación mediante la cual pretendió dar respuesta al Oficio DGC-CFCE-2017-129.

Mediante acuerdo de dos de noviembre de dos mil diecisiete, notificado personalmente el ocho de noviembre del mismo año, esta Comisión reiteró la orden contenida en el Oficio DGC-CFCE-2017-129 a la efecto de que, en un plazo de cinco días hábiles, contados a partir del día hábil siguiente a aquel en que surtiera efectos la notificación del acuerdo, presentará la totalidad de la información y documentación.

Mediante escrito presentado el nueve de octubre de dos mil diecisiete, una persona quien se ostentó, sin acreditar su personalidad como representante legal de presentó diversa información y documentación de desahogar el Oficio. Asimismo, por escrito presentado el once de octubre de dos mil diecisiete, el representante legal de personalidad.

<sup>9</sup> Mediante escrito presentado el doce de octubre de dos mil diecisiete solicitó la devolución del instrumento notarial presentado previo cotejo y certificación. Por acuerdo de veinticinco de octubre de dos mil diecisiete, notificado mediante lista publicada el veintiséis de octubre del mismo año, se ordenó la certificación de los cotejos y se autorizó la devolución del original del instrumento notarial.

10 Mediante escrito presentado el diez de noviembre de dos mil diecisiete, el apoderado legal de solicitó la clasificación de la información presentada. Por acuerdo de trece de noviembre de dos mil diecisiete, notificado mediante lista publicada el quince de noviembre del mismo año, se tuvo por presentado el escrito de diez de noviembre de dos mil diecisiete y se identificó como confidencial la información solicitada.

Por escrito presentado el veintiséis de enero de dos mil dieciocho, el apoderado legal de presentó información complementaria para coadyuvar al análisis de la concentración. Al respecto, por acuerdo de primero de febrero de dos mil dieciocho, notificado por lista mismo día, se tuvo por presentado el escrito de veintiséis de enero de dos mil dieciocho.

11 Mediante escrito presentado el veintisiete de febrero de dos mil dieciocho, una persona autorizada por para oír y recibir toda clase de avisos, documentos y notificaciones. Al respecto, por acuerdo de veintiocho de febrero de dos mil





No. De Oficio DGC-CFCE- 2017-		Fechas							
	Agente Económico	Officia	Notificación	Desahogo	Solicitud prórroga	Acuerdo Prórroga (Notificación)	Acuerdo Desahogo	Notificación Acuerdo Desabogo	
						(4/10/2017)			
134	R	11/09/2017	22/09/2017	26/10/2017	9/10/2017	10/10/2017 (11/10/2017)	30/10/2017	2/11/2017	
153		19/10/2017	25/10/2017	24/11/2017 <sup>12</sup>	7/11/2017	7/11/2017 (9/11/2017)	4/12/2017	6/12/2017	

**Décimo Primero.** El veintidós de septiembre de dos mil diecisiete, GIS, INGIS y Futurum presentaron información complementaria para el análisis de la concentración. Asimismo, por acuerdo de veintiocho de septiembre de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del veintinueve de septiembre del mismo año, se tuvieron por presentados el escrito de veintidós de septiembre de dos mil diecisiete y los documentos que al mismo acompañaron.

**Décimo Segundo.** El veintiséis de septiembre de dos mil diecisiete, las Partes solicitaron una prórroga por el plazo de quince días hábiles adicionales al término originalmente concedido para desahogar el Oficio. Mediante acuerdo de veintisiete de septiembre de dos mil diecisiete, notificado personalmente el veintiocho de septiembre del mismo año, esta Comisión otorgó una prórroga por el plazo de quince días hábiles adicionales para desahogar el Oficio, contados a partir del día hábil siguiente al vencimiento del plazo inicialmente otorgado.

**Décimo Tercero.** Mediante acuerdo de cuatro de octubre de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del cinco de octubre del mismo año, esta Comisión realizó diversas aclaraciones sobre del acuerdo de veintisiete de septiembre de dos mil diecisiete, <sup>13</sup> el cual fue notificado el veintiocho de septiembre de dos mil diecisiete. Por lo anterior, el plazo de quince días hábiles adicionales para dar contestación al Oficio vencía el veinte de octubre de dos mil diecisiete.

**Décimo Cuarto.** El doce de octubre de dos mil diecisiete, el apoderado legal de Rheem Manufacturing y Rheem Holding presentó parte de la información y documentación requerida mediante el Oficio.

dieciocho, notificado por lista publicado el dos de marzo de dieciocho, esta Comisión tuvo por señalado el nuevo domicilio de para oúr y recibir toda clase de avisos, documentos y notificaciones.

para oír y recibir toda clase de avisos, documentos y notificaciones.

12 Mediante escrito presentado el tres de noviembre de dos mil diecisiete, el representante legal de autorizó a diversas personas físicas en términos de lo establecido en el artículo 111, párrafos segundo y tercero de la LFCE. Asimismo, señaló domicilio para oír y recibir notificaciones. Al respecto, por acuerdo de seis de noviembre de dos mil diecisiete, notificado personalmente el siete de noviembre del mismo año, se tuvo por presentado el escrito de tres de noviembre de dos mil diecisiete y por autorizadas a las personas indicadas en dicho escrito.

Por escrito presentado el siete de noviembre de dos mil diecisiete, una persona autorizada en términos del segundo párrafo de artículo 111 de la LFCE por Boresentó parte de la información requerida mediante el Oficio DGC-CFCE-2017-153.

Mediante escrito presentado el doce de diciembre de dos mil diecisiete, una persona autorizada en términos del segundo párrafo de artículo 111 de la LFCE por presentó información complementaria para coadyuvar al análisis de la concentración. Al respecto, por acuerdo de tres de enero de dos mil diecischo, notificado personalmente mismo día, se tuvo por presentado el escrito de doce de diciembre de dos mil diecisiete.

13 Dichas aclaraciones versaron sobre el día a partir del cual comenzó a correr el plazo para el desahogo del Oficio de requerimiento de información adicional, mismo que corrió del dos al veinte de octubre de dos mil diecisiete.







**Décimo Quinto.** El doce de octubre de dos mil diecisiete, las Partes señalaron un nuevo domicilio para oír y recibir toda clase de avisos, documentos y notificaciones. Al respecto, por acuerdo de diecisiete de octubre de dos mil diecisiete, notificado por lista del mismo día, esta Comisión tuvo por señalado el nuevo domicilio de los notificantes para oír y recibir toda clase de avisos, documentos y notificaciones.

**Décimo Sexto.** Por escrito presentado el veinte de octubre de dos mil diecisiete, una persona autorizada por GIS, INGIS y Futurum en términos del segundo párrafo del artículo 111 de la LFCE, presentó diversa información y documentación para dar contestación al Oficio.

**Décimo Séptimo.** Mediante acuerdo de primero de noviembre de dos mil diecisiete, que se notificó por lista el dos de noviembre del mismo año, se tuvo por desahogado el requerimiento hecho mediante el Oficio.

**Décimo Octavo.** Por escritos presentados el diez y quince de noviembre, ambos de dos mil diecisiete, el apoderado legal de Rheem Manufacturing y Rheem Holding, presentó información complementaria para el análisis de la concentración. Asimismo, por acuerdo de dieciséis de noviembre de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del diecisiete de noviembre del mismo año, se tuvieron por presentados los escritos de diez y quince de noviembre, ambos de dos mil diecisiete y los documentos que a los mismos acompañaron.

**Décimo Noveno.** El veintiocho de noviembre de dos mil diecisiete, una persona autorizada por GIS, INGIS y Futurum en términos del segundo párrafo del artículo 111 de la LFCE, presentó información complementaria para el análisis de la concentración. Asimismo, por acuerdo de once de diciembre de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del trece de diciembre del mismo año, se tuvieron por presentados el escrito de veintiocho de noviembre de dos mil diecisiete y los documentos que al mismo acompañaron.

Vigésimo. El seis de diciembre de dos mil diecisiete, las Partes presentaron información complementaria para el análisis de la concentración. Asimismo, por acuerdo de once de diciembre de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del trece de diciembre del mismo año, se tuvieron por presentados el escrito de seis de diciembre de dos mil diecisiete y el documento que al mismo acompañó.

Vigésimo Primero. El siete de diciembre de dos mil diecisiete, Rheem Manufacturing y Rheem Holding presentaron información complementaria para el análisis de la concentración. Asimismo, por acuerdo de once de diciembre de dos mil diecisiete, notificado mediante publicación en lista del trece de diciembre del mismo año, se tuvieron por presentados el escrito de siete de diciembre de dos mil diecisiete y el documento que al mismo acompañó.

Vigésimo Segundo. Mediante acuerdo emitido el veinticuatro de enero de dos mil dieciocho por el Secretario Técnico de esta Comisión, se amplió el plazo de sesenta días hábiles para resolver la concentración por cuarenta días hábiles adicionales, contados a partir del día hábil siguiente al vencimiento del plazo original. El acuerdo de ampliación se notificó personalmente el treinta de enero de dos mil dieciocho, para lo cual precedió citatorio de fecha veintinueve de enero de dos mil dieciocho, toda vez que la persona con quien se entendió la diligencia señaló que ninguna de las







veintiséis personas autorizadas para oír y recibir notificaciones se encontraba en el domicilio señalado.

Vigésimo Tercero. Por escrito presentado el seis de febrero de dos mil dieciocho, el representante común de los notificantes solicitó a la Comisión hacer constar que no tenía objeción respecto de la operación radicada en el expediente número CNT-072-2017. Lo anterior, de conformidad con el párrafo primero de la fracción V del artículo 90 de la LFCE y el artículo 28 de las Disposiciones Regulatorias.

Vigésimo Cuarto. Mediante acuerdo emitido el siete de febrero de dos mil dieciocho por el Secretario Técnico de esta Comisión, notificado el nueve de febrero del mismo año, se acordó que el plazo para emitir resolución no había vencido, sino hasta el cinco de abril de dos mil dieciocho, por lo que determinó inaplicable el supuesto previsto en el párrafo primero de la fracción V del artículo 90 de la LFCE.

Vigésimo Quinto. Mediante acuerdo de veinte de febrero de dos mil dieciocho, notificado personalmente el veintidós de febrero del mismo año, el Secretario Técnico de esta Comisión citó a entrevista a los notificantes, el veintiséis de febrero de dos mil dieciocho a las dieciséis horas con treinta minutos, en las oficinas de la Comisión, a efecto de comunicarles los posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia que presenta la operación.

Vigésimo Sexto. El veintiséis de febrero de dos mil dieciocho, a la hora acordada, se presentó en las oficinas de esta Comisión el representante común de las Partes, en virtud de lo ordenado mediante el acuerdo señalado en el numeral inmediato anterior. El Secretario Técnico comunicó a las Partes, por conducto del representante común, que la operación presenta posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia. En el acta levantada al efecto se asentó que todas las preguntas, dudas y cuestiones planteadas por el representante común fueron atendidas de conformidad, y que él mismo fue conocedor de los posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia derivados de la operación notificada.

Vigésimo Séptimo. Por escrito presentado el nueve de marzo de dos mil dieciocho, las Partes presentaron una propuesta de condiciones con el propósito de evitar que como resultado de la concentración se disminuya, dañe o se impida el proceso de competencia y libre concurrencia, y atender los posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia comunicados por el Secretario Técnico de esta Comisión a las Partes.

Vigésimo Octavo. Por acuerdo de doce de marzo de dos mil dieciocho, esta Comisión tuvo por presentada la propuesta de condiciones. Asimismo, se informó a los notificantes que el plazo con el que cuenta esta Comisión para resolver la concentración radicada en el expediente en que se actúa quedó interrumpido el nueve de marzo de dos mil dieciocho, con la presentación de la propuesta de condiciones, por lo que el plazo de sesenta días con los que cuenta esta Comisión para emitir su resolución comenzó a contar desde su inicio a partir de esa fecha. El acuerdo fue notificado personalmente el dieciséis de marzo de dos mil dieciocho.

Vigésimo Noveno. El diez de abril de dos mil dieciocho, las Partes presentaron una modificación a la propuesta inicial de condiciones presentada el nueve de marzo de dos mil dieciocho para atender







los posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia comunicados por el Secretario Técnico de esta Comisión a las Partes.

Trigésimo. Por acuerdo de dieciséis de abril de dos mil dieciocho, esta Comisión tuvo por presentada la modificación a la propuesta inicial de condiciones. Asimismo, se informó a los notificantes que el plazo con el que cuenta esta Comisión para resolver la concentración radicada en el expediente en que se actúa, quedó interrumpido el diez de abril de dos mil dieciocho, con la presentación de la modificación a la propuesta inicial de condiciones, por lo que el plazo de sesenta días con los que cuenta esta Comisión para emitir su resolución comenzó a contar desde su inicio a partir de esa fecha. El acuerdo fue notificado personalmente el dieciocho de abril del dos mil dieciocho.

**Trigésimo Primero.** El veinticuatro de abril de dos mil dieciocho, el apoderado legal de Rheem Manufacturing y Rheem Holding, presentó información adicional para coadyuvar en el análisis de la operación notificada. Asimismo, por acuerdo de veinticuatro de abril de dos mil dieciocho, notificado mediante publicación en lista del dos de mayo del mismo año, se tuvo por presentado el escrito de veinticuatro de abril de dos mil dieciocho y el documento que al mismo acompañó.

**Trigésimo Segundo.** El dos de mayo de dos mil dieciocho, el apoderado legal de Rheem Manufacturing, y una persona autorizada por GIS, INGIS y Futurum en términos del segundo y tercer párrafo del artículo 111 de la LFCE, autorizaron a diversas personas en términos del segundo y tercer párrafo del artículo 111 de la LFCE.

Trigésimo Tercer. El cuatro de mayo de dos mil dieciocho, el representante común de las Partes presentó las que sostuvo eran ciertas precisiones y aclaraciones relacionadas con la modificación a la propuesta inicial de condiciones de diez de abril de dos mil dieciocho. Asimismo, por acuerdo de siete de mayo de dos mil dieciocho, notificado mediante publicación en lista del nueve de mayo del mismo año, se tuvieron por presentados los escritos de dos y cuatro de mayo, todos de dos mil dieciocho.

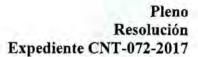
#### II. CONSIDERACIONES DE DERECHO

Primera. El artículo 28 de la CPEUM establece que el Estado Mexicano cuenta con la: "(...) Comisión Federal de Competencia Económica, (...) órgano autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que tendrá por objeto garantizar la libre competencia y concurrencia, así como prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, en los términos que establecen esta Constitución y las leyes (...)".

El artículo 1 de la LFCE señala que esa norma es reglamentaria del artículo 28 de la CPEUM en materia de libre concurrencia, competencia económica, monopolios, prácticas monopólicas y concentraciones, es de orden público e interés social, aplicable a todas las áreas de la actividad económica y de observancia general en toda la República.

En el mismo sentido, el artículo 2 de la LFCE dispone que ese ordenamiento tiene por objeto promover, proteger y garantizar la libre concurrencia y la competencia económica, así como prevenir, investigar, combatir, perseguir con eficacia, castigar severamente y eliminar los monopolios, las







prácticas monopólicas, las concentraciones ilícitas, las barreras a la libre concurrencia y la competencia económica, y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados.

El artículo 4 de la LFCE señala que están sujetos a esa Ley todos los agentes económicos, es decir, las personas físicas o morales, con o sin fines de lucro, dependencias y entidades de la administración pública federal, estatal o municipal, asociaciones, cámaras empresariales, agrupaciones de profesionistas, fideicomisos o cualquier otra forma de participación en la actividad económica.

El artículo 61 de la LFCE señala que: "(...) se entiende por concentración la fusión, adquisición del control o cualquier acto por virtud del cual se unan sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos o activos en general que se realice entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos (...)". Asimismo, señala que la Comisión no autorizará o en su caso investigará y sancionará aquellas concentraciones cuyo objeto o efecto sea "(...) disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia (...)" respecto de bienes o servicios iguales, similares o sustancialmente relacionados.

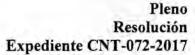
Así, el artículo 62 de la LFCE señala que se consideran ilícitas aquellas concentraciones que tengan por objeto o efecto "(...) obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia o la competencia económica.". Al respecto, el artículo 64 de la LFCE establece como indicios de una concentración ilícita, que: "(...) I. Confiera o pueda conferir al fusionante, al adquirente o Agente Económico resultante de la concentración, poder sustancial en los términos de esta Ley, o incremente o pueda incrementar dicho poder sustancial, con lo cual se pueda obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia y la competencia económica; II. Tenga o pueda tener por objeto o efecto establecer barreras a la entrada, impedir a terceros el acceso al mercado relevante, a mercados relacionados o a insumos esenciales, o desplazar a otros Agentes Económicos; o III. Tenga por objeto o efecto facilitar sustancialmente a los participantes en dicha concentración el ejercicio de conductas prohibidas por esta Ley, y particularmente, de las prácticas monopólicas."

El análisis de concentraciones ordenado por la LFCE tiene un carácter preventivo, es por ello que previo a la realización de una concentración, se requiere de la autorización de la Comisión en aquellos casos que actualizan los supuestos del artículo 86 de dicho ordenamiento. La H. Suprema Corte de Justicia de la Nación reconoció las facultades preventivas concedidas por la LFCE al establecer:

"Por otra parte, tampoco es exacto que la ley sancione las concentraciones cuando el riesgo para la libre concurrencia o la competencia sea potencial, no real, pues el análisis detallado de los textos legales transcritos revela que las concentraciones se declaran prohibidas siempre que confieran a las Partes un poder real sobre el mercado que les permita dañar, disminuir o impedir aquéllas [la libre concurrencia o la competencia].

Basta que esas operaciones confieran <u>el poder de influir sobre el mercado con</u> infracción a las reglas de la libre concurrencia, para que deba estimarse que la conducta queda comprendida en la hipótesis prevista en la parte final del artículo 28 constitucional en donde se establece que la ley castigará: "todo acuerdo, procedimiento o combinación de los productores, industriales, comerciantes o empresarios de servicios, que de cualquier manera hagan, para evitar la libre concurrencia o la competencia entre sí y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados y, en general, todo lo que







constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social", sobre todo si se advierte que el propósito del Constituyente ha sido combatir, no sólo en vía represiva, sino también preventiva, las conductas que pongan en peligro la integridad de los bienes jurídicos que tutela, con prescindencia de que los efectos lesivos sobre el mercado se actualicen en cada caso concreto, pues esperar a que ello ocurriera significaría permitir que las conductas anticompetitivas produjeran consecuencias de grave perjuicio para la sociedad." <sup>14</sup> [Énfasis añadido].

En el mismo sentido, el Primer Tribunal Colegiado de Circuito en Materia Administrativa Especializado en Competencia Económica, Radiodifusión y Telecomunicaciones, con residencia en el Distrito Federal (ahora Ciudad de México) y jurisdicción en toda la República ha sostenido la tesis I.1o.A.E.83 A (10a.) que se transcribe a continuación:

"COMPETENCIA ECONÓMICA. EN TÉRMINOS DE LA LEY FEDERAL RELATIVA ABROGADA, LAS CONCENTRACIONES REQUIEREN DE UN ANÁLISIS EX ANTE PARA SU AUTORIZACIÓN. La política regulatoria en materia de competencia económica se caracteriza por ser el conjunto de actuaciones públicas tendentes a la observancia y seguimiento del sector, a la supervisión de las empresas reguladas, a la adjudicación de derechos y la concreción de sus obligaciones, a la inspección de la actividad, así como a la resolución de conflictos, entre otros aspectos. Así, la concentración de agentes económicos se encuentra regida por disposiciones de naturaleza económica-regulatoria, en la medida en que su realización está condicionada a la autorización (sanción) que emita la administración pública, a partir del análisis de diversos elementos, como son el poder que los involucrados ejerzan en el mercado relevante, el grado de concentración y sus efectos, la participación de otros agentes económicos, la eficiencia del mercado, así como otros criterios e instrumentos analíticos previstos en las disposiciones regulatorias y en otros criterios técnicos. De acuerdo con lo anterior, el análisis para la autorización de concentraciones en términos de la Ley Federal de Competencia Económica abrogada, requiere de un componente económico cuya metodología se basa en un análisis ex ante, el cual considera las consecuencias dinámicas que las decisiones actuales generarán en la actividad futura de los agentes económicos en el mercado de que se trate, a diferencia del tradicional análisis legal dirigido a la solución de controversias, el cual parte de una perspectiva ex post, en la cual la decisión judicial de casos atiende a eventos pasados". 15

Por ende, la Comisión tiene a su cargo la prevención de concentraciones cuyo objeto o efecto sea disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia. Asimismo, está facultada para impugnar y sancionar aquellas concentraciones y actos jurídicos derivados de éstas, cuyo objeto o

<sup>14</sup> Resolución del Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación ("SCJN") de quince de mayo de dos mil, emitida en el amparo en revisión 2617/96, promovido por la empresa Grupo Warner Lambert, S.A. de C.V.

<sup>15</sup> Época: Décima Época, Registro: 2010173. Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito. Tipo de Tesis: Aislada. Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Libro 23, Octubre de 2015, Tomo IV, Materia(s): Administrativa, Página: 3830. Amparo en revisión 73/2015. Corporativo Vasco de Quiroga, S.A. de C.V. 9 de julio de 2015. Unanimidad de votos. Ponente: Patricio González-Loyola Pérez. Secretario: Mario Jiménez Jiménez.



efecto sea disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia, en la producción, distribución y comercialización de bienes y servicios en la República Mexicana.

Segunda. Para el análisis de la concentración notificada, en la presente resolución la Comisión define el mercado relevante de conformidad con el artículo 58 de la LFCE, así como con el artículo 5 de las DRLFCE, esto es partiendo de la base de los productos o servicios que ofrecen los agentes económicos involucrados, identificando los posibles sustitutos, costos de distribución y de sus insumos, los costos y probabilidades de que los usuarios acudan a otros mercados y las restricciones económicas y normativas que limiten el acceso de usuarios a fuentes de abasto alternativas. Igualmente determina la dimensión geográfica de tal mercado. Posteriormente, esta Comisión evalúa la participación de los agentes involucrados en la operación en el mercado relevante, la existencia de barreras a la entrada, la existencia y poder de sus competidores, la posibilidad del acceso a fuentes de insumos, así como su comportamiento reciente, a fin de determinar si tienen poder sustancial en los mercados relevantes. Asimismo, se analizan los efectos que la concentración generaría en el mercado relevante, así como en otros mercados y agentes económicos relacionados.

**Tercera.** La operación notificada consiste en la adquisición, directa e indirectamente por parte de Rheem Manufacturing y Rheem Holding, de todas las acciones emitidas y en circulación de Calorex, Fluida y WHTC, propiedad de GIS, INGIS y Futurum.<sup>16</sup>

En México, la operación implica la adquisición	n de B subsidia	arias mexicanas o	de GIS e INGIS:
En este sentido, implica la adq	uisición de un co	njunto de instalaci	iones productivas
	В		
В	Asimismo,	se adquieren	В
B así como las licencia	as de	В	que continuarán
siendo propiedad de GIS, y se cede	В	17	
Por último, la operación notificada representa la	adquisición de	В	
	В		

El artículo 86 de la LFCE señala:

"Artículo 86. Las siguientes concentraciones deberán ser autorizadas por la Comisión antes de que se lleven a cabo:

I. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen, independientemente del lugar de su celebración, importen en el territorio nacional, directa o indirectamente, un monto superior al equivalente a dieciocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal;

II. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen, impliquen la acumulación del treinta y cinco por ciento o más de los activos o acciones de un Agente Económico, cuyas ventas anuales originadas en el territorio nacional o activos en el territorio nacional

<sup>16</sup> Folios 2 y 9.

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup> Folios 172, 448, 488, 1630, 1640, 1641, 1667, 1700 y páginas 86 a 97 del archivo PDF denominado "Exhibits" encontrado en la memoria USB con número de folio 1741.







importen más del equivalente a dieciocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal, o

III. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen impliquen una acumulación en el territorio nacional de activos o capital social superior al equivalente a ocho millones cuatrocientas mil veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal y en la concentración participen dos o más Agentes Económicos cuyas ventas anuales originadas en el territorio nacional o activos en el territorio nacional conjunta o separadamente, importen más de cuarenta y ocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal.

(...)

Los Agentes Económicos involucrados que no se encuentren en los supuestos establecidos en las fracciones I, II y III de este artículo podrán notificarla voluntariamente a la Comisión."

Al respecto, se tiene que la operación actualiza la fracción I del artículo 86 de la LFCE, toda vez que importa en territorio nacional tres mil novecientos quince (3,915) millones de pesos, <sup>18</sup> cantidad superior a dieciocho millones de veces la Unidad de Medida y Actualización, equivalentes a mil trescientos cincuenta y ocho punto ochenta y dos millones de pesos (\$1,358'820,000.00).

Por su parte, el artículo 87 de la LFCE dispone:

"Artículo 87. Los Agentes Económicos deben obtener la autorización para realizar la concentración a que se refiere el artículo anterior antes de que suceda cualquiera de los siguientes supuestos:

I. El acto jurídico se perfeccione de conformidad con la legislación aplicable o, en su caso, se cumpla la condición suspensiva a la que esté sujeto dicho acto;

II. Se adquiera o se ejerza directa o indirectamente el control de hecho o de derecho sobre otro Agente Económico, o se adquieran de hecho o de derecho activos, participación en fideicomisos, partes sociales o acciones de otro Agente Económico;

III. Se lleve al cabo la firma de un convenio de fusión entre los Agentes Económicos involucrados, o

IV. Tratándose de una sucesión de actos, se perfeccione el último de ellos, por virtud del cual se rebasen los montos establecidos en el artículo anterior.

Las concentraciones derivadas de actos jurídicos realizados en el extranjero, deberán notificarse antes de que surtan efectos jurídicos o materiales en territorio nacional.".

La operación notificada cumple con los supuestos establecidos en el artículo 87 de la LFCE, toda vez que el acto jurídico aún no se perfecciona y el cierre de la transacción se encuentra sujeto a la autorización de la Comisión.

Cuarta. Rheem Manufacturing es una sociedad estadounidense que, junto con sus subsidiarias, se dedican a la producción, distribución y comercialización de sistemas de calefacción, calentadores de

<sup>18</sup> Al respecto, los notificantes señalan que "La Operación requiere ser notificada a esa H. Comisión de conformidad con lo dispuesto en todas la (sic) secciones del articulo 86 de la Ley". Folios 2 y 9.





agua, calentadores de alberca, calderas, equipo de refrigeración y accesorios (componentes) para calentadores de agua. 19 A través de sus subsidiarias, Rheem Manufacturing tiene operaciones en catorce países, y ventas en setenta y cinco incluyendo EUA, Canadá y México. Rheem Manufacturing produce y comercializa sus productos a nivel mundial a través de quince marcas.<sup>20</sup>

Rheem Holding es una sociedad estadounidense de Rheem Rheem Holding es una subsidiaria directa Manufacturing.<sup>21</sup> Rheem Holding y Rheem Manufacturing (en su conjunto

"Rheem"), que participa en la producción y comercialización de calentadores de agua a gas y productos de aplicación de gas en Japón y otros países bajo la marca Paloma. En México, a través de sus subsidiarias, participa en la producción, distribución y comercialización de: i) calentadores de agua de depósito eléctricos; ii) calentadores de agua de depósito de gas; iii) calentadores de agua instantáneos de gas; iv) calentadores de agua instantáneos eléctricos; v) calentadores de agua de alta recuperación de gas; vi) tanques térmicos (termo tanques); vii) calderas; viii) calentadores de albercas; ix) sistemas de climatización HVAC; x) sistemas de refrigeración; y xi) productos de conducción y accesorios para el calentamiento de agua.<sup>22</sup> Asimismo, presta servicios de instalación y soporte post-venta de los productos que comercializa.<sup>23</sup>

cuenta con Bubsidiarias, las cuales se describen a continuación:<sup>24</sup> En México.

<sup>19</sup> Los accesorios (componentes) para calentadores de agua incluyen, entre otros productos, válvulas para agua, válvulas para temperatura y presión. Folio 3.





<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> Productos de conducción y accesorios para el calentamiento de agua incluyen. entre otros productos, tanques de expansión, válvulas de descarga de temperatura y presión, accesorios de compresión, bandeja colectora, atril calentador de agua (water heater stands), tubo conector de agua flexible y línea conectora de gas flexible. Folios 33 y 34.

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Folios 4, 30, 31, 33 y 34.

<sup>&</sup>lt;sup>24</sup> Folios 5, 1384 y 1406.





En la región del TLCAN, Rheem

B

B

Adicionalmente,
B

GIS es una sociedad mexicana cuyas acciones cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, integrada por tres divisiones de negocio: autopartes, construcción, y hogar. Estas divisiones realizan, de manera respectiva, operaciones relacionadas con: i) la producción de partes para sistemas de frenos, motor, transmisión y suspensión para la industria automotriz; ii) el diseño, fabricación y comercialización de artículos para cocina y electrodomésticos; y iii) el diseño, producción y comercialización de pisos, recubrimientos cerámicos y porcelánicos, así como calentadores de agua de uso residencial y comercial, que utilizan gas, energía eléctrica o solar, tanques de almacenamiento. Además, comercializa productos complementarios como conexiones, bridas y tuberías. A través de sus subsidiarias, GIS tiene presencia en México, EUA, el Reino de España, la República Italiana, la República Checa, la República de Polonia, la República Popular China, la República de Colombia, la República del Perú, la República de Guatemala, la República del Ecuador y la República de El Salvador.<sup>27</sup>

GIS comercializa calentadores de agua a través de las marcas: i) Calorex, ii) Cinsa,<sup>28</sup> iii) Hesa, iv) Heat Master, v) Optimus, vi) Solei, vii) Fussion, viii) Ecosun, y ix) American Standard.<sup>29</sup> Por otra parte, también comercializa productos de conducción de fluidos, es decir, accesorios para tuberías, incluyendo tuberías de plástico, cobre y hierro gris y otros productos de plomería, a través de las marcas Funcosa y Cifunsa.<sup>30</sup>

GIS es propietaria en Saltillo, Coahuila, de una instalación dedicada a la producción y ensamble de calentadores de agua. Esta instalación

<sup>30</sup> Como resultado de la operación la

Folio 6.

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup> Folio 1551.

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> Folio 29.

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup> Folios 5, 6, 427 y página 5 del archivo PDF denominado "Anexo VI.c - 2016 GIS reporte anual" encontrado en las memorias USB con número de folio 1345.

B
B
Folio 6.

29 La marca
B
únicamente se comercializa en los EUA y se encuentra bajo una licencia de marca. La licencia
B
Folios 6 y 426.



В		
INGIS es una sociedad mexicana subsidiaria de GIS,	В	
Futurum es una compañía estadounidense,	В	

Calorex es una sociedad mexicana que participa en el diseño, producción, distribución y comercialización de calentadores de agua de depósito de gas y eléctricos, calentadores de agua de paso de gas y eléctricos, así como calentadores de agua solares para uso residencial y comercial.<sup>34</sup>

Fluida es una sociedad mexicana que únicamente comercializa productos de conducción de fluidos, incluyendo los de aplicación en la instalación de los sistemas de calentamiento de agua.

WHTC es una sociedad estadounidense que participa en la comercialización y distribución de calentadores de agua residenciales y comerciales

Quinta. A nivel nacional, GIS y Rheem coinciden en la producción, distribución y/o comercialización de tres grupos de bienes: i) calentadores de agua, ii) termo tanques, y iii) accesorios para la instalación de dispositivos para el calentamiento de agua (kits de instalación).

Los calentadores de agua son productos que se conectan a una fuente de suministro de agua con la intención de aumentar la temperatura del líquido para posteriormente distribuirlo a un lugar elegido por el consumidor. Estos calentadores pueden aumentar la temperatura a través de la quema de combustibles (preponderantemente el gas), el uso de energía eléctrica (aprovechando el efecto Joule), <sup>36</sup> o mediante la captación de energía del medio ambiente.

En este sentido, los calentadores se pueden clasificar con base en los siguientes elementos: i) el tipo de fuente de energía que utilizan para llevar a cabo sus funciones, ii) tecnología, incluyendo la incorporación, o no, de un depósito para almacenar y mantener a cierta temperatura el agua que calientan; y iii) el volumen de agua que pueden gestionar, lo cual permite orientarlos para aplicaciones de uso residencial o comercial.

Por su parte, los termo tanques son un insumo utilizado en la fabricación de calentadores solares y de depósito, tanto residenciales como comerciales. El termo tanque permite almacenar el agua y

<sup>&</sup>lt;sup>36</sup> El efecto Joule es un fenómeno por el cual, si en un conductor circula corriente eléctrica, parte de la energía cinética de los electrones se transforma en calor debido a los choques que sufren con los átomos del material conductor por el que circulan, elevando la temperatura.



<sup>31</sup> Folios 1698 y 1700.

<sup>32</sup> Folio 6.

<sup>33</sup> Folio 7.

<sup>34</sup> Folio 7.

<sup>35</sup> Folios 2 y 8.



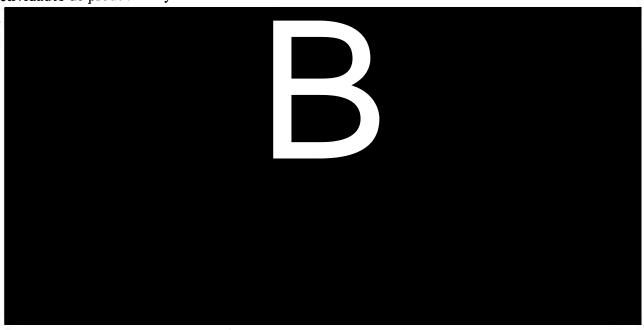


concentrar la aplicación del dispositivo que actúa para elevar la temperatura del líquido. En el caso de las aplicaciones comerciales, este tanque complementa su funcionamiento al mantener la temperatura del agua caliente que está liberando el sistema de calentamiento.

Por último, los notificantes comercializan los accesorios para la instalación de dispositivos para el calentamiento de agua, como son: conexiones, niples, coples, bridas, sistemas de drenaje, tuberías, mangueras flexibles, soldaduras y válvulas para conducción de gas y agua en distintos materiales como: i) hierro maleable; ii) policloruro de vinilo ("PVC"); iii) cloruro de polivinilo clorado ("CPVC"); iv) sistemas multicapa Pe-Al-Pe; v) polipropileno random ("PPR"); vi) cobre; y vii) acero.<sup>37</sup>

Con base en sus características, y en el análisis de las mismas que se realiza en secciones posteriores, se considera que cada uno de estos grupos de bienes no son sustitutos entre sí.

En la siguiente tabla se presentan cada uno de los productos en los que Rheem y GIS realizan actividades de producción y comercialización en México:



En lo relacionado con los productos para la conducción de fluidos, GIS y Rheem coinciden en B

B

Al respecto, se identifica que las Partes
B

B tanto en México como en la región del TLCAN.

<sup>&</sup>lt;sup>38</sup> Folio 16.



<sup>&</sup>lt;sup>37</sup> Folios 7 y 87.



representaron		Ь	de las importaciones durante dos r
dieciséis. Si se incorporar las Partes	a la produce	ción nacional de este	os productos, la participación conjunta
de los siguientes países: E	UA [ochenta uatro por cie	a y dos por ciento (8 ento (4%)], Repúblic	s importaciones provienen principalmen 2%)], República Popular de China [cua ca Federal de Alemania [cuatro por cier
	ción de bien B	es coincidentes en e	pecto de los efectos de la operación c el grupo de accesorios de plomería para la relación de complementariedad de est
Sexta. En la presente cons		The second of th	ara determinar el mercado relevante de

Al respecto, conviene señalar que las ventas conjuntas de las Partes en estos productos

actividades de las Partes en términos de sus relaciones con competidores y clientes, se requirió información a así como a misma que se integra en las consideraciones expuestas en la presente Resolución.

Con el propósito de que esta Comisión se allegara de la mayor información posible respecto de las

La fracción I del artículo 63 de la LFCE señala que para determinar si la concentración debe ser impugnada o sancionada en términos de la LFCE, la Comisión debe determinar el mercado relevante. Al respecto, la Comisión debe determinar el mercado relevante considerando los términos prescritos en el artículo 58 de la LFCE, mismo que señala en su fracción primera:

"I. Las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros, tanto de origen nacional como extranjero, considerando las posibilidades tecnológicas, en qué medida los consumidores cuentan con sustitutos y el tiempo requerido para tal sustitución;"

Los calentadores de agua se pueden clasificar por sus características técnicas en: i) de depósito, ii) de paso, y iii) solares. En los calentadores de paso se identifican adicionalmente dos subcategorías: instantáneos y de alta o rápida recuperación.

En el caso de los calentadores de agua de depósito y de paso, es posible realizar una segmentación de acuerdo al tipo de energía que se ocupa para elevar la temperatura del agua, la cual puede ser gas LP

<sup>&</sup>lt;sup>39</sup> Las cifras de ventas de Rheem e importaciones y exportaciones se calcularon con un tipo de cambio de \$18.6886 pesos por dólar. Tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera publicado por el Banco de México, disponible en <a href="http://www.banxico.org.mx/portal-mercado-cambiario/index.html">http://www.banxico.org.mx/portal-mercado-cambiario/index.html</a>; Importaciones y exportaciones totales en valor durante 2016 cifras reportadas bajo la fracción arancelaria 83079001 publicadas en el Sistema de Información Comercial Vía Internet (SIAVI), disponibles en: <a href="http://www.economia-snci.gob.mx/">http://www.economia-snci.gob.mx/</a>. Folios 16, 17, hoja de cálculo "Kits de instalación" del archivo Excel denominado "Anexo VI.a" y hoja de cálculo "Conducción de Fluidos y Accesor" del archivo Excel denominado "Anexo VI.b Cifras" encontrados en la memoria USB con número de folio 1741.



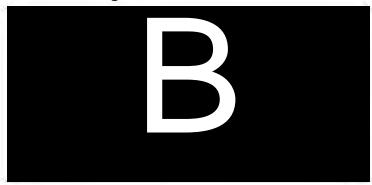


o gas natural (en conjunto gas), y energía eléctrica. En los calentadores solares está implícito el tipo de energía que ocupan.

Por último, la capacidad de suministro de agua caliente determina la aplicación de los calentadores de agua en residenciales y comerciales.

Con base en las características antes mencionadas se precisa que, en México, las Partes B coinciden en las siguientes B categorías:

Calentadores de agua de:



Termo tanques:

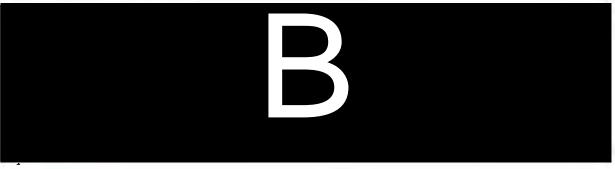
В

Al respecto, GIS señala que "(...)

B

B. .40 Así, en los calentadores de agua de paso instantáneos eléctricos residenciales y de paso instantáneos a gas comerciales las Partes coinciden en el territorio nacional únicamente en B. de estos productos.

Respecto de los calentadores de agua, las Partes señalan que:41



Al respecto, los notificantes identifican tres tipos de calentadores de agua, de acuerdo con sus características técnicas: calentadores de depósito, calentadores de paso y calentadores solares. Por

<sup>&</sup>lt;sup>41</sup> Folio 1542.



<sup>&</sup>lt;sup>40</sup> Folio 9649.



otra parte, no diferencian los calentadores de agua de acuerdo con la energía que ocupan, a saber, entre los que usan energía eléctrica y los que usan gas natural o gas LP, ni por su capacidad, es decir, entre aquéllos de uso residencial y los orientados a actividades comerciales.

En este sentido, los notificantes consideran que la dimensión producto relevante es:

Con el propósito de valorar estas manifestaciones, en las secciones siguientes se realiza el análisis de sustitución de los calentadores de agua atendiendo tres elementos principales: sus características técnicas para la gestión del suministro de agua, la energía que utilizan para elevar la temperatura del líquido, y su capacidad de suministro.

Las características técnicas para la gestión del suministro de agua (tecnología) implica variaciones en los componentes utilizados para el calentamiento de agua, que en última instancia afectan los costos de operación de los calentadores de agua (cantidad de energía consumida), el espacio requerido para su instalación, el precio y la vida útil del calentador. La energía que utilizan para elevar la temperatura del líquido es un factor que impacta en los costos de operación del calentador y en última instancia el precio al consumidor final. Finalmente, la capacidad de suministro impacta en todos los elementos anteriores.

En este sentido, los calentadores se pueden clasificar con base en los siguientes elementos: i) el tipo de fuente de energía que utilizan para llevar a cabo sus funciones, ii) la incorporación, o no, de un depósito para almacenar y mantener a cierta temperatura el agua que calientan, y iii) el volumen de agua que pueden gestionar, lo cual permite orientarlos para aplicaciones de uso residencial o comercial.

1. Sustitución de calentadores de agua de acuerdo al tipo de características técnicas para la gestión del suministro de agua (depósito o de paso).

Existen tres tipos de calentadores de agua de acuerdo con el tipo de características técnicas o tecnología que utilizan para gestionar el suministro de agua: i) de depósito, ii) de paso (instantáneos y de alta recuperación), y iii) solares.

En cuanto a los calentadores de depósito,	В
В	
Este tipo de calentadores tienen las siguientes características:	В
В	

<sup>&</sup>lt;sup>42</sup> Folios 1542 y 1543.



Por su parte, los calentadores de paso son dispositivos que utilizan un sistema de calentamiento que incrementa la temperatura del agua mientras fluye a través de un intercambiador de calor (el sistema de paso).

Las principales características de los calentadores de paso son:

En la siguiente tabla se presenta una comparación entre las distintas características físicas y de eficiencia energética<sup>45</sup> entre calentadores de paso respecto de calentadores de depósito, manteniendo constante su aplicación y energía.

Tabla 2. Características de los calentadores de paso respecto de las del calentador de depósito

(variaciones norcentuales)

Elaboración propia con datos de las Partes. Hoja de cálculo "Pregunta #8 Calentadores GIS" del archivo Excel denominado "Anexo II - GIS" encontrado en la memoria USB con número de folio 1759 y hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo A-Lista de productos Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784.

De la tabla anterior se advierte, por ejemplo, que un calentador de paso eléctrico y residencial ocupa respecto del que ocupa uno de depósito eléctrico un espacio y residencial. Esta característica resulta relevante cuando se considera la instalación de calentadores en espacios reducidos, como son algunos departamentos habitacionales.

Asimismo, los calentadores de paso a gas residenciales exhiben una eficiencia energética a la de los calentadores de depósito a gas residenciales. La eficiencia energética

<sup>45</sup> Eficiencia energética se refiere a la relación entre la energía que libera el gas (en el caso de los calentadores de gas) y la energía aprovechada para el calentamiento de agua. Folio 1732.



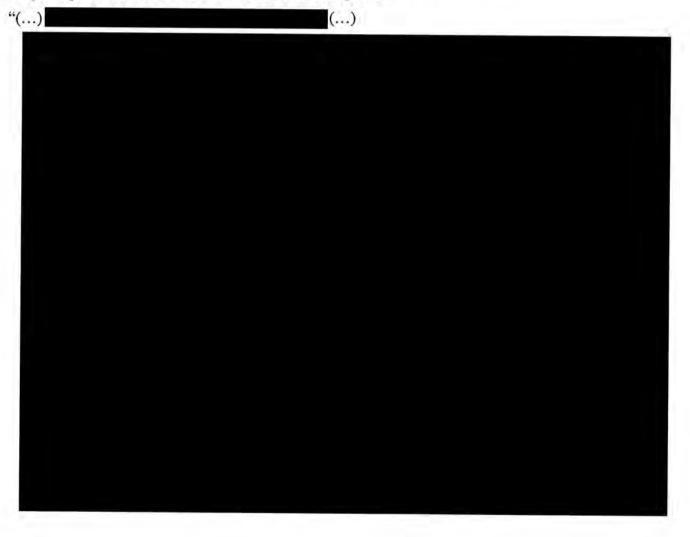
<sup>&</sup>lt;sup>43</sup> Folio 1543.

<sup>&</sup>lt;sup>44</sup> Folios 1543 y 1544.



resulta un factor importante en los calentadores dado que incide en su costo de operación, y los consumidores mexicanos se están volviendo más conscientes sobre el ahorro de energía. 46 De hecho, en el programa del gobierno mexicano "Hipoteca Verde" se reconoce que los calentadores de agua de paso (instantáneos a gas y alta recuperación a gas), así como los calentadores de agua solares son tecnologías más eficientes que los calentadores de agua de depósito que no son parte de este programa. 47

Respecto de la sustitución entre los calentadores de agua de depósito y de paso, uno de los principales clientes de las Partes, manifestó lo siguiente:<sup>48</sup>



<sup>46</sup> Folio 9435.

<sup>&</sup>lt;sup>47</sup> Establecido desde dos mil once para que los derechohabientes del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores ("INFONAVIT") adquieran una vivienda con tecnologías eficientes que reducen el consumo de agua, energía eléctrica y gas por medio de montos adicionales a los créditos que tradicionalmente otorga INFONAVIT. Folios 2869, 3089 y 3155 a 3162.







De lo manifestado por se advierte que la sustitución de los calentadores de depósito por calentadores de paso es limitada debido a:			
R	De lo manifestado por calentadores de paso es limitada		depósito por
		В	

Finalmente, los calentadores solares cuentan con un sistema de depósito o tanque de almacenamiento de agua (termo tanque), dentro del cual se eleva la temperatura del agua por medio de sistemas alimentados por colectores solares. Debido a que el funcionamiento de estos calentadores depende de la cantidad e intensidad de la luz solar que reciben, estos deben de ubicarse en el exterior. Este sistema de aprovechamiento de la luz solar representa un ahorro de más del ochenta por ciento (80%) en consumo eléctrico o de gas, aunque frecuentemente son calentadores que se respaldan con esquemas adicionales de calentamiento de agua.<sup>49</sup>

Como se muestra en la siguiente tabla, los calentadores solares residenciales tienen una capacidad de almacenamiento superior en alrededor de un Brespecto de los calentadores de depósito respectivos. Asimismo, su periodo de recuperación es casi los calentadores de depósito. Por último, el espacio que ocupan es del de otros calentadores.

Tabla 3. Características de los calentadores solares residenciales respecto de otros calentadores residenciales (variaciones porcentuales)



Elaboración propia con datos de las Partes. Hoja de cálculo "Pregunta #8 Calentadores GIS" del archivo Excel denominado "Anexo II - GIS" encontrado en la memoria USB con número de folio 1759 y hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo A-Lista de productos Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784.

<sup>&</sup>lt;sup>49</sup> Folios 60 y 1545.



En relación con los calentadores solares, las Partes señalan que:

В

B

Al respecto, y toda vez que los termo tanques son un insumo de los calentadores solares, y que se comercializan por separado, el mercado de termo tanques se analiza en una sección posterior.<sup>51</sup>

Respecto de los calentadores solares, se concluye que, en términos de tipo de características técnicas para la gestión del suministro de agua, no son comparables con los calentadores de depósito ni con los de paso.

2. <u>Sustitución entre los calentadores de agua de depósito o de paso, de acuerdo al tipo de energía que utilizan</u>

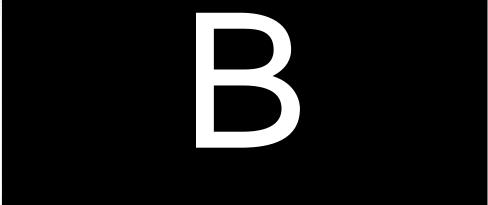
En términos generales, los calentadores de agua que utilizan energía eléctrica son de dimensiones físicas menores, de menor peso, y exhiben una mayor eficiencia energética

B

No obstante, en aplicaciones comerciales tardan poco más para que el agua alcance el umbral de temperatura adecuado, y en el caso de aplicaciones residenciales, este tiempo es gas.

Para el caso concreto de los calentadores de depósito, en la siguiente tabla se presentan las características específicas correspondientes al tipo de energía que ocupan.

Tabla 4. Características de los calentadores de depósito según el tipo de energía que utilizan



Elaboración propia con datos de las Partes. Hoja de cálculo "Pregunta #8 Calentadores GIS" del archivo Excel denominado "Anexo II - GIS" encontrado en la memoria USB

<sup>51</sup> Hojas de cálculo "ThT SVol GIS-Rheem" y "ThT SVal GIS-Rheem" del archivo Excel denominado "Anexo C - Participaciones de Mercado final" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784.



<sup>&</sup>lt;sup>50</sup> Folio 1543.





con número de folio 1759 y hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo A-Lista de productos Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784.

Con base en la información anterior, se observa que no existen diferencias significativas en las características técnicas de los calentadores de depósito que utilizan gas natural o LP. En efecto, todos los modelos comercializados por las Partes y competidores que utilizan gas están disponibles en versiones para el uso de gas natural o LP, ya que tan solo se requiere el cambio de piezas que modifican la presión con la que opera el suministro de gas.

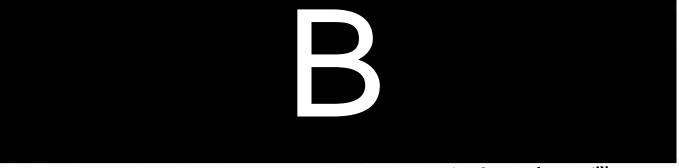


Tabla 5. Características de los calentadores de paso según el tipo de energía que utilizan

B

Elaboración propia con datos de las Partes. Hoja de calculo "Pregunta #8 Calentadores GIS" del archivo Excel denominado "Anexo II - GIS" encontrado en la memoria USB con número de folio 1759 y hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo A-Lista de productos Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784.

Respecto de la sustitución entre las distintas fuentes de energía que utilizan los calentadores de agua,

manifestó que

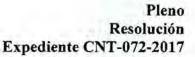
B

<sup>&</sup>lt;sup>54</sup> Folio 2310.



<sup>&</sup>lt;sup>52</sup> Empresa consultora fundada en mil novecientos setenta y dos, dedicada al análisis de mercados.

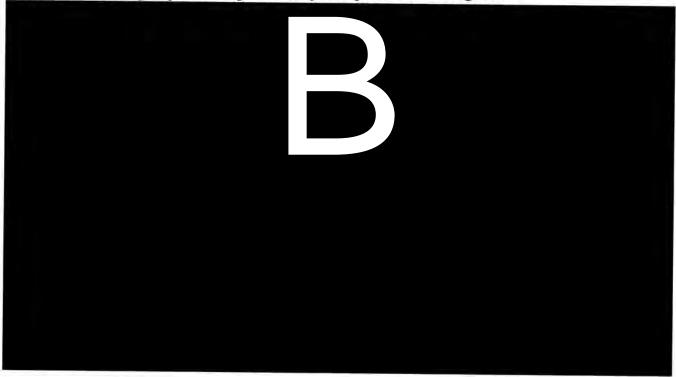
<sup>&</sup>lt;sup>53</sup> Folio 4526.





Así, y por cuestiones de seguridad y operación silenciosa, los calentadores de agua a gas no son adecuados para instalarse en hospitales, escuelas y edificios públicos, por lo que en estas instalaciones se utilizan calentadores eléctricos. 55

Finalmente, y tras comparar los precios de distintos tipos de calentadores de agua (mismos modelos, capacidad y marca), se observa que no existe una diferencia significativa del precio al que es ofrecido un calentador de agua que utiliza gas natural y uno que funciona con gas LP.<sup>56</sup>

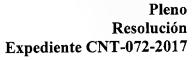


Con base en la información presentada previamente en este apartado, y debido a las similitudes en precios y características técnicas, se considera que los calentadores de agua que utilizan gas natural son sustitutos de aquellos que funcionan con gas LP. Asimismo, se puede señalar que los calentadores de agua eléctricos sí exhiben diferencias sustanciales respecto de los calentadores de gas, y no son sustitutos de los mismos.

<sup>56</sup> Se utilizaron datos de los modelos: i) Alta recuperación 6 litros por minuto (CALOREX COXDP-06 GAS LP y CALOREX COXDP-06 GAS NAT); ii) Depósito 76 litros (29V20B/602905 y 29V20B/602912); y iii) Instantáneo 13 litros por minuto (COXDPI-13 INSTANTANEO GAS LP y COXDPI-13 INSTANTANEO GAS NAT). Para todos los datos de capacidad y flujo se realizó el cambio de datos presentados toda vez que se encontraron inconsistencias entre la información presentada por las Partes y la reportada en sus propios catálogos y fichas técnicas. Por lo anterior, se tomo la información encontrada en la información comercial que es a la que se encuentra disponible en el mercado. Hoja de cálculo "Pregunta #8 Calentadores GIS" del archivo Excel denominado "\_\_\_PREGUNTA\_27\_RIA" encontrado en la memoría USB con número de folio 1759 y hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo A-Lista de productos Rheem" encontrado en la memoría USB con número de folio 1784.



<sup>55</sup> Folios 9428 y 9429.





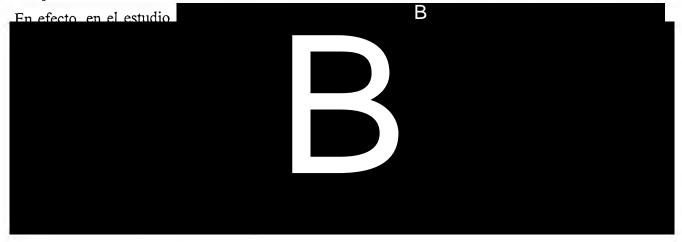
3. Sustitución entre las distintas tecnologías del sistema de paso de los calentadores de agua de paso

Respecto de la categoría de calentadores de agua de paso, los notificantes identifican tres tipos de productos dependiendo de la tecnología del sistema de paso: i) calentadores de paso instantáneos, ii) calentadores de paso de alta recuperación, y iii) calentadores de paso de punto de uso.

Al respecto, consideran que son sustitutos entre sí dado que:

En este segmento, los calentadores instantáneos funcionan por medio de un sistema de paso conformado por un dispositivo (serpentín) integrado a un intercambiador de calor de alta eficiencia. Al transitar agua por este dispositivo, se incrementa gradualmente su temperatura, por lo menos en veinticinco grados centígrados (25° C), por lo que en un lapso breve de tiempo se puede suministrar agua caliente. 58 Este tipo de calentadores de paso puede funcionar con energía eléctrica o gas.

Por otro lado, los calentadores de paso de alta recuperación son un híbrido entre las tecnologías de depósito e instantáneos, y únicamente pueden operar con gas. Estos calentadores utilizan un pequeño tanque de depósito cuya capacidad suministra agua caliente por un periodo breve de tiempo. Lo anterior resuelve el problema de falta de agua caliente que tienen los calentadores instantáneos cuando en aplicaciones residenciales existe baja presión. Por su diseño, los calentadores de agua de alta recuperación no tienen aplicaciones comerciales.<sup>59</sup>



<sup>&</sup>lt;sup>57</sup> Folio 1544.

<sup>&</sup>lt;sup>58</sup> Folio 1544.

<sup>&</sup>lt;sup>59</sup> Folios 1544 y 4526.

<sup>60</sup> Folios 9372, 9374 y 9426.

<sup>61</sup> Hojas de cálculo "6. TT costo prom." del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188.

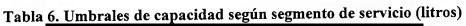
<sup>&</sup>lt;sup>62</sup> Folio 4526.



Considerando los argumentos presentados en relación con las características técnicas y de aplicación, no se considera que haya sustitución entre los calentadores de agua de paso instantáneos y los de alta recuperación.

recuperación.
Por su parte, los calentadores de paso de punto de uso funcionan únicamente por medio de energía eléctrica. En términos generales, una resistencia eléctrica contenida en un intercambiador de calor entra en contacto con la tubería por donde sale el agua.
В
En este sentido, la diferencia entre este tipo de calentadores y los calentadores instantáneos eléctricos es imperceptible para el consumidor, además ambos se encuentran en un rango de precios similar, por ejemplo.
Asimismo, no existen diferencias significativas en sus características técnicas (tamaño, peso o eficiencia energética). <sup>64</sup>
4. Sustitución de los calentadores de agua según su aplicación: residenciales y comerciales.
Los calentadores de agua atienden distintos mercados, en función del suministro de agua que pueden entregar. Bajo este criterio, los calentadores pueden estar orientados a aplicaciones residenciales o comerciales (hoteles, restaurantes, gimnasios e industria).
Con información de los principales clientes de las Partes,
<sup>63</sup> Folios 1544 y 1545.
65 El cálculo de los umbrales de calentadores de agua de depósito e instantáneos se realizó de la siguiente forma: i) Se consideró la información presentada por sobre esos datos; iii) de los datos presentados por sobre esos datos; iii) de los datos presentados por comercial como máximo residencial toda vez que determinó un valor más alto para el máximo residencial que el mínimo comercial;







En el caso de los calentadores de paso de alta recuperación, y por características de su diseño, no existen modelos para aplicaciones comerciales.

La diferencia en capacidad o flujo de los calentadores de agua se ve reflejada en los precios a los que son ofrecidos estos productos. A continuación, se presentan dos graficas donde se comparan los precios promedio de los calentadores de agua según su tipo, energía y segmento (residencial o comercial) de una misma marca.66

# [ESPACIO INTENCIONALMENTE EN BLANCO]

В	
de depósito en el caso de para B de depó	sito eléctricos y a gas residenciales; y b) instantáneos
en el caso de para calentadores de agua instar	ntáneos a gas residenciales, ya que en ninguno de esos
B lesagregados; y vii) se realizó el promedio	В
D	
"Anexo 14" encontrado en la mem	oria USB con número de folio 2322 y hoja de cálculo
"Punto 14" del archivo Excel denominado "RESPUESTA, 2,6,9,14,15 y16" er	contrado en el disco compacto con número de folio
9236.	1 - 1 - 1
66 Para todos los datos de capacidad y flujo se realizó el cambio de datos presenta	Gabas tácnicas. Por la anterior, se tomá la información
la información presentada por las Partes y la reportada en sus propios catálogos y	yo as anguentra disposible en el mercado. Folios 35 a
encontrada en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas técnicas que en los catálogos y fichas técnicas que es la información comercial que en los catálogos y fichas tecnicas que en los catálogos y fichas t	B del
79, 4636, 4637, 9212 a 9223, (GIS) hojas de cálculo archivo Excel denominado "Pregunta 27 - Venta Calentadores 2012-2016 vFIN	
folio 4655, hojas de cálculo "COMERCIAL", "CONSTRUCCIÓN", "MO	DERNO" v "TRADICIONAL" del archivo Excel
denominado "Anexo 27.1 - Ventas por producto por canal 2012-2016 vFinal"	encontrado en la memoria USB con número de folio
9660 y (Rheem) hojas de cálculo "Moderno Retail", "Construcción" y "Tra	adicional" del archivo Excel denominado "Gallo
Anexo_XXVII_Rheempregunta_27_RIA" encontrado en la memoria USB of	con número de folio 9497.
_Allexo_AXXVII_Idiooliiprogunta_1/_xtarr oncommune 28	







Aunque existen otras variables, como el consumo energético, que pudieran ser utilizadas para realizar la segmentación de calentadores de agua según su aplicación (residencial y comercial), estas se encuentran estrechamente relacionadas con la capacidad o flujo de agua que suministra un calentador.

En este sentido, en el
Por otra parte, en el caso de los calentadores de paso instantáneos el umbral estimado es adecuado ya que a partir de esta capacidad los modelos de calentadores de agua están especificados para proveer cuatro o más regaderas al mismo tiempo e incluyen la mayoría de los calentadores denominados de tiro forzado y de condensación que pueden ser conectados en serie para suministrar elevados volúmenes de agua que cumplen con la demanda de la aplicación comercial. Además, en el mercado son clasificados con un uso predominantemente comercial. Al respecto, los calentadores instantáneos de tiro forzado marca Calorex clasificados como comerciales son B que aquellos los del mismo tipo clasificados como residenciales. Del mismo modo los calentadores instantáneos de condensación clasificados como comerciales son B
Finalmente, en el caso de los calentadores solares se identificó que su uso residencial se encuentra restringido a una capacidad máxima de B En general, tienen una capacidad de B
Buy solo utilizan un colector solar. Por el contrario, los sistemas solares con uso comercial se caracterizan por contar con múltiples colectores solares,
В
11 1 11 11 11 11 11 11 11 11 11 11 11 1

Considerando lo anterior, debido a las diferencias en precios y capacidad, se considera que los calentadores de agua comerciales y residenciales no son sustitutos entre sí.

Adicionalmente, en la siguiente gráfica se muestran los precios de los calentadores de agua, diferenciados por la tecnología que utilizan para incrementar la temperatura del agua.70

69 Un colector solar es un dispositivo que permite la captación de energía solar. Folios 9288, 9289 y 9297.

В

Por lo anterior, se tomó la información

encontrada en la información comercial que es a la que se encuentra disponible en el mercado. Hoja de cálculo "Pregunta #8 Calentadores GIS" del archivo Excel denominado "\_-\_PREGUNTA\_27\_RIA" encontrado en la memoria USB con número de folio 1759 y hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo A-Lista de productos Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784.



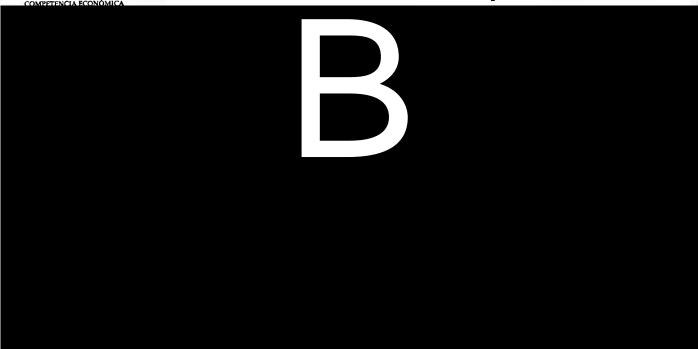
<sup>67</sup> Folio 4538.

<sup>68</sup> Folios 43, 44, 45, 46, 9212, 9217, Hoja de cálculo "Pregunta #8 Calentadores GIS" del archivo Excel denominado "\_-PREGUNTA\_27\_RIA" encontrado en la memoria USB con número de folio 1759 y hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo A-Lista de productos Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784.

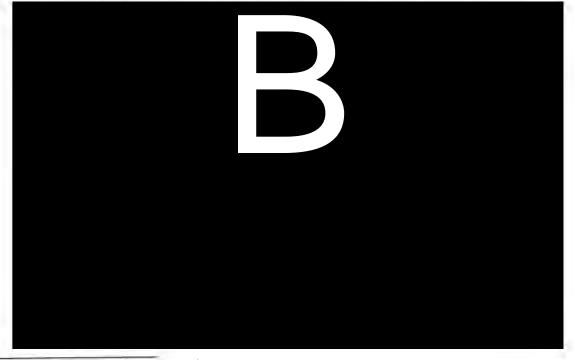
<sup>&</sup>lt;sup>70</sup> Se utilizaron datos de los modelos:





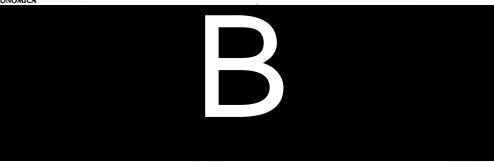


Por otra parte, en la siguiente tabla se presentan los datos de garantía en las principales piezas y vida útil de los distintos tipos de calentadores de agua.<sup>71</sup>



<sup>&</sup>lt;sup>71</sup> Folios 3608, 3609, 9648, 9691, hoja de cálculo "RdM Products" del archivo Excel denominado "Anexo I" encontrado en la memoria USB con número de folio 9467BIS.





En cuanto a la garantía que ofrece Rheem

Ahora bien, en cuanto a la vida útil de los distintos tipos de calentadores de agua se observan diferencias significativas entre los calentadores de agua de depósito residenciales, independientemente del tipo de energía que ocupan, y los calentadores de agua de paso instantáneos residenciales. En particular, los calentadores de agua de depósito residenciales tienen una vida útil de por energía que ocupan por establica en energía que ocupan por e

B mientras que los de paso instantáneos residenciales es de B por lo que, de cumplirse estos estimados de vida útil, un consumidor tendría que adquirir B

Por último, los documentos internos de B

Así, con base en la información presentada por las Partes, y derivado de las características técnicas y diferenciales en precio, se considera que los calentadores de agua: i) de depósito de gas; ii) de depósito eléctricos; iii) de paso de alta recuperación; iv) de paso instantáneos de gas; v) de paso instantáneos eléctricos; y v) solares; no son sustitutos entre sí. Además, excepto por los calentadores de agua de alta recuperación, cada uno de los calentadores de agua mencionados tiene aplicaciones comerciales o residenciales dependiendo de su capacidad de suministro.

## 5. Termo tanques

El termo tanque es un insumo que se utiliza en los calentadores de agua que funcionan con un tanque de almacenamiento, es decir, con calentadores de agua solares y de depósito.

<sup>&</sup>lt;sup>72</sup> Folio 2978.



En términos generales, se considera que en el caso de los calentadores solares su uso residencial se encuentra restringido a capacidades menores o iguales a su uso comercial se da en capacidades superiores. Por otra parte, en el caso de los calentadores de depósito, el uso residencial de los termo tanques se encuentra en capacidades menores o iguales a su productos de los calentadores de agua de paso comerciales existe un tipo específico que también utiliza termo tanques comerciales como almacenamiento de agua. En este sentido, al igual que en el caso de sus productos finales los termo tanques residenciales no son sustitutos de los termo tanques comerciales.

En el caso de los calentadores solares tanto residenciales como comerciales, el propósito de los termo tanques es el almacenamiento de agua y la conservación de su energía (en forma de calor). Sin embargo, en aplicaciones residenciales existen diferencias con los termo tanques utilizados en los calentadores de agua de depósito, ya que los termo tanques utilizados en los calentadores solares residenciales se encuentran diseñados para resistir temperaturas superiores y por periodos de tiempo prolongados. Lo anterior se debe a que, a diferencia de los calentadores de agua de depósito residenciales, los calentadores solares conservan un flujo constante de energía que mantiene constante la temperatura en el termotanque, pudiendo llegar hasta los cien grados centígrados (100°C) en verano.

Los termo tanques son utilizados como insumo de los calentadores de depósito comerciales cumpliendo la función de almacenar el agua mientras es calentada. En el caso de los calentadores de paso comerciales, los termo tanques son un complemento que permite que el sistema de calentamiento recupere la temperatura del agua sin que en estos periodos el consumidor perciba la pérdida de temperatura ya que el agua caliente se acumula en el termo tanque.

### 5.1 Sustitución entre los distintos materiales de los termo tanques

La correcta construcción, selección de materiales, e incluso la tecnología de proceso utilizada en la fabricación de un termo tanque, son variables que determinan la calidad y vida útil de los mismos. En lo relacionado con sus características físicas, varía su grado de resistencia tanto a la corrosión como a la presión, y son producidos utilizando acero inoxidable o acero al carbón, con distintos tipos de recubrimiento.

El acero es una aleación entre el hierro y el carbón, donde el grado de concentración del carbón determina la fragilidad del metal, así como su resistencia a la temperatura. En el caso del acero al carbón como insumo en los termo tanques, se utilizan concentraciones de entre el uno por ciento (1%) y dos por ciento (2%) de carbón. Por su parte, el acero inoxidable es una aleación con bajos niveles de carbón a la que se le incorpora entre un diez por ciento (10%) y doce por ciento (12%) de cromo, lo cual le brinda un alto grado de resistencia a la corrosión, ya que en ambientes salinos o con humedad se forma una capa en su superficie que prolonga la vida útil de los productos elaborados con este material.





Respecto de las posibilidades de sustitución que existen entre los distintos tipos de materiales de los que se fabrican los termo tanques manifestó que:<sup>74</sup>



Al respecto, únicamente Butiliza acero inoxidable grado 304 para fabricar ciertos modelos. Al comparar los precios de los modelos con una capacidad de ciento cincuenta (150) litros que utilizan acero al carbón, con aquellos fabricados con acero inoxidable, se encontró que estos últimos tienen un precio entre

En este sentido, debido a las diferencias en precios y características, no se consideran sustitutos los termotanques fabricados con acero inoxidable y aquellos manufacturados con acero al carbón.

Ahora bien, para prolongar la vida útil de los termo tanques de acero al carbón, se utilizan distintos tipos de recubrimientos tanto en su exterior como interior para aumentar su resistencia a la corrosión.<sup>77</sup>

En general, el material más utilizado como recubrimiento es el esmalte porcelanizado. El proceso de esmaltado porcelanizado incluye un pretratamiento de la superficie de metal para que pueda aceptar el esmaltado. El esmalte se deposita vertiendo cerámica pulverizada o "frita" (ya esmaltada y esmerilada), aditivos y agua en las paredes interiores del tanque. Posteriormente, se cepillan las áreas selladas y roscadas, para finalmente sellar la aplicación del esmalte a una temperatura de aproximadamente ochocientos cincuenta grados centígrados (850°C). El esmalte puede ser aplicado directamente al acero en una capa, o con una capa adicional que proporciona una cubierta que da mayor resistencia ante la acción corrosiva del agua caliente. El esmalte porcelanizado se fusiona con el acero debido a que su aplicación es sometida a altas temperaturas

Otro recubrimiento utilizado en los termo tanques es la pintura epóxica (un tipo de polímero resistente a la corrosión), que se aplica al interior del tanque. A diferencia de los recubrimientos porcelanizados,

<sup>&</sup>lt;sup>77</sup> En el caso del acero al carbón utilizado en la fabricación de termo tanques, en general se utilizan espesores de entre 2 y 3 milímetros, lo cual permite una resistencia mínima de presión de entre tres (3) y nueve (9) kilogramos por centímetro cuadrado (kg/cm²).



<sup>74</sup> Folio 2312.

<sup>75</sup> Folio 9147.

<sup>76</sup> hoja de cálculo "Ventas Termotanque" del archivo Excel denominado "INCISO 9 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266.



el recubrimiento con esta pintura se hornea a aproximadamente doscientos grados centígrados (200°C), por lo que solamente se adhiere al tanque sin que se fusione.

El esmalte porcelanizado aumenta en más de cuatro veces la dureza del recubrimiento en comparación con la pintura epóxica. En este sentido, los termo tanques con un recubrimiento de esmalte porcelanizado operan sin necesidad de mantenimiento por más de diez (10) años, dependiendo de la calidad y número de capas aplicadas, mientras que los termo tanques con pintura epóxica sufren desgaste desde su primer uso y pasarán entre cuatro (4) y cinco (5) años antes de necesitar mantenimiento.

Lo anterior se ve reflejado en la garantía de produ	cto que ofrecen los fabrica	ntes B GIS y
B de termo tanques para calentadores solares o	ue utilizan recubr <u>imientos i</u>	orcelanizados, pues
esta garantía puede ser	En cambio,	que utiliza
recubrimientos con pintura epóxica, solo ofrece un	B en sus pr	oductos.

Con base en lo anterior, se considera que los termo tanques que utilizan recubrimientos porcelanizados no son sustitutos de aquellos que utilizan pinturas epóxicas.

Así, a manera de resumen, se identifica que la dimensión producto del mercado relevante se puede circunscribir a los siguientes productos en los que coinciden las Partes:

## Calentadores de agua de:

- 1. depósito eléctricos residenciales;
- 2. depósito eléctricos comerciales;
- 3. depósito a gas (L.P. y natural) residenciales;
- 4. depósito a gas (L.P. y natural) comerciales;
- 5. paso instantáneos eléctricos residenciales;
- 6. paso instantáneos a gas residenciales;
- 7. paso instantáneos a gas comerciales y
- 8. paso de alta recuperación a gas.

# Termo tanques:

- 9. residenciales de acero al carbón porcelanizados ("residenciales"); y
- 10. comerciales de acero al carbón porcelanizados ("comerciales").

Por su parte, la fracción II del artículo 58 de la LFCE señala:

"II. Los costos de distribución del bien mismo; de sus insumos relevantes; de sus complementos y de sustitutos desde otras regiones y del extranjero, teniendo en cuenta fletes, seguros, aranceles y restricciones no arancelarias, las restricciones impuestas por los agentes económicos o por sus asociaciones y el tiempo requerido para abastecer el mercado desde esas regiones;"

En relación con los costos de distribución y disponibilidad de los insumos necesarios para sus operaciones en México, las Partes manifestaron:





Al respecto, B señaló que:<sup>79</sup>

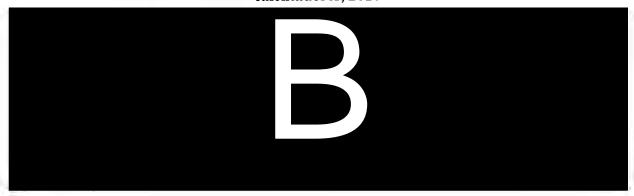
<sup>&</sup>lt;sup>78</sup> Folio 1556. <sup>79</sup> Folios 4422 y 4423.



En este sentido, los componentes que para Rheem

B

Tabla 8. Participación de los principales componentes en el costo de producción de calentadores, 2016



En este sentido, únicamente en el caso de los calentadores de agua de depósito a gas, de paso instantáneos a gas y de paso alta recuperación a gas, los costos relacionados con la distribución de los insumos señalados por pudieran ser significativos sobre el abasto de este tipo de calentadores de agua.

Con respecto a los termo tanques residenciales y el B de termo tanques de las Partes señala que: "" de termo tanques de las Partes señala que termo tanques de las Partes señala que termo tanques de la partes señala que termo tanque de la partes señala que termo tanques de la partes señala que termo tanques de la partes señala que termo tanque de la partes de la parte de la

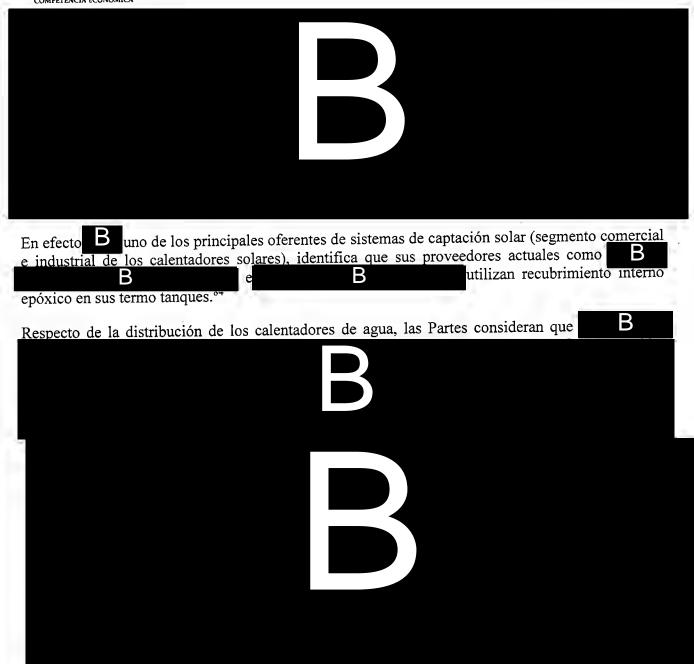
<sup>&</sup>lt;sup>80</sup> hoja de cálculo "2016" del archivo Excel denominado "Anexo XXXVII Rheem" encontrados en la memoria USB con número de folio 4000.

<sup>81</sup> Folio 2886.

<sup>82</sup> Folio 9646.

<sup>83</sup> Folios 3178 y 4309.





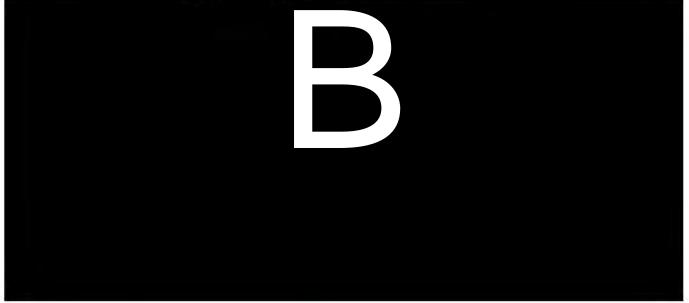
<sup>84</sup> Folio 9290.

<sup>&</sup>lt;sup>85</sup> Folios 1546, 1547, 1548, 1549, 1550, 1551, 1552 y 1554.



Pleno Resolución Expediente CNT-072-2017



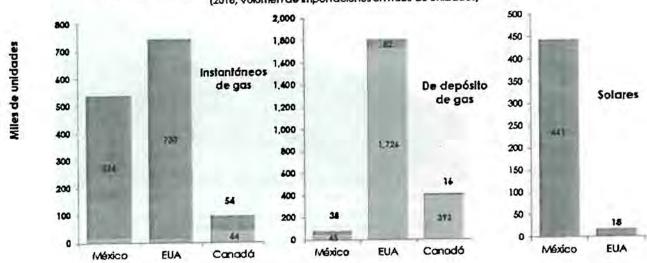


## [ESPACIO INTENCIONALMENTE EN BLANCO]



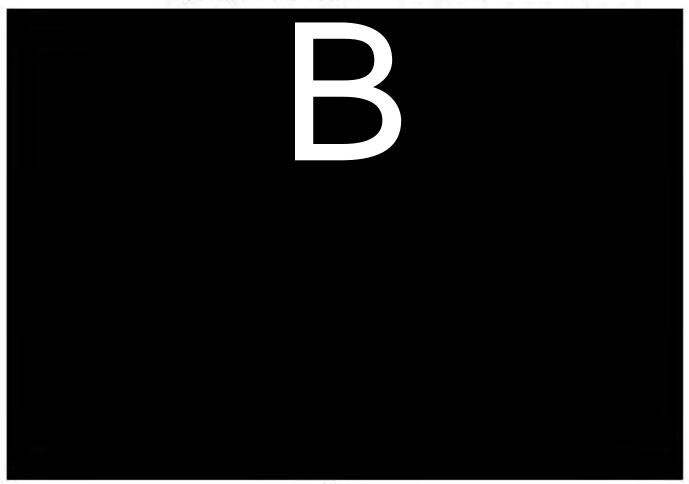


Figura 3. Origen de las importaciones de calentadores de agua en Norteamérica (2016, volumen de importaciones en miles de unidades)

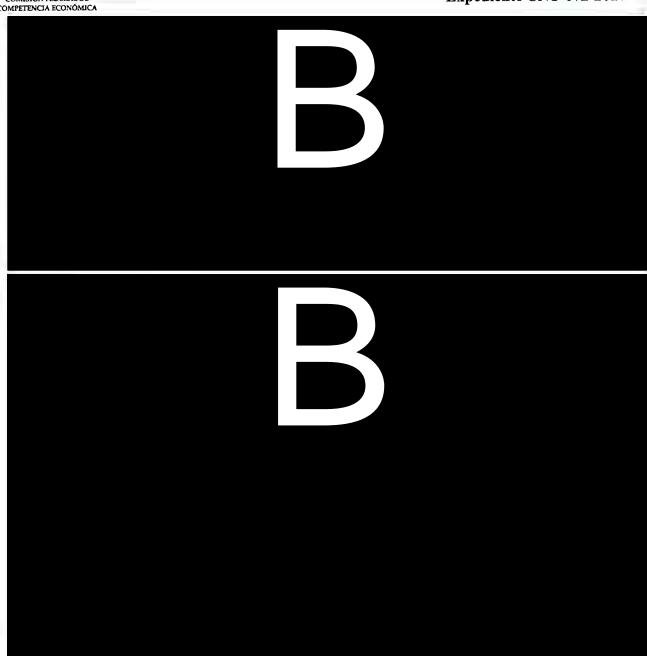


Importaciones de Norteamérica

■ Importaciones de fuera de Norleamérica







Con el propósito de valorar estas manifestaciones, en la siguiente sección se realiza el análisis del acceso que tienen los agentes económicos de abastecerse de calentadores de agua de diferentes regiones geográficas, considerando el comercio de dichos productos, así como los costos asociados al mismo. В

Respecto de las tendencias comerciales, los mismos notificantes señalan que:

В



B

В

B

Tabla 9. Características del comercio internacional de México en materia de calentadores de agua Arancel con Arancel de Estados Productos incluidos de acuerdo Fracción Nación Más Descripción SIAVI Unidos y con las Partes arancelaria Favorecida Canadá Calentadores de agua de alta recuperación alimentado de gas natural Importaciones: Calentadores de agua de alta Calentadores de de 10% recuperación alimentado de gas LP Exento instantáneo 84191101 calentamiento Exportaciones: Calentadores de agua instantáneos utilizan gas, excepto los eléctricos: Exento alimentado de gas natural Calentadores de agua instantáneos alimentado de gas LP Calentadores de agua de depósito Importaciones: Calentadores de agua de uso alimentado de gas natural 10% doméstico de acumulación que Calentadores de agua de depósito Exento 84191901 Exportaciones: utilizan gas, excepto los eléctricos y alimentado de gas LP Exento solares. Heat pumps Importaciones: Importaciones: 5% 5% Calentadores de agua solares con 84191902 Exportaciones: Exportaciones: tubos evacuados Exento Exento Calentadores de agua solares Importaciones: Importaciones: 5% 5% Calentadores de agua solares con 84191903 Exportaciones: Exportaciones: placas de metal o plástico. Exento Exento Calentadores de agua de depósito Importaciones: eléctricos 10% Calentadores de agua eléctricos Exento Calentadores de agua eléctricos 85161099 Exportaciones: instantáneos Exento Regaderas eléctricas Depósitos, cisternas. cubas y recipientes similares para cualquier Exento Exento Termo tanques 73090001 materia (excepto gas comprimido o licuado), de fundición, hierro o

<sup>86</sup> Folio 1548

<sup>87</sup> hoja de cálculo "Pregunta 26 (b)" del archivo Excel denominado "Anexo XXVI.b Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000.



acero, de capacidad superior a 300 l. sin dispositivos mecánicos ni térmicos, incluso con revestimiento interior o calorífugo.		
--	--	--

Al respecto, se observa en el comercio con los EUA y Canadá que los aranceles son bajos [menores al cinco por ciento (5%)], y con el resto del mundo menores al diez por ciento (10%). Asimismo, salvo en el caso de los calentadores solares y de depósito que funcionan con gas, en el resto de las fracciones arancelarias se incluyen múltiples productos: la fracción 84191101 incluye calentadores instantáneos de gas de uso comercial y residencial, la fracción 85161099 incluye tanto calentadores de agua de paso, de depósito eléctricos de uso comercial y residencial, así como regaderas eléctricas.

En el siguiente cuadro se presentan los porcentajes de las importaciones respecto del total, por país de origen, relacionadas con calentadores de depósito de gas con uso residencial. <sup>88</sup>

Tabla 10. Importaciones de calentadores de depósito a gas residenciales

País	2014	2015	2016
EUA	64.5%	62.8%	53.7%
China	29.0%	30.2%	35.0%
Israel	. 5.6%	6.6%	10.8%
Canadá	0.4%	0.3%	0.3%
Portugal	0.2%	0.0%	
Corea del Sur			0.2%

Del cuadro anterior se observa que las importaciones provienen principalmente de los EUA y China. No obstante, durante dos mil dieciséis tan solo representaron el catorce por ciento (14%) del volumen de unidades vendidas en el territorio nacional. Además, durante el periodo de dos mil catorce al dos mil dieciséis, de los seis principales competidores en el mercado y Breportó importaciones durante dos mil dieciséis provenientes de Corea del Sur, las cuales representaron Breportó importaciones durante dos mil dieciséis provenientes de Corea del Sur, las cuales representaron Breportó importaciones durante dos mil dieciséis provenientes de Corea del Con base en lo anterior, la dimensión geográfica que se considera relevante para el análisis de la presión competitiva que enfrentan los notificantes es la nacional.

En cuanto al segmento comercial, ninguno de los competidores manifestó importaciones durante el periodo de dos mil catorce al dos mil dieciséis. Ahora bien, en el caso de los calentadores de agua en

<sup>89 (</sup>GIS) hoja de cálculo "Pregunta 26.a (3)" del archivo Excel denominado "Anexo 26 - Importaciones y Exportaciones" encontrado en la memoria USB con número de folio 4655, (Rheem) hojas de cálculo "Pregunta 26 (a) 1" y "Pregunta 26 (a) 3" del archivo Excel denominado "Anexo XXVI.a" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000, del archivo Excel denominado "INCISO 15 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266, de la cálculo "15. Importaciones" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188, de la folio 4422 y de la folio 9185 y hoja de cálculo "IMPORTACION" del archivo Excel denominado "INFORMACION CFCE" encontrado en el disco compacto con número de folio 9188.



<sup>88</sup> hoja de cálculo "Pregunta 26 (a) 2" del archivo Excel denominado "Anexo XXVI.a" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000



En el caso de los calentadores de agua de depósito eléctricos residenciales, de los cinco principales competidores en el mercado

B

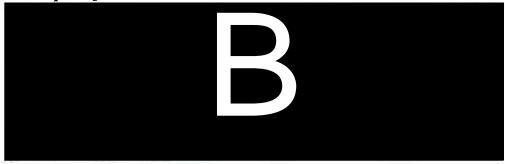
tan solo

B

realizaron importaciones durante de dos mil catorce al dos mil dieciséis. En el siguiente cuadro se presentan el volumen de unidades por país de origen y el porcentaje que representaron del volumen vendido en el país.

90

Tabla 11. Volumen de importaciones de calentadores residenciales de depósito eléctricos y proporción que representan del volumen comercializado en el territorio nacional



En este sentido, el bajo volumen de importaciones para este producto refleja que la dimensión geográfica es a lo más nacional. En cuanto al segmento comercial, ninguno de los competidores manifestó importaciones durante el periodo de dos mil catorce al dos mil dieciséis.

Por otra parte, los seis principales competidores en calentadores instantáneos de gas residenciales, que representan B del volumen de unidades vendidas en el país, reportaron importaciones de estos productos durante el periodo de dos mil catorce al dos mil dieciséis. En el siguiente cuadro se presentan los porcentajes que representaron las importaciones de estos productos respecto del volumen vendido por cada agente económico. 91

<sup>90 (</sup>GIS) hoja de cálculo "Pregunta 26.a (3)" del archivo Excel denominado "Anexo 26 - Importaciones y Exportaciones" encontrado en la memoria USB con número de folio 4655, (Rheem) hoja de cálculo "Pregunta 26 (a) 3" del archivo Excel denominado "Anexo XXVI.a" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000, "B" hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 2658, "B" hojas de cálculo "Hoja1" y "Hoja2" del archivo Excel denominado "INCISO 15 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266 y "B" loios 4416 y 4422.

91 Los datos de GIS y Rheem se calcularon multiplicando los porcentajes reportados en las respuestas a la pregunta 26 inciso "a" numeral 3 por el flujo comercial total para la fracción arancelaria 84191101, 2014-2016 reportados en las respuestas a la pregunta 26 inciso "a" numeral 1. Los datos anteriores se dividieron entre los correspondientes al volumen de ventas en unidades reportados en las respuestas a la pregunta 27 del requerimiento de información adicional. (GIS) hojas de cálculo "Pregunta 26.a (1)" y "Pregunta 26.a (3)" del archivo Excel denominado "Anexo 26 - Importaciones y Exportaciones" y hojas de cálculo "COMERCIAL", "CONSTRUCCIÓN", "MODERNO" y "TRADICIONAL" del archivo Excel denominado "Anexo 27.1 - Ventas por producto por canal 2012-2016 vFinal" encontrado en la memoria USB con número de folio 9660, (Rheem) hojas de cálculo "Pregunta 26 (a) 1" y "Pregunta 26 (a) 3" del archivo Excel denominado "Anexo XXVI.a" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000 y hojas de cálculo "Moderno Retail", "Construcción" y "Tradicional" del archivo Excel denominado "Gallo - Anexo XXVII\_Rheem\_-



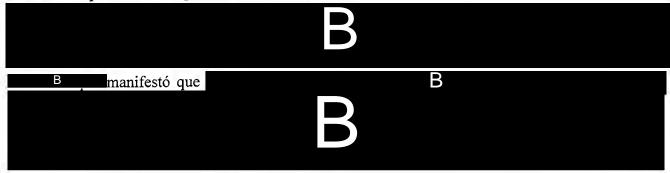


<sup>93</sup> Folio 2314.

Tabla 12. Proporción que representan las importaciones de calentadores residenciales



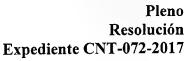
El cuadro anterior arroja evidencia de que un agente económico puede fácilmente importar estos productos al territorio nacional y comercializarlos, sin necesidad de establecer una planta. Al respecto, competidor de las Partes en calentadores residenciales instantáneos de gas y calentadores solares residenciales, únicamente comercializa y ensambla calentadores que adquiere de terceros en partes o como productos terminados. 92



Con base en los elementos expuestos en el caso de los calentadores de agua instantáneos gas y eléctricos se consideran las ventas realizadas en territorio nacional por los distintos competidores, incluyendo importaciones, sin importar el lugar en que se hayan fabricado los productos. En cuanto al segmento comercial, ninguno de los competidores manifestó importaciones durante el periodo de dos mil catorce al dos mil dieciséis.

pregunta 27 RIA" encontrado en la memoria USB con número de folio 9497, Be hojas de cálculo "4. Ventas Tradicional", "4. Ventas Proyectos", "4. Ventas Industria" y "15. Importaciones" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188, Be folio 2133, hoja de cálculo del archivo Excel denominado "Mex Top 4 Ventas" y hoja de cálculo "15 Importaciones" del archivo Excel denominado "Mex Top 15 Importaciones" encontrados en la memoria USB con número de folio 2140, Be folios 4416 y 4422 y Be Folio 9185 y hoja de cálculo "IMPORTACION" del archivo Excel denominado "INFORMACION CFCE" encontrado en el disco compacto con número de folio 9188.

92 Folio 2133, hoja de cálculo del archivo Excel denominado "Mex Top 4 Ventas" y hoja de cálculo "15 Importaciones" del archivo Excel denominado "Mex Top 15 Importaciones" encontrados en la memoria USB con número de folio 2140.





En el caso de los termo tanques, ni las Partes ni sus competidores realizaron importaciones de estos productos durante los últimos tres (3) años.<sup>94</sup>

Por otra parte, la simple ubicación de las plantas de producción de los agentes económicos que participan en un mercado no define la dimensión geográfica del mismo. El destino geográfico de esa producción, junto con su participación relativa en la demanda que por esos productos hay, son indicadores que permiten delimitar de manera efectiva la dimensión geográfica del mercado a analizar. En el presente caso, la dimensión geográfica sería mayor a la nacional si las plantas de producción ubicadas fuera del territorio nacional abastecieran a los consumidores en México.

En este sentido, los notificantes presentaron la ubicación y nombre de los principales agentes económicos que poseen plantas en la región del TLCAN. En particular, los agentes económicos junto con el número y ubicación de sus plantas son:
B
Al respecto, de B durante dos mil quince y dos mil dieciséis en México tan solo registró ventas de agua que representaron ingresos de aproximadamente B de los cuales B de calentadores de agua de depósito eléctricos residenciales, B de calentadores de agua de depósito a gas comerciales, B de calentadores de agua de depósito eléctricos comerciales y B de calentadores de agua de depósito a gas residenciales. Por otra parte, de acuerdo con el estudio presentado por las Partes, ni Bradford White o Rinnai tuvieron ventas en el territorio nacional. 96
No obstante lo anterior, en el cálculo de participaciones para todos los mercados identificados se consideran las ventas reportadas en el B  Es decir, se consideran las ventas en el territorio nacional independientemente del lugar de producción, incorporando importaciones. Lo anterior permite que el análisis económico refleje la presión competitiva actual y efectiva que existe en México.
Por su parte, la fracción III del artículo 58 de la LFCE establece lo siguiente:

<sup>&</sup>lt;sup>96</sup> Folio 1548, 1553 y 9524.



<sup>94 (</sup>GIS) hoja de cálculo "Pregunta 26.a (3)" del archivo Excel denominado "Anexo 26 - Importaciones y Exportaciones" encontrado en la memoria USB con número de folio 4655, (Rheem) hoja de cálculo "Pregunta 26 (a) 3" del archivo Excel denominado "Anexo XXVI.a" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000, hoja de cálculo "15. Importaciones" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188, hoja de cálculo "15 Importaciones" del archivo Excel denominado "Mex Top 15 Importaciones" encontrados en la memoria USB con número de folio 2422, hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 2658, hojas de cálculo "Hoja1" y "Hoja2" del archivo Excel denominado "INCISO 15 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266, hojas de cálculo "rheem" y "cin" del archivo Excel denominado "Respuesta 5" encontrado en el disco compacto con número de folio 4319 y hoja de cálculo "IMPORTACION" del archivo Excel denominado "INFORMACION CFCE" encontrado en el disco compacto con número de folio 9188.



"III. Los costos y las probabilidades que tienen los usuarios o consumidores para acudir a otros mercados;"

En cuanto a las probabilidades que tienen los consumidores finales para acudir a otros mercados, éstas son limitadas pues las compras de calentadores de agua se realizan a través de distribuidores locales tanto del canal moderno como tradicional. Esto se debe a que los consumidores requieren de especialistas capacitados que puedan instalar sus productos y darles servicio post-venta en caso de descompostura.<sup>97</sup>

Al respecto, para establecer su cadena de suministro de calentadores de agua, los principales distribuidores en México

B establecen requisitos a sus proveedores como redes de servicio post-venta con cobertura nacional, con centros de servicio y personal técnico que acuda a instalar o reparar los calentadores de agua. Otros factores que valoran para elegir proveedores es el posicionamiento de marca, la promotoría en piso de venta y la capacidad de distribución y entrega en cada punto de venta. 98

Considerando lo anterior, tanto distribuidores como consumidores finales difícilmente accederán a mercados localizados fuera de sus localidades a adquirir calentadores de agua.

La fracción IV del artículo 58 de la LFCE establece:

"IV. Las restricciones normativas de carácter federal, local o internacional que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos; v"

B

<sup>&</sup>lt;sup>97</sup> Folios 2976 y 4761.

<sup>&</sup>lt;sup>98</sup> Folios 2312, 2313, 9127, 9128, 9193, 9228 y 9272.

<sup>99</sup> Véase "NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-003-ENER-2011, EFICIENCIA TERMICA DE CALENTADORES DE AGUA PARA USO DOMESTICO Y COMERCIAL. LIMITES, METODO DE PRUEBA Y ETIQUETADO", para eficiencia. "NORMA Oficial Mexicana NOM-003-SCFI-2014, Productos eléctricos-Especificaciones de seguridad" y "NORMA Oficial Mexicana NOM-024-SCFI-1998, Información comercial para empaques, instructivos y garantias de los productos electrónicos, eléctricos y electrodomésticos." para seguridad en calentadores de agua eléctricos. Disponibles en: <a href="http://www.dof.gob.mx/normasOficiales/4458/sener/sener.htm.">http://www.dof.gob.mx/normasOficiales/4458/sener/sener.htm.</a>
<a href="http://www.dof.gob.mx/normasOficiales/4458/se



Por ejemplo, en dos mil quince el Departamento de Energía de los EUA decretó mayores medidas de eficiencia energética dichas modificaciones incrementaron los precios de los calentadores de agua residenciales entre un diecisiete (17) y veinte por ciento (20%).

Considerando los elementos anteriores, las diferencias en los requisitos de eficiencia energética para la comercialización de calentadores de agua en México con respecto a los establecidos en otros países pudiera ser una limitante al acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos.<sup>100</sup>

Por otra parte, en los documente instantáneos, existen	os internos de Rheem se men B	ciona que, en el caso de los calentadores Sin embargo, nueva regulación
se encuentra bajo análisis que re	equerirá que este tipo de caler	ntadores tengan mayor seguridad, lo cual a, pero las limitaría con China, por lo que
Asimismo, se señala que: 102		
"()		
	В	
()		

La fracción V del artículo 58 de la LFCE establece:

"V. Las demás que se establezcan en las Disposiciones Regulatorias, así como los criterios técnicos que para tal efecto emita la Comisión."

El artículo 5 de las DRLFCE, en correlación con la fracción V del artículo 58 de la LFCE, indica que:

"ARTÍCULO 5. Para la determinación del mercado relevante en términos de la fracción V del artículo 58 de la Ley, se deben analizar las circunstancias particulares del caso, identificar los bienes o servicios producidos, distribuidos, comercializados u ofrecidos y aquellos que los sustituyan o puedan sustituirlos oportunamente. Asimismo, se debe delimitar el área geográfica en la que se ofrecen o demandan dichos bienes o servicios, y si en la misma existe la opción de acudir indistintamente a los proveedores o clientes sin incurrir en costos significativos."

Como refuerzo de la delimitación geográfica se encuentran los estudios presentados por las Partes en los que realizan el análisis de la producción y comercialización de calentadores de agua a nivel nacional, e incluso señalan las diferencias considerables entre el mercado mexicano y estadounidense relacionadas con: 103

<sup>100</sup> Folio 433.

<sup>101</sup> Folio 2980

<sup>102</sup> Folio 2982

<sup>&</sup>lt;sup>103</sup> Folios 433, 1676 y 1683.





- En México, el consumidor final es quien primordialmente determina marca y tipo de calentador que va a adquirir. En EUA es el plomero (contratista) quien adquiere e instala el calentador, el consumidor final no selecciona la marca.
- El principal canal de distribución en México es el tradicional, el cual se encuentra fragmentado en más de cincuenta y siete mil (57,000) puntos de venta. En EUA, la distribución se realiza a través del canal moderno, el cual se encuentra concentrado en pocos mayoristas y centros de distribución para el hogar.
- Hay regulaciones en materia de eficiencia energética y seguridad distintas.

Los elementos mencionados implican estructuras de costos que se reflejan en precios diferentes entre los calentadores de agua comercializados en México y los vendidos en otros países.

Por todo lo anterior, se identifican los siguientes diez mercados relevantes, relacionados con la producción y/o distribución de calentadores de agua en México: i) depósito eléctricos residenciales; ii) depósito eléctricos comerciales; iii) depósito a gas residenciales; iv) depósito a gas comerciales; v) paso instantáneos eléctricos residenciales; vi) paso instantáneos a gas residenciales; vii) paso instantáneos a gas comerciales; y viii) paso alta recuperación a gas, termo tanques ix) residenciales; y x) comerciales (en su conjunto, los "productos relevantes").

Séptima. El artículo 63, fracción II, de la LFCE establece que para determinar si una concentración no debe ser autorizada o debe ser sancionada en los términos de dicha Ley, se deben identificar a los principales agentes económicos que abastecen el mercado de que se trate, el análisis de su poder en el mercado relevante y el grado de concentración en dicho mercado. Así, en correlación con el artículo 59 de la LFCE, se deberá realizar el análisis de su poder en el mercado e identificar el grado de concentración en el mismo.

Al respecto, la fracción I del artículo 59 de la LFCE señala lo siguiente:

"Artículo 59. Para determinar si uno o varios Agentes Económicos tienen poder sustancial en el mercado relevante, o bien, para resolver sobre condiciones de competencia, competencia efectiva, existencia de poder sustancial en el mercado relevante u otras cuestiones relativas al proceso de competencia o libre concurrencia a que hacen referencia ésta u otras Leyes, reglamentos o disposiciones administrativas, deberán considerarse los siguientes elementos:

I. Su participación en dicho mercado y si pueden fijar precios o restringir el abasto en el mercado relevante por sí mismos, sin que los agentes competidores puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder.

Para determinar la participación de mercado, la Comisión podrá tener en cuenta indicadores de ventas, número de clientes, capacidad productiva, así como cualquier otro factor que considere pertinente;"





Asimismo, el artículo 13 de las DRLFCE señala la publicación de índices para determinar el grado de concentración que exista en el mercado relevante, así como los criterios técnicos de su aplicación. 104

## Participaciones de mercado 105

Para los distintos tipos de calentadores de agua (con excepción de los calentadores de paso instantáneos a gas de uso comercial) se consideraron: i) las ventas reportadas por las Partes, ii) las ventas reportadas por sus principales competidores, y iii) los porcentajes reportados en el Brelacionados con unidades vendidas, solo para aquellos fabricantes de los que no se dispuso información. 106

En el caso de los termotanques residenciales, se consideraron: i) las ventas reportadas por las Partes, ii) las ventas reportadas por sus principales competidores, y iii) para aquellos fabricantes a los que no se les requirió información se consideraron los porcentajes presentados por las Partes en el "Anexo C - Participaciones de Mercado final" del escrito de 25 de agosto de 2017, relacionados con las unidades por producto vendidas para cada fabricante. 107

En lo que respecta a los calentadores de agua de paso instantáneo a gas de uso comercial, así como en lo relacionado con los termotanques comerciales, no se pudo asignar un valor en el rubro de "Otros" fabricantes, toda vez que el estudio elaborado por terceros no incorpora estas categorías en su análisis. No obstante, en el caso particular de los termotanques comerciales, en el "Anexo C -

Venta Calentadores 2012-2016 vFINAL" y hoja de cálculo "32. Termotanques" del archivo Excel denominado "Anexo 32 - Venta Termotanques vFINAL" encontrados en la memoria USB con número de folio 4655, hojas de cálculo B del archivo Excel denominado "Anexo 27.1 - Ventas por producto por canal 2012-2016 vFinal" encontrado en la memoria USB con número de folio 9660, (Rheem) hojas de cálculo "Canal Moderno (Retail)", "Canal Construcción" y "Canal Tradicional" del archivo Excel denominado "Anexo XXXII" encontrado en la memoria USB

con número de folio 4000 y hojas de cálculo "Moderno Retail", "Construcción" y "Tradicional" del archivo Excel denominado "Gallo\_Anexo\_XXVII\_Rheem\_- pregunta\_27\_RIA" encontrado en la memoria USB con número de folio 9497, hojas de cálculo "4. Ventas Tradicional", "4. Ventas Proyectos", "4. Ventas Industria" y "9. Prod. TT por canal" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188, "hojas de cálculo "Moderno", "Construcción" y "Ferreteros" del archivo Excel denominado "Mex Top 4 Ventas" encontrados en la memoria USB con número de folio 2140, folio 4416, "hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "COFECE" encontrado en la memoria USB con número

folio 4416, hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 2658, hoja de cálculo "VENTAS" del archivo Excel denominado "INFORMACION CFCE" encontrado en el disco compacto con número de folio 9188 y hojas de cálculo "Ventas Calentadores" y "Ventas Termotanque" del archivo Excel denominado "INCISO 4 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266.

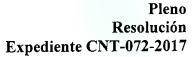
106 Con el propósito de obtener las participaciones en términos del valor de venta de los productos, al volumen de venta de estos fabricantes se le imputó el precio promedio en cada categoría de producto.

<sup>107</sup> A este volumen de ventas por producto se le imputó el precio promedio en dicha categoría, con el propósito de obtener las participaciones en términos del valor de venta de los productos.



<sup>104</sup> La Comisión considera, como una primera aproximación al análisis de sus efectos, que una operación tendría poca probabilidad de obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia o la competencia económica en el mercado relevante, cuando el valor de la variación del IHH sea menor de 100 puntos; el valor del IHH después de la operación sea menor de 2,000 puntos; y cuando el valor del IHH después de la operación se ubique entre 2,000 y 2,500 puntos, el valor del cambio se ubique entre 100 y 150 puntos y el agente económico resultante después de la operación no se encuentre dentro de los cuatro agentes económicos con mayor participación en el mercado.

Otros) Folios 4469 a 4472, hojas de cálculo "WH MS MX", "WH SVol GIS-Rheem" y "OS MS MEX" del archivo Excel denominado "Anexo C - Participaciones de Mercado final" encontrado en la memoria USB con número de folio 1784, (GIS) hojas de cálculo del archivo Excel denominado "Pregunta 27 -





Participaciones de Mercado final" antes mencionado las Partes identifican a GIS como el único oferente en este mercado.

Las participaciones de mercado históricas de las Partes y de sus competidores, en términos de valor de ventas en México de los productos relevantes, se presentan a continuación.

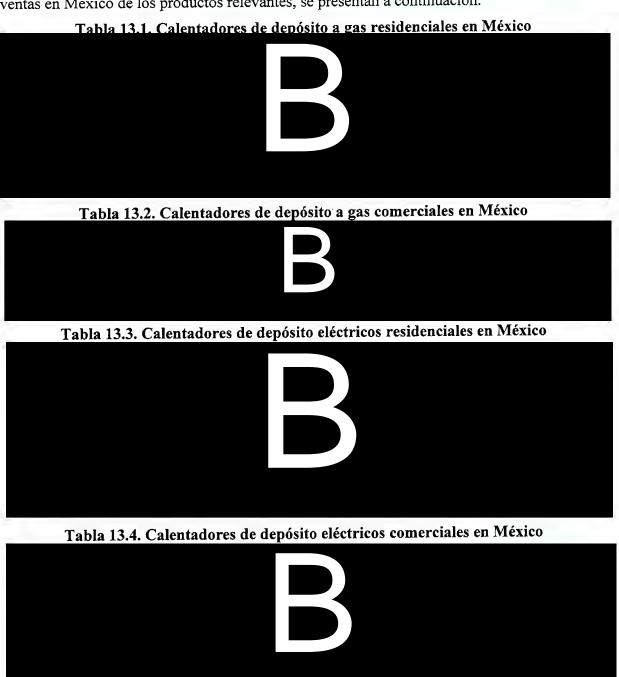




Tabla 13.5. Calentadores de paso alta recuperación a gas en México

Tabla 13.6. Calentadores de paso instantáneos a gas residenciales en México

Tabla 13.7. Calentadores de paso instantáneos a gas comerciales en México

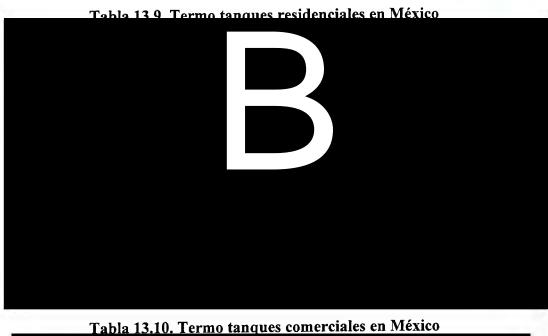
B

Tabla 13.8. Calentadores de paso instantáneos eléctricos residenciales en México

B







I a de marcada a continuación se presentan los Índices

Con base en estas participaciones de mercado, a continuación, se presentan los Índices de concentración para el año dos mil dieciséis en cada uno de los mercados identificados.

Tabla 14. Índices de concentración y variación

	787	Dept	sito			De pas	0		Termo	Termo
Agentes económicos	Eléetr Résid			Gas Comer	Alta Recup	Instantáneos Élec Resid	Instant Resid	áneos Gas Comer	tanques residenciales	tanques comerciales
Antes										
Después						В				
Variación										

Adicionalmente a los índices de concentración, en los "Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración del mercado" emitidos por el Pleno de la Comisión, se establece lo siguiente: 108

"La utilización del índice y las mediciones que resulten de su aplicación para estimar el grado de concentración en el mercado relevante de que se trate, servirán a la Cofece

<sup>108</sup> Publicados en el Diario Oficial de la Federación el catorce de mayo de dos mil quince.



como auxiliares para realizar una primera aproximación a la estructura del mercado relevante. En ningún caso se utilizarán el índice y las estimaciones de sus valores numéricos como únicos elementos para analizar la estructura del mercado relevante y las condiciones que de ella se deriven, y que pudieran propiciar efectos contrarios a la competencia y libre concurrencia."

Por lo anterior, además de los índices de concentración, se tienen que tomar en cuenta diversos elementos, como las barreras a la entrada y otros factores que caracterizan al mercado analizado, los cuales se exponen con más detalle en las secciones que siguen a continuación.

La fracción II del artículo 59 de la LFCE señala que:

"II. La existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan alterar tanto dichas barreras como la oferta de otros competidores;"

El artículo 7 de las DRLFCE, en correlación con la fracción II del artículo 59 de la LFCE, indica que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante deberá considerar la existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder.

Al respecto, el artículo 7 de las DRLFCE indica cuáles elementos pueden considerarse como barreras a la entrada:

"ARTÍCULO 7. Para efectos de la fracción II del artículo 59 de la Ley, pueden considerarse como barreras a la entrada, entre otras, las siguientes:

I. Los costos financieros, los costos de desarrollo de canales alternativos y el acceso limitado al financiamiento, a la tecnología o a canales de distribución eficientes;"

Respecto de los costos financieros, el acceso limitado al financiamiento o el acceso a la tecnología, no se identificó que estos conceptos representen una barrera significativa a la entrada de nuevos participantes en la producción y distribución en México de los productos relevantes.<sup>109</sup>

No obstante, respecto del acceso a canales de distribución eficientes, a continuación, se presentan tres apartados relacionados con: i) los criterios de los distribuidores para elegir proveedores de los productos relevantes; ii) las características que determinan la distribución de los productos relevantes en México, y iii) el acceso a los canales de distribución y redes de distribución de los principales oferentes de los productos relevantes en México.

1. Criterios de los distribuidores para elegir proveedores de los productos relevantes en México.

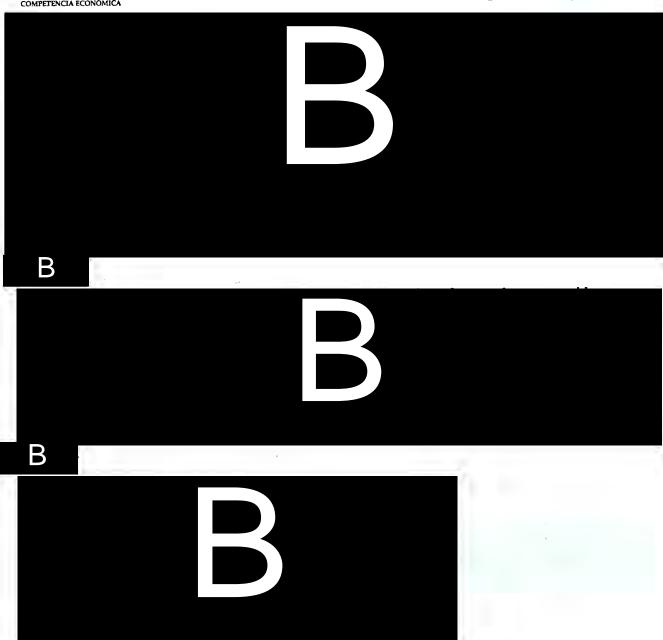
Los principales distribuidores de los productos relevantes en México manifestaron que para seleccionar un proveedor toman en consideración:



<sup>109</sup> Folios 2880 y 4624.

<sup>110</sup> Folios 2312 y 2313.





Asimismo, Boma en cuenta las marcas, costos, margen, calidad de los productos, garantías del fabricante y la capacidad de producción. 113

<sup>&</sup>lt;sup>111</sup> Folios 9127 y 9128. <sup>112</sup> Folio 9272. <sup>113</sup> Folio 9147.



COMPETENCIA ECONÓMICA	The state of the s
Por su parte B considera: "(	.) B
	В
Finalmente, para B 115 "()	В
	В
canales son el posicionamiento de la de B y region El análisis relacionado con el posicionacional se presenta en fracciones presentan los elementos principales	
Respecto del servicio de asesoría	y venta (reparaciones, partes y repuestos), B
	В
No obstante, dichos servicios son fabricante alguno. Asimismo, el cos nacional de servicios oscila entre	prestados por terceros que no mantienen exclusividad con to en el que incurre cada fabricante que desea mantener esta red
B anuales. <sup>117</sup>	
2. Canales de distribución de los p	roductos relevantes en México.
En el estudio elaborado por	В
	В
Los principales canales de distribuc	ón de los calentadores de agua en el territorio nacional son:119

<sup>&</sup>lt;sup>114</sup> Folio 9193.

<sup>115</sup> Folio 9128.
116 Folios 428 y 1690.
117 Folios 4317 y 4429, hoja de cálculo "24. Servicio" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188 y hojas de cálculo "Costo y Descripcion" "Tecnicos" del archivo Excel denominado "INCISO 24 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266.

<sup>&</sup>lt;sup>118</sup> Folio 4520.

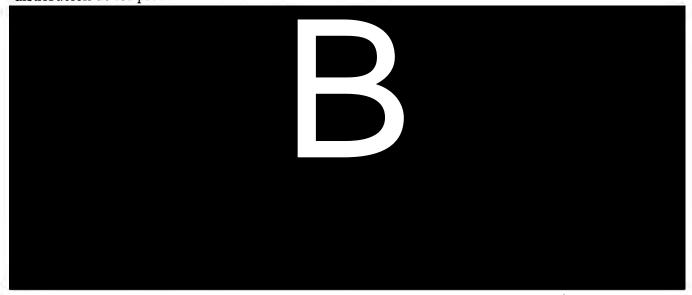
<sup>&</sup>lt;sup>119</sup> Folio 1557.





- i) Tradicional: incluye aquellos establecimientos comerciales principalmente dedicados a la comercialización de accesorios de ferretería, plomería y refacciones.
- ii) Moderno: se compone de grandes empresas minoristas, incluyendo tiendas de venta al por menor de mejoras para el hogar como Home Depot, tiendas departamentales y supermercados mayoristas.
- iii) Construcción: se refiere a las ventas que se realizan a empresas constructoras de inmuebles residenciales o comerciales.

Por su parte, los principales mayoristas del canal tradicional que concentran gran parte de la distribución de los productos relevantes en el territorio nacional son: 120



En general, estos distribuidores se caracterizan por realizar grandes volúmenes de compra que posteriormente venden a minoristas o al consumidor final. Respecto de los distribuidores antes mencionados, en el B se menciona que "(...)

Por otra parte, en el canal moderno, Buttiene Buttiene Buttiendas en el territorio nacional, en ellas comercializa las marcas Calorex, Cinsa, IUSA y GE, entre otras.

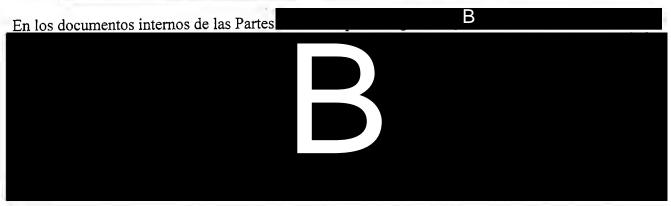
3. Acceso a los canales de distribución y redes de distribución de los principales oferentes de los productos relevantes en México.

Adicionalmente, también se identificó a los siguientes distribuidores mayoristas: i) Grupo Novem con 21 tiendas en el país, en las cuales distribuye los calentadores de agua comerciales Raypak, calentadores de agua instantáneos a gas Aquor, Bosch y Kruger y sistemas termo solares Chromagen; ii) Calentadores Nacionales distribuye calentadores de agua de las marcas Calorex, Hesa, Rheem, Fostek, Buderus, Kruger, Leflam, Raypak y Bosch; iii) Artexa es un distribuidor de la marca Rinnai en México; y iv) Otros como Pisos y Más, Ferretodo, Plomex, Gama Materiales, Grupo Kuroda y Tiendas Garo. Folios 4520, 4521, 4522 y 4523.



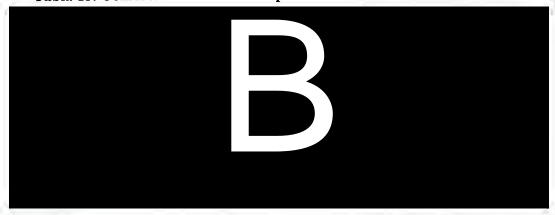


a. Características de las redes de distribución de las Partes en México.



En este sentido, los puntos de venta a través de los cuales se comercializan los productos de GIS tienen las siguientes características: 123

Tabla 15. Comercialización de GIS por canal de comercialización, 2016



De la tabla anterior se observa que la comercialización de los productos de GIS se realiza en su mayoría a través de B

Asimismo, se observa que el canal tradicional B

En particular, GIS señaló que los productos relevantes son comercializados por clientes que cuentan con los siguientes puntos de venta a nivel nacional:

123 Folios 470, 471 y 1686.

<sup>122</sup> Los siete centros de distribución de GIS son rentados o subcontratados. Folios 426, 427, 1681, 1698 y 1702.





B

Por otro lado, la mayor parte de las ventas de calentadores de agua de Rheem

В

B

En este sentido el acceso al canal tradicional depende de la negociación con un gran número de clientes, así como el despliegue de personal para tener contacto con los clientes dedicados a la construcción.

b. Acceso a los canales de distribución v características de las redes de distribución de los principales competidores de las Partes en México.

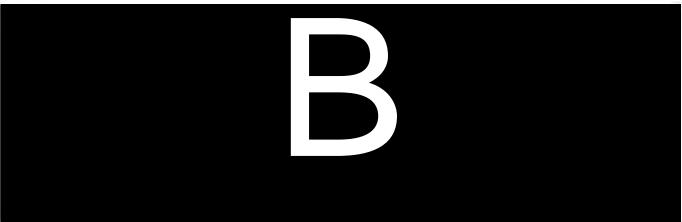
Respecto de la posibilidad de acceso a los canales de distribución las Partes manifiestan: 126



<sup>124</sup> Folios 9654, 9655, 9656, 9657 y hoja de cálculo "Calentadores" del archivo Excel denominado "Anexo 38.1 Puntos de Entrega" encontrado en la memoria USB con número de folio 9660.
125 Folios 2894 y 2895.

<sup>&</sup>lt;sup>126</sup> Folios 1558, 1559 y 1560.





Asimismo, no se identificó que algún cliente en el canal tradicional contara con contratos de exclusividad o de suministro de largo plazo. Por otra parte, en el canal moderno, que cuenta con contratos de suministro de largo plazo con

127 Por su parte, Bono cuentan con contratos de exclusividad o de suministro de largo plazo. 128

Ahora bien, los principales competidores de las Partes señalan

B

Tabla 16. Características de la red de distribución de los competidores de las Partes



<sup>127</sup> Folios 2035, archivo Word denominado "Anexo 12 Confidencial" encontrado en la memoria USB con número de folio 2322.

<sup>&</sup>lt;sup>128</sup> Folios 9129, 9148, 9193, 9229, 9273.

 <sup>129</sup> Folios 2132 y 2133.
 130 hoja de cálculo "11. Distribución" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188.



Competidor	Red de distribución y comercialización	Tiempo para su creación (años)	Costo incurrido (pesos)

Por su parte, principal competidor de las Partes en la mayor parte de los tipos de calentadores de agua y cuya marca es la que tiene un reconocimiento más cercano a las de Rheem y GIS, realiza la comercialización de sus productos de la siguiente manera: 135

Canal Moderno:	В	
• Canal Tradicional:	В	
• Canal Constructor:	В	

<sup>135</sup> Folios 4419 y 4420.



<sup>&</sup>lt;sup>131</sup> Folios 2272 y 9184.

<sup>&</sup>lt;sup>132</sup> Calelec realiza su comercialización en el canal tradicional. Hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 2658.

<sup>&</sup>lt;sup>133</sup> Folios 4310 y 4311.

<sup>134</sup> Hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "INCISO 11 COFECE" y hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "INCISO 12 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266.



logró crear su red de distribución y comercialización a nivel nacional en un periodo aproximado de años, con una inversión aproximada equivalente al de las ventas durante dicho periodo. 136
Finalmente, el partire de la companya de la company
señaló:137
c. Elementos que limitan el acceso a los canales de distribución de los productos relevates en
México.
Con base en los argumentos presentados existen elevados costos y tiempo para el desarrollo de una red de distribución y comercialización de los productos relevantes en el territorio nacional los cuales pudieran estar relacionados con la fragmentación que existe en el canal tradicional.
Ahora bien, en los documentos internos de los notificantes se advierte que el negocio de productos de plomería, complementarios al calentamiento de agua el cual es operado por B es uno de los factores que ha permitido la expansión en los puntos de venta del canal tradicional. Sin embargo, quien cuenta con en la distribución de productos de plomería B en calentadores de agua. Lo anterior podría indicar que existen otros factores que afectan el acceso de los competidores en la comercialización al menudeo de los productos relevantes en el territorio nacional. 138
Al respecto, señala que Rheem y GIS dominan ampliamente los canales de comercialización (tradicional, moderno y de la construcción), por lo que los agentes económicos establecidos y potenciales entrantes se encuentran con un acceso limitado para incrementar su participación de mercado en cualquiera de los canales. 139

<sup>&</sup>lt;sup>136</sup> Folio 4420.
<sup>137</sup> Folios 9527 y 9528.
<sup>138</sup> Folios 1693 y 4596.
<sup>139</sup> hoja de cálculo "25. Efecto Rheem.Gis" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188.



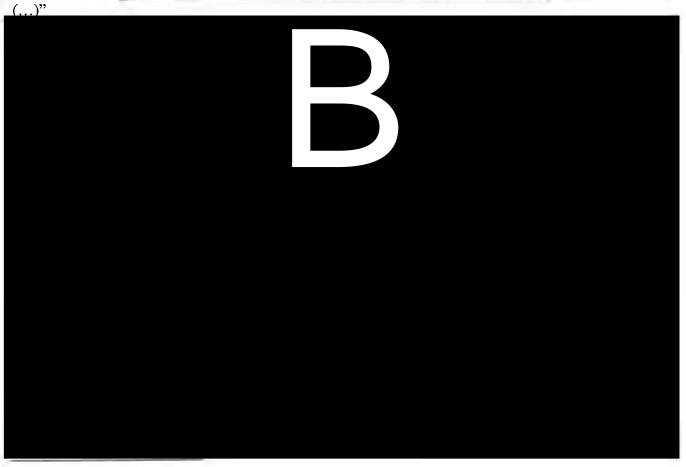


Incluso no ha podido incursionar de forma rentable en el mercado mexicano. En este sentido, manifiesta: 140
B
Como elemento que refuerza sus afirmaciones, presentó un documento interno elaborado en dos mil quince por donde se evalúan las principales características del mercado mexicano para determinar la entrada de en México a través de los distribuidores de En el documento de referencia se puede observar que en dos mil quince los calentadores de agua de depósito a gas residenciales con canacidad de veinte (20) galones, aproximadamente ciento cincuenta y un (151) litros, ofrecidos por ofrecidos bajo las marcas B a través de B Por su parte, los calentadores de agua de depósito eléctricos residenciales y comerciales ofrecidos por precio que los ofrecidos bajo las marcas B Asimismo, se señala: [Énfasis añadido]  Por su parte, manifestó lo siguiente:

<sup>&</sup>lt;sup>140</sup> Folio 9527. <sup>141</sup> Folios 9612 y 9643.







<sup>&</sup>lt;sup>142</sup> Folios 2871 y 3178. <sup>143</sup> Folios 5727 a 5733. <sup>144</sup> Folios 4598, 4599 y 4600.





Al respecto,

señaló que:

<sup>&</sup>lt;sup>145</sup> Folios 5734 a 6481. <sup>146</sup> Folio 4599. <sup>147</sup> Folio 1477. <sup>148</sup> Folio 9194.



"(...) Por otra parte, GIS cuenta con otro plan de lealtad el cual consiste en:



B

В

Asimismo, la mayoría de las empresas constructoras o desarrolladores de proyectos inmobiliarios consultan a los distribuidores en este canal y no a los fabricantes de calentadores, B

En efecto, de los documentos internos de las Partes se identifica que

B

Al respecto,

GIS manifestó: 151

"(...)

B

<sup>&</sup>lt;sup>150</sup> Folios 2976 y 2977.

<sup>&</sup>lt;sup>151</sup> Folios 471 y 4604.

<sup>&</sup>lt;sup>152</sup> Folio 4683.



В	
En este sentido, señala que, desde dos mil once	, "()
En efecto, en el caso de los calentadores de alta recuper	ración y de depósito de gas residenciales entre
dos mil doce v dos mil dieciséis,	D
Mientras que Rheem señala que	8
Por otra parte, Rheem señala que	В
В	
Adicionalmente, GGIS identificó la entrada de:	В
В	

<sup>156</sup> Los comercializadores identificados por Rheem son: Ahorragas; Aspix; Energas; Rugo; Enerheat; Masterflows; Kredell; y Foset (Trupper). Hoja de cálculo "Pregunta 10 y 11" del archivo Excel denominado "Anexo X Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000.



<sup>&</sup>lt;sup>153</sup> Folio 4431.

<sup>154</sup> Hoja de cálculo "Pregunta 10 y 11" del archivo Excel denominado "Anexo X Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000.

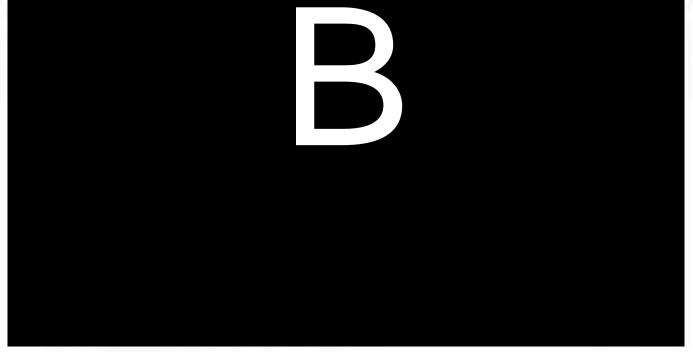


В	
В	No obstante, ninguno de los
agentes económicos identificados por GGIS es identificado en lo i	ndividual en
В	

Por lo anterior, se considera que el acceso a canales de distribución eficientes representa una barrera a la entrada significativa para los productores y comercializadores de los productos relevantes.

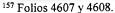
La fracción II del artículo 7 de las DRLFCE señala como una posible barrera a la entrada:

"II. El monto, indivisibilidad y plazo de recuperación de la inversión requerida, así como la ausencia o escasa rentabilidad de usos alternativos de infraestructura y equipo;"



Por su parte, los principales competidores de las Partes manifestaron:

•	se requiere una	
	de	los
	costos en caso de que se saliera del mercado. Asimismo, señaló que el tiempo necesario p	ara
	recuperar la inversión sería de	

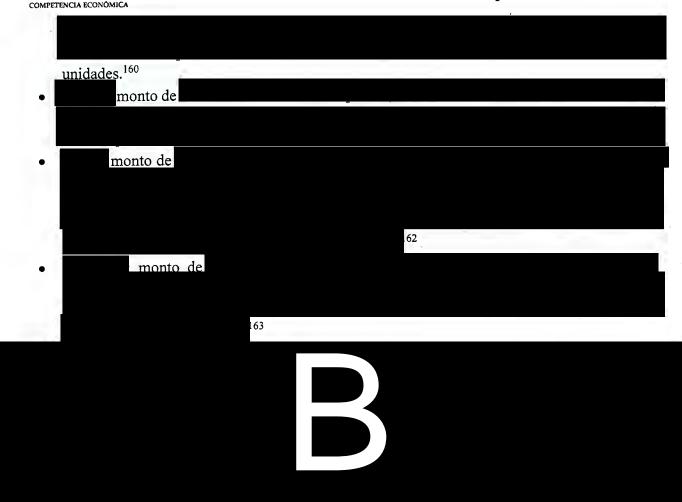


<sup>158</sup> Folio 2881.



<sup>159</sup> Folio 2881.





Por lo anteriormente expuesto se considera que, dado el monto y plazo de recuperación de la inversión requerida, así como la existencia de usos alternativos para la infraestructura y equipo, no se identifica que estos elementos constituyan barreras a la entrada significativas para los oferentes de los productos relevantes. No obstante, como ya se ha mencionado, a presar de no existir limitaciones a la entrada o expansión de competidores relacionadas con el monto y plazo de recuperación de la inversión requerida, así como la ausencia o escasa rentabilidad de usos alternativos de infraestructura y equipo,

В

La fracción III del artículo 7 de las DRLFCE señala, como una posible barrera a la entrada, a:

<sup>160</sup> Hoja de cálculo "14. Planta" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188.

<sup>161</sup> Hoja de cálculo "Hoja1" del archivo Excel denominado "COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 2658.

<sup>&</sup>lt;sup>162</sup> Folio 4421.

<sup>&</sup>lt;sup>163</sup> Folios 9184 y 9185.

<sup>&</sup>lt;sup>164</sup> Folios 3575, 3577, 3585 y 3586.



"III. La necesidad de contar con concesiones, licencias, permisos o cualquier clase de autorización gubernamental, así como con derechos de uso o explotación protegidos por la legislación en materia de propiedad intelectual e industrial;"

No se identificó información en el expediente que identifique la necesidad de contar con concesiones, licencias, permisos o cualquier clase de autorización gubernamental, así como con derechos de uso o explotación protegidos por la legislación en materia de propiedad intelectual e industrial. 165

La fracción IV del artículo 7 de las DRLFCE también señala como una posible barrera a la entrada lo siguiente:

"IV. La inversión en publicidad requerida para que una marca o nombre comercial adquiera una presencia de mercado que le permita competir con marcas o nombres ya establecidos;"

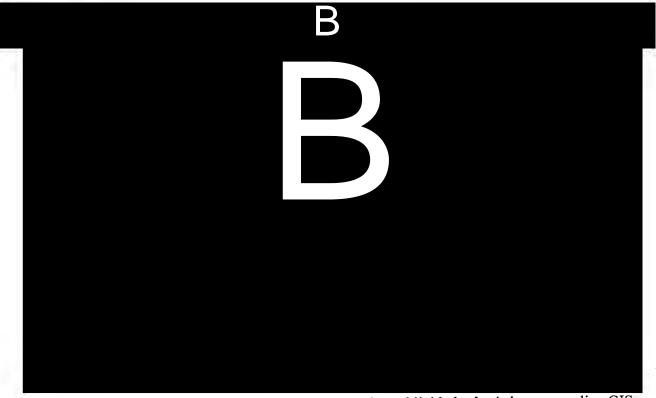
En relación con este numeral, la inversión en publicidad requerida se encuentra estrechamente relacionada con el posicionamiento de las marcas con las que GIS y Rheem comercializan los productos relevantes. Lo anterior se debe a que los nuevos entrantes deben asumir elevados costos cuando existe un alto grado de posicionamiento y lealtad a las marcas ya establecidas. En particular, el reconocimiento de marca del que disfrutan GIS y

cuando existe un alto grado de posicionamiento y lealtad a las marcas ya establecidas. En particular,
el reconocimiento de marca del que disfrutan GIS y
B
En los productos relevantes, la inversión en publicidad no se realiza para cada producto específico, pues es la misma marca el vehículo para promocionar múltiples productos. Al respecto, Kruger
menciona que "()
()", al igual que las Partes realizaron manifestaciones similares. Por lo que el gasto en publicidad y promoción que realiza en los productos relevantes es independiente de su
tipo. <sup>166</sup>
Al respecto, el portafolio de marcas propiedad de GIS se distingue del resto de los competidores por su diversificación, lo cual le permite atender a los consumidores de la mayoría de los niveles socioeconómicos. 167
En los documentos internos de las Partes se señala que el negocio objeto de la operación incluye
marcas altamente recollocidas
Asimismo, se menciona que el consumidor final efectivamente
reconoce la fortaleza de la marca. De acuerdo con el estudio de mercado elaborado por
В

<sup>165</sup> Folios 2876 a 2878.

<sup>166</sup> Folios 2134, 2880 y 4624.

<sup>&</sup>lt;sup>167</sup> Folio 1685.



Lo anterior se refuerza con los esfuerzos de mercadotecnia, publicidad y logística que realiza GIS y que permiten que sus marcas permanezcan posicionadas en el mercado, garantizando tanto la visibilidad de sus productos como su disponibilidad ante los consumidores finales. Por ejemplo, GIS

		В			
В	<sup>169</sup> También, GIS cu	ienta con	В		
		В			
В	<sup>70</sup> Además, el equipo de ve	entas de GIS	В		
	7 1 2			1 1	1. 171

Además, señala que:

<sup>&</sup>lt;sup>168</sup> Folios 1680, 426, 427 y 428.

<sup>&</sup>lt;sup>169</sup> Folio 1680.

<sup>&</sup>lt;sup>170</sup> Folio 1683.

<sup>&</sup>lt;sup>171</sup> Folios 428, 1680, 1683 y 1689.

<sup>&</sup>lt;sup>172</sup> Folio 1680.

<sup>&</sup>lt;sup>173</sup> Folio 9185.



Asimismo, en el estudio
B elaborado por B en dos mil quince, con base en B
B se menciona que las marcas que tienen mayor recordación publicitaria (porcentaje de personas
que ha escuchado o visto publicidad de una marca) son:
В
El reconocimiento de la marca es B factores que determinan la compra de un calentador de agua, mientras que B es el principal factor que disuade a un consumidor a adquirir una marca en específico. 174
Por otra parte, en un estudio elaborado para GIS en el cual también se evalúa la percepción sobre las principales marcas de calentadores de agua, se encontró que
В
Por su parte, intentó comercializar calentadores instantáneos residenciales a gas bajo su propia marca que adquiría de Sin embargo, retiró dichos productos ya que no pudo obtener suficientes ventas a pesar de que el precio al que eran ofrecidos era un por debajo del de sus competidores. 176
Asimismo, en los documentos internos de las Partes se menciona que en los calentadores de paso (alta recuperación e instantáneos)  B principales factores que determinan la compra de un calentador. De hecho, se menciona que:

<sup>&</sup>lt;sup>174</sup> Folio 1683. <sup>175</sup> Folio 4769, 4770 y 4777. <sup>176</sup> Folios 9149 y 9160. <sup>177</sup> Folios 2931, 2975 y 2976.



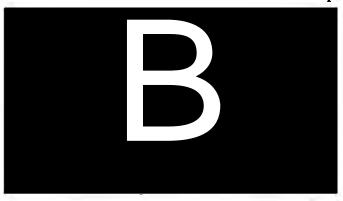
En este sentido, una vez que un consumidor adquiere un calentador de una marca específica, difícilmente cambiará a menos que sufra desperfectos. Así, las compras de reemplazo están mayormente orientadas por la fidelidad a la marca. Ahora bien, de los documentos internos de Rheem se menciona que en el caso de los consumidores que adquieren por primera vez un calentador, Al respecto, en los documentos internos de GIS se identifica que de las compras en México se realiza como reemplazo del calentador de agua. 179 Los dos principales factores que afectan la decisión de compra de los consumidores que reemplazan su calentador son En contraste, la decisión de compra de los consumidores que adquieren por primera vez un calentador es principalmente influida por el precio. Por otra parte, en los documentos internos de se encontró que al preguntar: 181 Asimismo, en el Tabla 17. Porcentaje de encuestados que consideran una marca en específico como la mejor

<sup>180</sup> Folio 2945.

178 Folio 2976.

<sup>&</sup>lt;sup>181</sup> Folios 6935, 6937 y 6958.





Así, las marcas Cinsa y Calorex de GIS son las que son percibidas como

Así, las marcas Cinsa y Calorex de GIS son las que son percibidas como

B

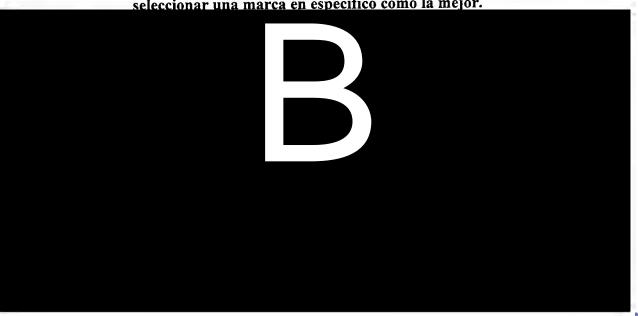
Lo

anterior, a pesar de que como se muestra en la siguiente tabla, no son tan distintas de

B

De igual manera, en el estudio KP se preguntó: 182

Tabla 18. Porcentaje de encuestados que mencionó una característica como motivo para seleccionar una marca en específico como la mejor.

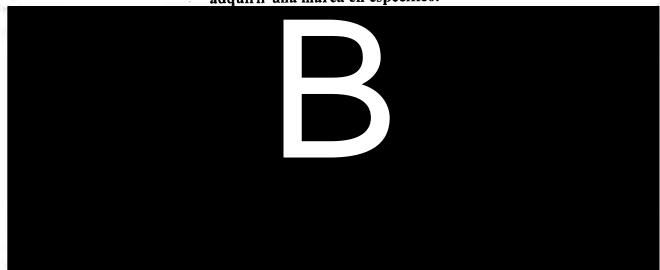


<sup>&</sup>lt;sup>182</sup> Folios 6935, 6937 y 6958.



COMPETENCIA ECONOMICA

Tabla 19. Porcentaje de encuestados que mencionó una característica como motivo para adquirir una marca en específico.



В	
El reconocimiento de la marca Calorex le ha permitido a GIS	R
B Lo anterior se confirma del análisis	
Rheem, en el cual compara distintas marcas y capacidades de acuerdo con cada	tipo de tecnología del
calentador de agua. 184	

## [ESPACIO INTENCIONALMENTE EN BLANCO]

<sup>&</sup>lt;sup>183</sup> Folio 6977.

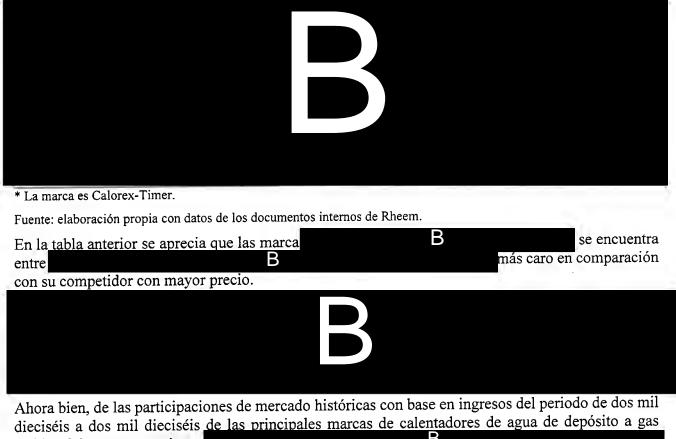
<sup>&</sup>lt;sup>184</sup> Folio 2995.



## 1. Calentadores de agua de depósito a gas residenciales y comerciales

Tabla 20.

Precios de las principales marcas de calentadores de agua de depósito a gas residenciales y



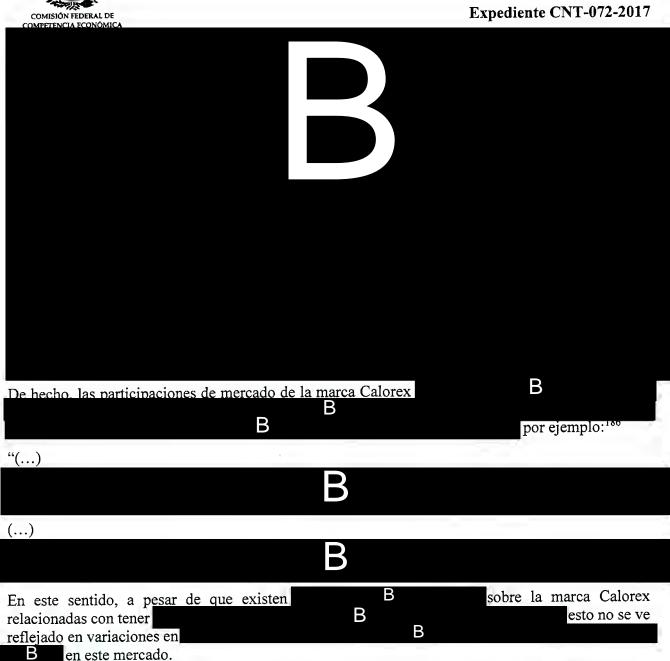
residenciales se encontró que

B

Lo anterior es un posible indicativo de la lealtad que existe a cada una de las marcas en este mercado. 185

l85 Las estimaciones de participaciones de mercado históricas por marca se realizaron con los datos reportados para las participaciones de mercado presentadas en la sección anterior dividiendo las ventas de cada marca cuando así lo permitían los datos. (GIS) hojas de cálculo "COMERCIAL", "CONSTRUCCIÓN", "MODERNO" y "TRADICIONAL" del archivo Excel denominado "Pregunta 27 - Venta Calentadores 2012-2016 vFINAL" y hoja de cálculo "32. Termotanques" del archivo Excel denominado "Anexo 32 - Venta Termotanques vFINAL" encontrados en la memoria USB con número de folio 4655, hojas de cálculo "COMERCIAL", "CONSTRUCCIÓN", "MODERNO" y "TRADICIONAL" del archivo Excel denominado "Anexo 27.1 - Ventas por producto por canal 2012-2016 vFinal" encontrado en la memoria USB con número de folio 9660, (Rheem) hojas de cálculo "Canal Moderno (Retail)", "Canal Construcción" y "Canal Tradicional" del archivo Excel denominado "Anexo XXXII" encontrado en la memoria USB con número de folio 9497, Anexo XXVII Rheem - pregunta 27 RIA" encontrado en la memoria USB con número de folio 9497, Ventas Tradicional", "4. Ventas Proyectos", "4. Ventas Industria" y "9. Prod. TT por canal" del archivo Excel denominado "Reporte CFCE 2017(2)" encontrado en la memoria USB con número de folio 2188, "Construcción" y "Ferreteros" del archivo Excel denominado "Mex Top 4 Ventas" encontrados en la memoria USB con número de folio 2140, "Construcción" y "Ferreteros" del archivo Excel denominado "Mex Top 4 Ventas" encontrados en la memoria USB con número de folio 2140, "Construcción" y "Ferreteros" del archivo Excel denominado "Mex Top 4 Ventas" encontrados en la memoria USB con número de folio 2140, "Construcción" y "Construcción





Por otra parte, en el caso de los calentadores de agua de depósito a gas comerciales, se encontró un comportamiento similar tanto en la composición de los ingresos por marca durante dos mil dieciséis como en las variaciones de las participaciones de mercado históricas. En particular, los ingresos que

folio 4416, hoja de cálculo "Hojal" del archivo Excel denominado "COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 2658, hoja de cálculo "VENTAS" del archivo Excel denominado "INFORMACION CFCE" encontrado en el disco compacto con número de folio 9188 y hojas de cálculo "Ventas Calentadores" y "Ventas Termotanque" del archivo Excel denominado "INCISO 4 COFECE" encontrado en la memoria USB con número de folio 9266.

186 Folios 6066 y 6097





representa para GIS la marca Calorex son

В

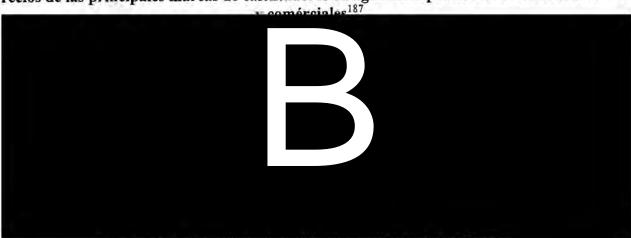
2. Calentadores de agua de depósito eléctricos residenciales y comérciales

 $\Box$ 

В

Tabla 21.

Precios de las principales marcas de calentadores de agua de depósito eléctricos residenciales



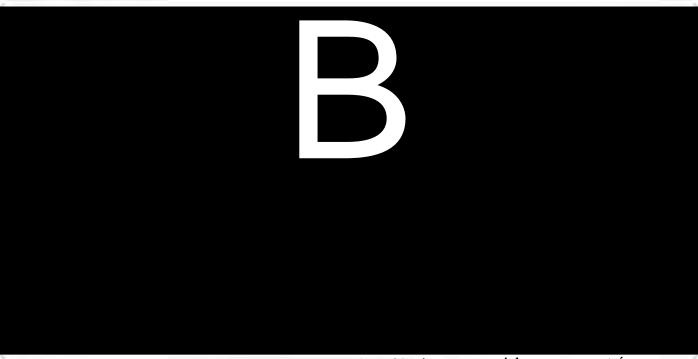
Fuente: elaboración propia con datos de los documentos internos de Rheem.

[ESPACIO INTENCIONALMENTE EN BLANCO]



<sup>187</sup> Folio 2996.





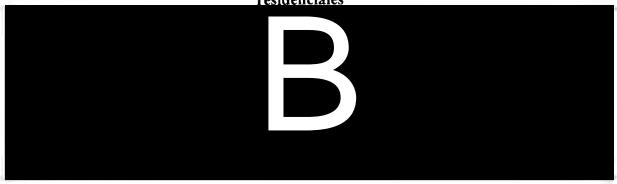
En el caso de los calentadores de agua de depósito eléctricos comerciales, se encontró un comportamiento similar en las variaciones de las participaciones de mercado históricas.

3. Calentadores de avua de vaso instantáneos a vas residenciales

En el caso de los calentadores de agua de paso instantáneos a gas residenciales se observan menores diferencias en precios. Sin embargo, la marca Calorex es

Tabla 22 10.

Precios de las principales marcas de calentadores de agua de paso instantáneos a gas residenciales 188

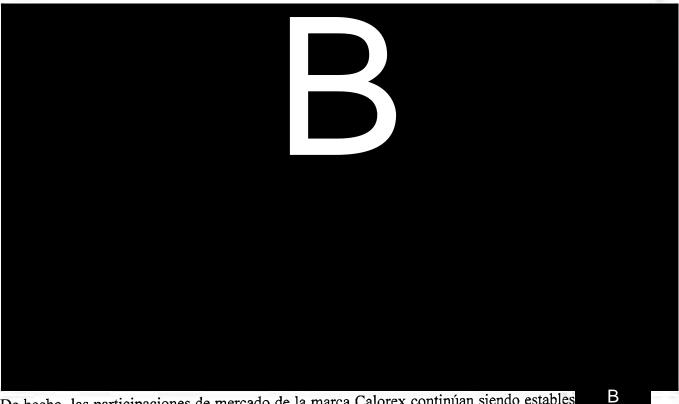


Fuente: elaboración propia con datos de los documentos internos de Rheem.

<sup>188</sup> Folio 2997







De hecho, las participaciones de mercado de la marca Calorex continúan siendo estables

por ejemplo:1°7.

"(...)

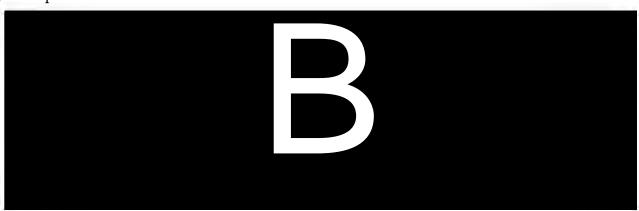




()	В	
()	В	
()	В	

En este sentido, a pesar de la existencia de B no se aprecian variaciones significativas en las participaciones de mercado históricas, lo que refuerza la posible

Ahora bien, en el caso de los calentadores de agua de paso instantáneos a gas comerciales se observa un comportamiento similar.



Fuente: elaboración propia con datos de los documentos internos de Rheem.

B

4. Calentadores de agua de paso instantáneos eléctricos residenciales

existencia de lealtad a la marca en este mercado.

<sup>190</sup> Folio 2997



En el caso de los calentadores de agua de paso instantáneos eléctricos residenciales se encontró que В В Al respecto, las marca Ahora bien, el reconocimiento de la marca 5. Calentadores de agua de paso de alta recuperación Finalmente, en el caso de los calentadores de agua de paso de alta recuperación se observa que B Tabla 24. Precios de las principales marcas de calentadores de agua de paso de alta recuperación Fuente: elaboración propia con datos de los documentos internos de Rheem. Adicionalmente, los ingresos que representó durante dos mil dieciséis la marca Calorex para GIS son Ahora bien, a continuación se presentan las participaciones de mercado históricas entre dos mil trece



a dos mil dieciséis.



La poca variación en las participaciones de mercado de dos mil trece a dos mil dieciséis para cada una de las principales marcas de este mercado es un posible indicativo de la lealtad a las marcas que caracteriza la comercialización de calentadores de agua de paso de alta recuperación en México.

В

En efecto, las participaciones de mercado de В В ejemplo:192.

(...)

<sup>&</sup>lt;sup>192</sup> Folios 5908, 5921, 6006.



Pleno Resolución Expediente CNT-072-2017 COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA (...)" В Asimismo, GIS identifica Mientras que, las fortalezas de В В GIS radican en В En el siguiente cuadro se presentan las fortalezas identificadas por GIS de los principales oferentes de los productos relevantes en México.194

Tabla 25. Fortalezas de los principales competidores en México.



En este sentido, el reconocimiento y la lealtad a las marcas son un factor importante para poder comercializar en México calentadores de agua de: i) depósitos eléctricos residenciales; ii) depósito eléctricos comerciales; iii) depósito a gas residenciales; iv) depósito a gas comerciales; v) paso



<sup>&</sup>lt;sup>193</sup> Folios 4823 y 4826.

<sup>&</sup>lt;sup>194</sup> Folio 4671.



instantáneos eléctricos residenciales; vi) paso instantáneos a gas residenciales; vii) paso instantáneos a gas comerciales; y viii) paso alta recuperación a gas.

Asimismo, la relativa estabilidad en las participaciones de mercado históricas entre dos mil trece a dos mil dieciséis es un indicio de la lealtad a las marcas que caracteriza la comercialización de calentadores de agua en México.

Considerando los elementos anteriores, la operación eliminaría la estrecha rivalidad entre GIS y Rheem, lo anterior se confirma debido a la cercanía de las marcas de Rheem con los que se ofrecen las marcas de GIS. En este sentido, GIS y Rheem cuentan con ventajas significativas en cuanto al posicionamiento de sus marcas y como se mencionó el reconocimiento de la marca es uno de los principales factores que determinan la compra por parte de los consumidores finales e incluso impacta en el acceso a los canales de distribución en los cuales es un requisito indispensable el contar con marcas reconocidas para poder abastecerlos. Por lo anterior, la inversión en publicidad requerida para que una marca o nombre comercial adquiera presencia en el mercado que le permita competir con las marcas nombres ya establecidos representa una barrera a la entrada significativa.

La fracción V del artículo 7 de las DRLFCE señala como una posible barrera a la entrada a:

"V. Las limitaciones a la competencia en los mercados internacionales;"

En relación con este numeral, las limitaciones a la competencia en una dimensión internacional están asociadas con la legislación mexicana en materia de operación y seguridad de los calentadores, la cual resulta más laxa. Así, un consumidor en México encontrará sustancialmente elevado el precio de los calentadores fabricados para el mercado estadounidense o europeo, dado que contienen dispositivos de seguridad adicionales con el propósito de cumplir con la normativa de esos países.

Como se mencionó con anterioridad, el Departamento de Energía de los EUA decretó en dos mil quince medidas de eficiencia energética más estrictas. Estas modificaciones incrementaron los precios de los calentadores de agua residenciales entre un diecisiete por ciento (17%) y veinte por ciento (20%).

Considerando los elementos anteriores, las diferencias en los requisitos de eficiencia energética para la comercialización de calentadores de agua en México con respecto a los establecidos en otros países pudiera ser una limitante al acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos. 195

Por otra parte, en los documentos internos de Rheem se menciona que, en el caso de los calentadores instantáneos, existen

Sin embargo, nueva regulación se encuentra bajo análisis que requerirá que este tipo de calentadores tengan mayor seguridad, lo cual seguiría permitiendo las importaciones de los EUA y Europa, pero las limitaría con China, por lo que

<sup>196</sup> Folio 2980.



<sup>&</sup>lt;sup>195</sup> Folio 433.



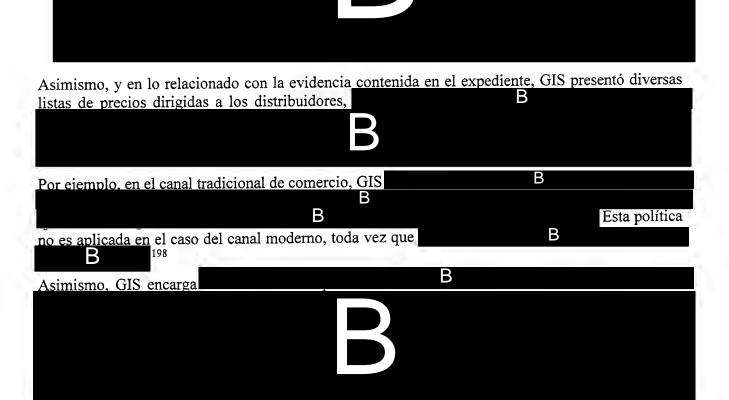


La fracción VI del artículo 7 de las DRLFCE señala como posibles barreras a la entrada las siguientes:

"VI. Las restricciones constituidas por prácticas realizadas por los Agentes Económicos ya establecidos en el mercado relevante, y"

Como se mencionó con anterioridad, en el expediente existe evidencia en el sentido de que GIS pudiera estar implementando mecanismos que se pudieran limitar el acceso de competidores a los canales de distribución en el territorio nacional.

Estos mecanismos se encuentran relacionados con características del canal de distribución. Por ejemplo, en el expediente obran manifestaciones de terceros en lo relacionado con:

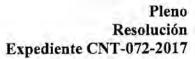


Adicionalmente, el plan de lealtad utilizado por GIS

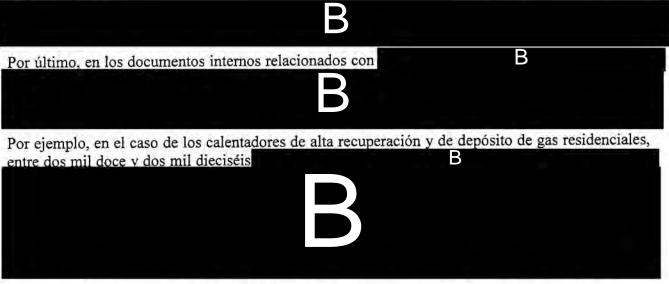
<sup>&</sup>lt;sup>197</sup> Folios 5727 a 5733.

<sup>&</sup>lt;sup>198</sup> Folio 4598, 4599 y 4600.

<sup>&</sup>lt;sup>199</sup> Folios 5734 a 6481.







La fracción VII del artículo 7 de las DRLFCE señala como una posible barrera a la entrada a:

"VII. Los actos o disposiciones jurídicas emitidos por cualquier Autoridad Pública que discriminen en el otorgamiento de estímulos, subsidios o apoyos a ciertos productores, comercializadores, distribuidores o prestadores de servicios."

En lo relacionado con esta fracción, no se identificó en el expediente este tipo de actos o disposiciones jurídicas discriminatorias.

En términos de la existencia de barreras a la entrada y elementos que previsiblemente puedan alterar esas barreras, se puede concluir que las condiciones actuales del mercado de la producción y distribución de los productos relevantes en México sí contempla barreras a la entrada importantes que limitan la presencia de nuevos entrantes y la expansión de los ya existentes.

Estas barreras se relacionan con: i) el acceso a los canales de distribución, ii) la normatividad sobre eficiencia energética que limita el acceso de los consumidores a fuentes de abasto distintas y el acceso de los proveedores a clientes alternativos, y iii) la inversión en publicidad requerida para posicionarse en el mercado.

La fracción III del artículo 59 de la LFCE señala que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante deberá considerarse:

"III. La existencia y poder de sus competidores;"

En la producción y distribución en México de: i) calentadores de agua de depósito, eléctricos, residenciales y comerciales; ii) calentadores de agua de depósito, a gas, residenciales y comerciales;

<sup>&</sup>lt;sup>200</sup> Folio 4683.

<sup>201</sup> Hoja de cálculo "Pregunta 10 y 11" del archivo Excel denominado "Anexo X Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000.

Los comercializadores identificados por Rheem son: Ahorragas; Aspix; Energas; Rugo; Enerheat; Masterflows; Kredell; y Foset (Trupper). Hoja de cálculo "Pregunta 10 y 11" del archivo Excel denominado "Anexo X Rheem" encontrado en la memoria USB con número de folio 4000.



residenciales; y v) termo tanques comerciales, son  Por otra parte, en la producción y distribución en México de calentadores de agua de paso alta recuperación, a gas, GIS es  B  mientras que Rheem es  B  Finalmente, en la producción y distribución en México de calentadores de agua de paso instantáneos, a gas, residenciales y comerciales, GIS y Rheem son respectivamente.
B B
El competidor que resultaría más cercano a Rheem sería

Como se menciona en los documentos internos de las Partes, así como en el análisis de marcas y competencia en precios, el principal competidor de GIS es Rheem en todos los mercados relevantes.

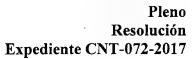
En este sentido, no se identifican competidores que, en caso de concretarse la operación, pudieran actual o potencialmente contrarrestar algún incremento de precios por parte del agente económico resultante de la concentración.

La fracción IV del artículo 59 de la LFCE señala que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante, deberá considerarse:

"IV. Las posibilidades de acceso del o de los Agentes Económicos y sus competidores a fuentes de insumos;"

En el caso de los i) calentadores de agua de depósito, eléctricos, residenciales y comerciales; y ii) calentadores de agua de paso instantáneos, eléctricos, residenciales, no se encontraron elementos



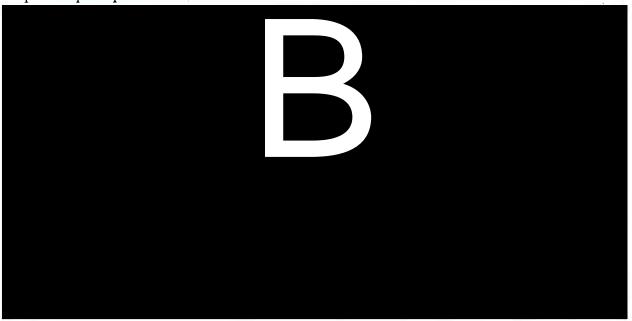




que reduzcan o limiten las posibilidades de acceso de las Partes o sus competidores a fuentes de insumos.

Por otra parte, ya se ha mencionado que existe cierta limitante en el acceso a ciertos insumos en el territorio nacional, en particular sobre las válvulas de gas cuyo costo representa más del quince por ciento de los costos totales de los calentadores de agua de depósito, a gas, residenciales y comerciales, calentadores de agua de paso instantáneos, a gas, residenciales y calentadores de agua de paso alta recuperación, a gas.

En este sentido, de la información presentada por B se desprende que, <sup>203</sup> en el caso de los termo tanques los principales insumos diferenciadores son:



Ambas tecnologías de porcelanizado son únicas en el mercado ya sea por su formulación o aplicación requieren de hornos automáticos de alta temperatura. El tamaño y capacidad de los hornos de ambas empresas son los mayores del mercado mexicano.

Respecto del aislante térmico ambos fabricantes utilizan poliuretano de alta densidad, para lograr su aplicación utilizan maquinara altamente especializada, ya que, por lo complicado y avanzado del proceso, su aplicación requiere de altos estándares de control.

La fracción V del artículo 59 de la LFCE señala que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante deberá considerarse:

"V. El comportamiento reciente del o los Agentes Económicos que participan en dicho mercado,"

<sup>&</sup>lt;sup>203</sup> Folios 9924 a 9926.

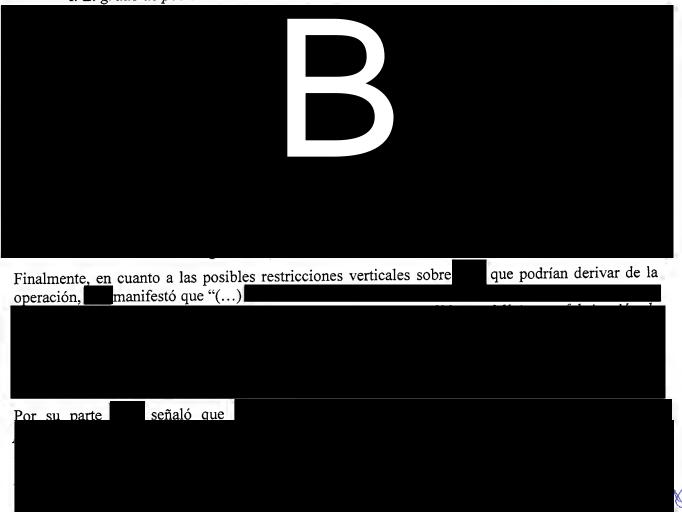


Respecto de los elementos que actualizan esta fracción, se reitera que en el expediente existe evidencia en el sentido de que GIS pudiera estar implementando mecanismos que se traducen en

La fracción VI del artículo 59 de la LFCE establece que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante, deberán considerarse los criterios que se establezcan en las DRLFCE, así como los criterios técnicos que para tal efecto emita la Comisión. En correlación con lo anterior, el artículo 8 de las DRLFCE establece que:

"ARTÍCULO 8. Para determinar si uno o varios Agentes Económicos tienen poder sustancial en el mercado relevante, de conformidad con la fracción VI del artículo 59 de la Ley, la Comisión puede considerar, entre otros, los criterios siguientes:

I. El grado de posicionamiento de los bienes o servicios en el mercado relevante;"

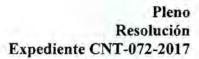


<sup>&</sup>lt;sup>204</sup> Folio 4318.



En este sentido, señaló que el termo tanque representa cerca del del costo total de un calentador solar, mientras que considera que representa aproximadamente un
Por su parte, manifestó. <sup>206</sup>
Con base en lo anterior, Rheem se consolidaría como el competidor con mayor portafolio de productos con las marcas más reconocidas y el mayor acceso a todos los canales de distribución que,
B
B En este sentido, se advierte que no existe
un competidor en los mercados relevantes con un portafolio de productos o marcas con un
reconocimiento similar que pudiera competir ante variaciones en precios.
B

<sup>&</sup>lt;sup>205</sup> Folio 9297. <sup>206</sup> Folio 9925.





Por su parte, la fracción II del artículo 8 de las DRLFCE, dispone lo siguiente:

"II. La falta de acceso a importaciones o la existencia de costos elevados de internación; y"

Como se ha señalado previamente, si bien existen bajos costos de internación en los calentadores de agua de: i) depósito eléctricos residenciales; ii) depósito a gas residenciales; iii) paso instantáneos eléctricos residenciales; y iv) paso instantáneos a gas residenciales. Tan solo en calentadores de agua de paso instantáneos a gas y eléctricos residenciales las importaciones de estos productos son significativas e indican una dimensión mayor a la nacional.

En cuanto a los calentadores de agua de: i) depósito a gas comerciales; ii) depósito eléctricos comerciales; iii) paso instantáneos a gas comerciales; iv) termo tanques residenciales; v) termo tanques comerciales ninguno de los competidores manifestó importaciones durante el periodo de dos mil catorce a dos mil dieciséis.

Finalmente, los calentadores de agua de paso de alta recuperación a gas su producción se restringe al territorio nacional.

No obstante, lo anterior, en el cálculo de participaciones para todos los mercados identificados se consideran las ventas reportadas en el

В

Finalmente, la fracción III del artículo 8 de las DRLFCE dispone lo siguiente:

"III. La existencia de diferenciales elevados en costos que pudieran enfrentar los consumidores al acudir a otros proveedores."

Con excepción de los termo tanques residenciales, no se encontraron elementos en el expediente que sustenten la existencia de diferenciales elevados en costos que pudieran enfrentar los consumidores al acudir a otros proveedores nacionales.

En el caso de los termo tanques residenciales, identifico diferenciales en costos tan elevados que lo harían salir del mercado.

Octava. Para determinar si la concentración no debe ser autorizada o debe ser sancionada, de conformidad con la fracción III del artículo 63 de la LFCE, la Comisión deberá considerar:

"III. Los efectos de la concentración en el mercado relevante con respecto a los demás competidores y demandantes del bien o servicio, así como en otros mercados y agentes económicos relacionados;"

De conformidad con lo señalado previamente, en todos los mercados, los índices de concentración se ubican en niveles que no permiten descartar que la operación tenga pocas probabilidades de afectar la competencia y la libre concurrencia.

En la producción y distribución en México de: i) calentadores de agua de depósito, eléctricos, residenciales y comerciales; ii) calentadores de agua de depósito, a gas, residenciales y comerciales; iii) calentadores de agua de paso instantáneos, eléctricos, residenciales; iv) termo tanques





В residenciales; v v) termo tanques comerciales, son En este sentido, no se identifican competidores que, en caso de concretarse la operación, pudieran actual o potencialmente contrarrestar algún incremento de precios por parte del agente económico resultante de la concentración. Finalmente, dadas las barreras a la entrada relacionadas con el acceso a los canales de distribución, en particular al tradicional, de concretarse la operación Rheem tendría fuertes incentivos Novena. La fracción IV del artículo 63 de la LFCE señala que para determinar si la concentración debe ser impugnada o sancionada en términos de la LFCE, la Comisión debe considerar:

207 Lo anterior, a pesar de que como se señaló previamente, un estudio interno de GIS señala



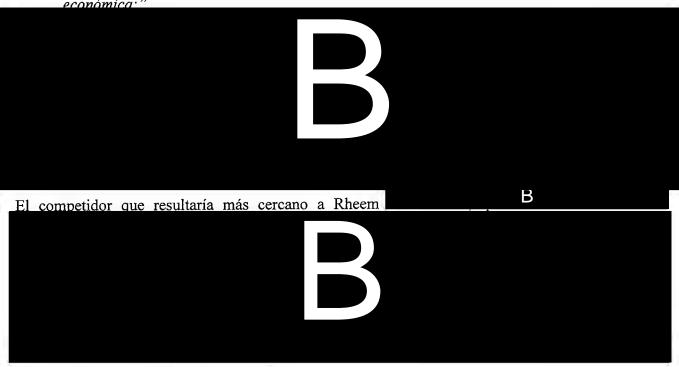


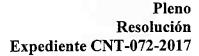
"IV. La participación de los involucrados en la concentración en otros agentes económicos y la participación de otros agentes económicos en los involucrados en la concentración, siempre que dichos agentes participen directa o indirectamente en el mercado relevante o en mercados relacionados. Cuando no sea posible identificar dicha participación, esta circunstancia deberá quedar plenamente justificada;"

No se identifica que los agentes económicos involucrados en la concentración tengan participación en otros agentes económicos que participen directa o indirectamente en el mercado relevante o en mercados relacionados. Tampoco se identificaron otros agentes económicos que participen directa o indirectamente en el mercado relevante o en mercados relacionados tengan participación en los agentes involucrados en la concentración.

**Décima.** El artículo 64 de la LFCE establece que esta Comisión habrá de considerar como indicios de que una concentración tenga por objeto o efecto disminuir, dañar, o impedir la competencia y la libre concurrencia lo siguiente:

"I. Confiera o pueda conferir al fusionante, al adquirente o Agente Económico resultante de la concentración, poder sustancial en los términos de esta Ley, o incremente o pueda incrementar dicho poder sustancial, con lo cual se pueda obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia y la competencia económica:"



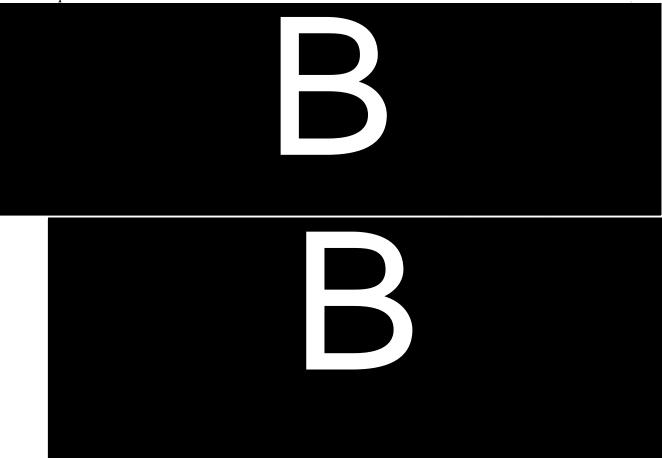




B

En este sentido, no se identifican competidores que, en caso de concretarse la operación, pudieran actual o potencialmente contrarrestar algún incremento de precios por parte del agente económico resultante de la concentración.

Por otra parte, se identifican barreras a la entrada y limitantes al acceso de puntos de venta de los distribuidores relevantes, cuestiones que están interrelacionas entre sí y que resultan ser necesarias para la entrada y supervivencia de cualquier competidor en los mercados relevantes. Al respecto, se identificó que:



"II. Tenga o pueda tener por objeto o efecto establecer barreras a la entrada, impedir a terceros el acceso al mercado relevante, a mercados relacionados o a insumos esenciales, o desplazar a otros Agentes Económicos, o";

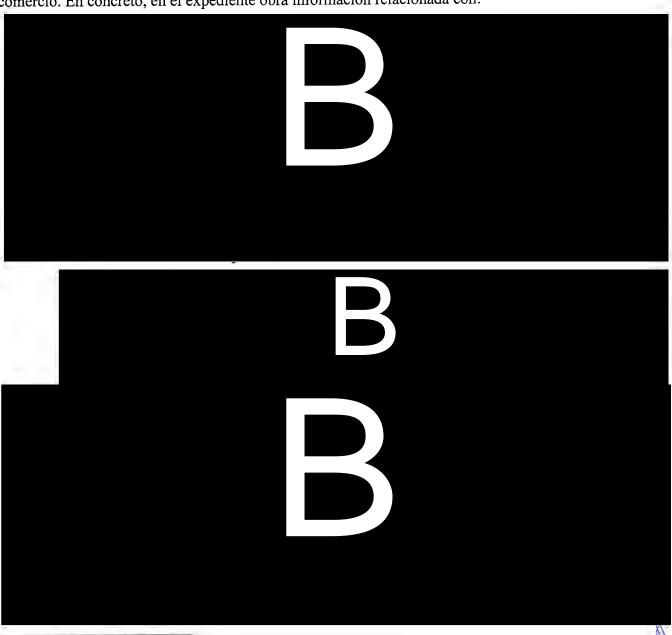






Asimismo, de consumarse la operación, la posición que detentaría Rheem en los mercados de la producción y distribución de calentadores de agua y termotanques podría actualizar lo dispuesto por la fracción II del artículo 64 de la LFCE.

Lo anterior, toda vez que del análisis realizado en la presente resolución se identifican barreras a la entrada en el acceso a los canales de distribución, en particular en el acceso al canal tradicional de comercio. En concreto, en el expediente obra información relacionada con:

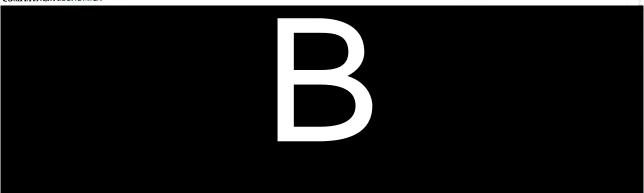


<sup>&</sup>lt;sup>209</sup> Folios 5727 a 5733.

<sup>&</sup>lt;sup>210</sup> Folio 4598, 4599 y 4600.

<sup>&</sup>lt;sup>211</sup> Folios 5734 a 6481.



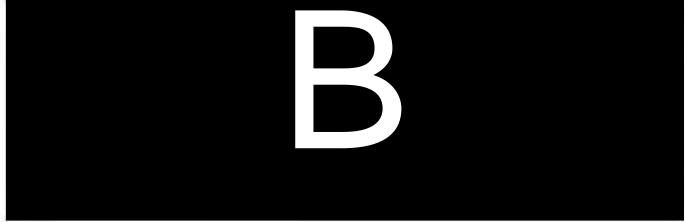


Los elementos señalados previamente son indicativos de que GIS\_\_\_\_\_\_B

De concretarse la operación, Rheem tendría fuertes incentivos a mantener dichas barreras como propietario de Calorex. Incluso si previamente no era Rheem el que directamente las realizaba, continuarían existiendo al haberse concretado por periodos prolongados de tiempo, convirtiéndolas en una barrera estructural estrechamente relacionadas con las marcas propiedad de GIS que adquiriría Rheem.

"III. Tenga por objeto o efecto facilitar sustancialmente a los participantes en dicha concentración el ejercicio de conductas prohibidas por esta Ley, y particularmente, de las prácticas monopólicas."

Por último, y con base en lo señalado en el análisis de las dos fracciones previas del artículo 64 de la LFCE, de autorizarse la operación en los términos en los que fue notificada Rheem se ubicaría en una posición mediante la cual podría actualizar lo dispuesto por la fracción III del artículo 64 de la LFCE.



Aunado a lo anterior, se ha identificado la existencia de barreras a la entrada relacionadas con el acceso a los canales de distribución, en particular al canal tradicional de comercio. Al respecto,

<sup>&</sup>lt;sup>212</sup> Folio 4683.



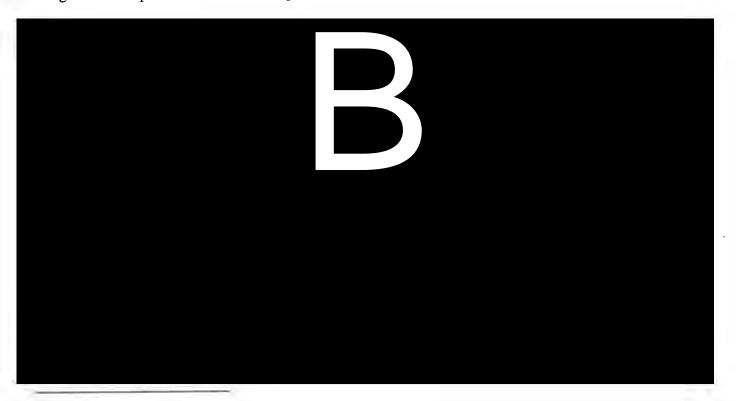
Rheem tendría fuertes incentivos a mantener dichas barreras, dado el poder sustancial y el reconocimiento y lealtad a la marca de los que goza Calorex, elementos que en su conjunto tendrían el efecto de facilitar sustancialmente el llevar a cabo conductas prohibidas por la LFCE,

Por otra parte, en calentadores de paso instantáneo de gas comercial, la existencia de dos competidores con cuotas de mercado casi simétricas

En conclusión, la transacción ubicaría al agente resultante en una posición de poder sustancial en los mercados relevantes y le facilitaría el uso indebido de este poder para afectar negativamente a la competencia y libre concurrencia, en términos de lo previsto en los artículos 61, 62, 63 y 64, fracción I, II y III, de la LFCE.

**Décima Primera.** Como se señaló en el antecedente Vigésimo Sexto de esta Resolución, el veintiséis de febrero de dos mil dieciocho, el Secretario Técnico comunicó a las Partes que la operación notificada presentaría posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia en caso de autorizarse. Lo anterior, a efecto de que las Partes pudieran presentar condiciones que permitan corregir los riesgos señalados.

En consecuencia, mediante escrito presentado el nueve de marzo de dos mil dieciocho, las Partes presentaron la siguiente Propuesta Inicial de Condiciones con el propósito de atender los posibles riesgos a la competencia comunicados por el Secretario Técnico.<sup>213</sup>

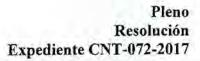




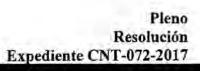


B









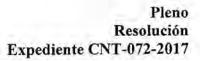




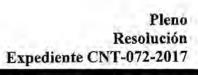




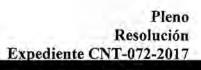




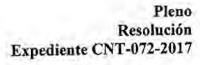




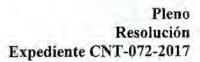










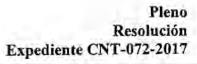




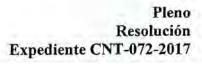










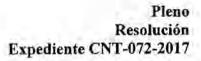






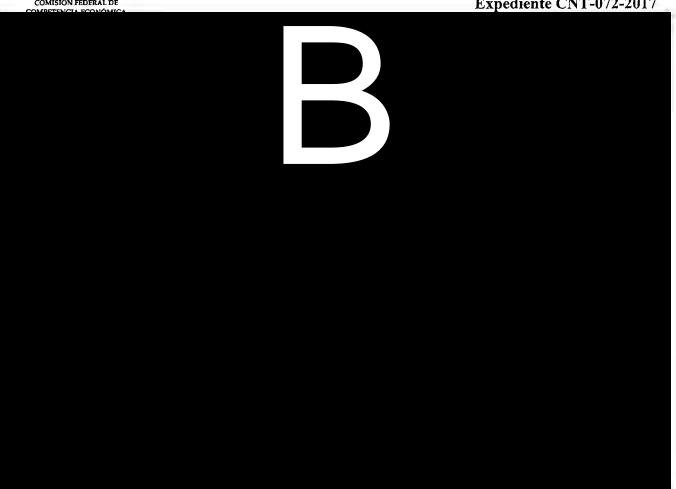




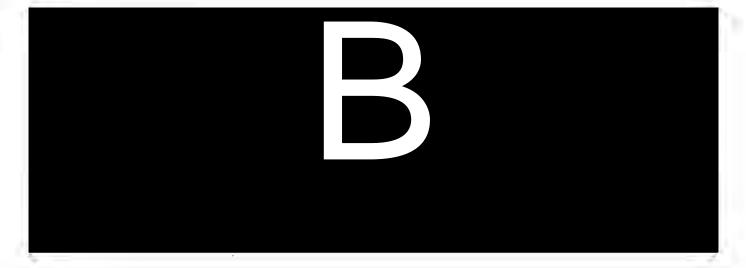


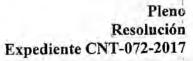






Por otra parte, el diez de abril de dos mil dieciocho las Partes presentaron modificaciones a su propuesta inicial de condiciones. Las condiciones modificadas se transcriben a continuación:



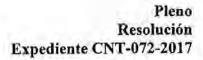




Véase: "GRUPO DE INTERÉS ECONÓMICO. SU CONCEPTO Y ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN EN MATERIA DE COMPETENCIA ECONÓMICA", Localización: [Jurisprudencia]; 9a. Época; T.C.C.; S.J.F. y su Gaceta; Tomo XXVIII, Noviembre de 2008; Pág. 1244. I.4o.A. J/66.

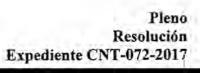








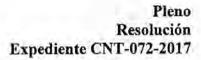




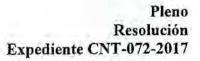




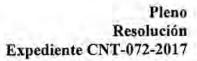






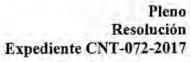




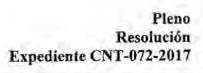




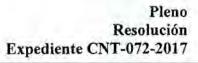




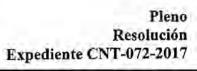




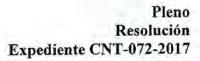






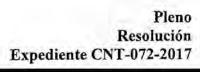




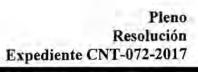










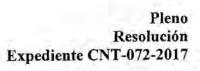




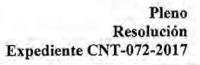




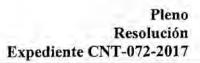




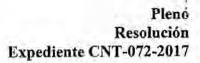












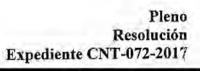










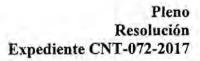










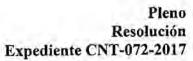




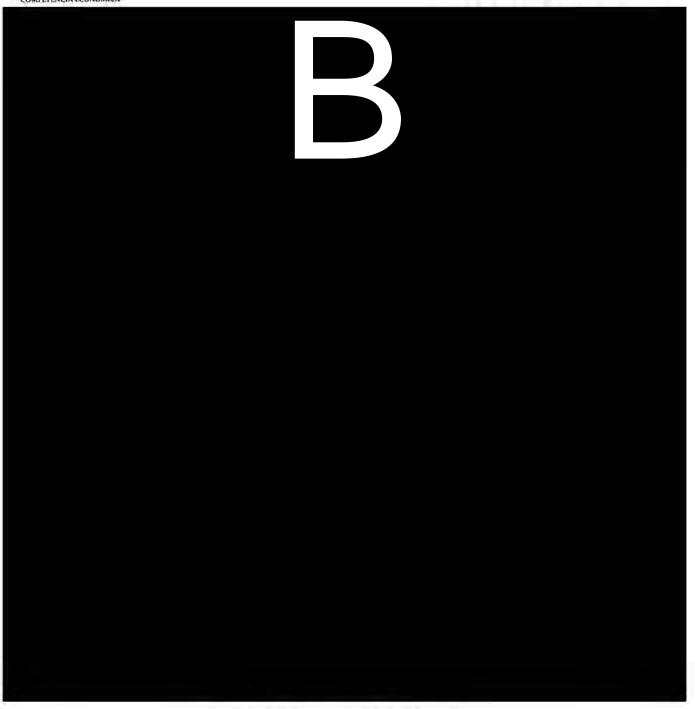


En concreto, la "Modificación a la Propuesta Inicial de Condiciones" propone las siguientes acciones para restaurar el proceso de competencia y libre concurrencia:









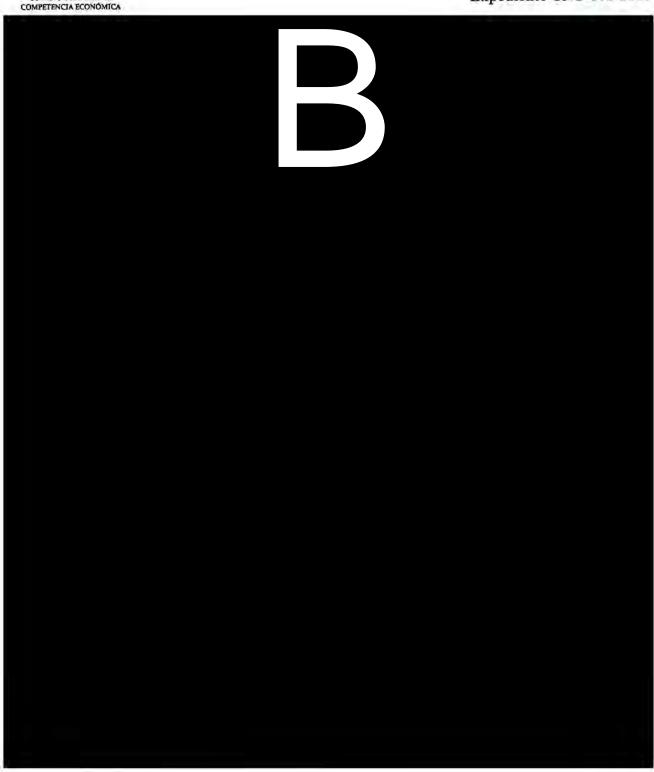
Análisis de la propuesta de las Partes

Los compromisos ofrecidos por las Partes no son suficientes para prevenir los posibles efectos contrarios a la libre concurrencia y al proceso de competencia que pudieran derivar de la operación notificada, debido a los siguientes elementos:









<sup>&</sup>lt;sup>215</sup> Folios 2359, 2365 a 2383, 2386,2391 a 2406, 2472, 2479, 2485 151



iii. El análisis presentado en esta resolución identifica riesgos en ocho (8) mercados relevantes de calentadores de agua: cuatro (4) de calentadores de depósito (eléctrico residencial, eléctrico comercial, gas residencial y gas comercial), tres (3) de calentadores de paso instantáneo (eléctrico residencial, gas residencial y gas comercial), y uno (1) de calentador de paso de alta recuperación (gas residencial).

Para solucionar parcialmente este problema, la Modificación a la Propuesta Inicial de Condiciones establece



Al respecto, se considera que la propuesta de condiciones señalada es insuficiente





Por lo anterior, los términos establecidos en la Modificación a la Propuesta Inicial de Condiciones son insuficientes para garantizar la prevención de los posibles efectos contrarios a la libre concurrencia y al proceso de competencia que pudieran derivar de la operación potificada.

B

La Modificación a la Propuesta Inicial de Condiciones incluye

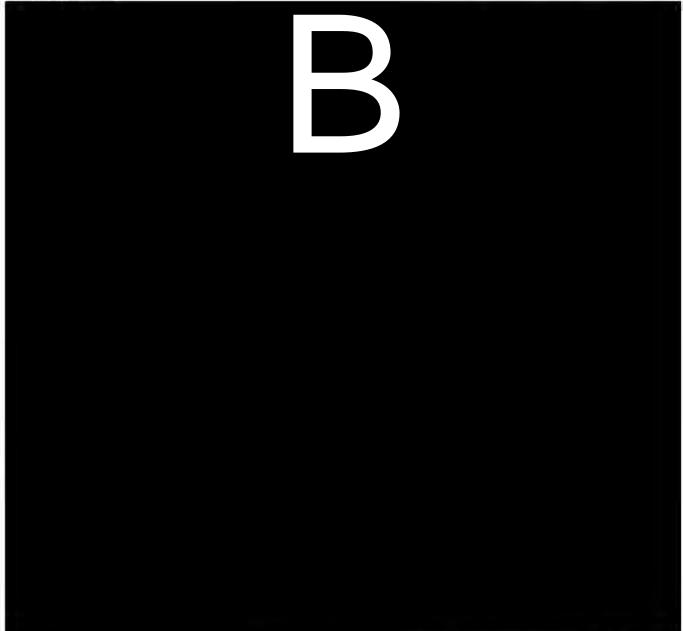
ŀ

В



<sup>&</sup>lt;sup>218</sup> Folio 2945, 6851 y 6942 <sup>219</sup> Folio 10015.





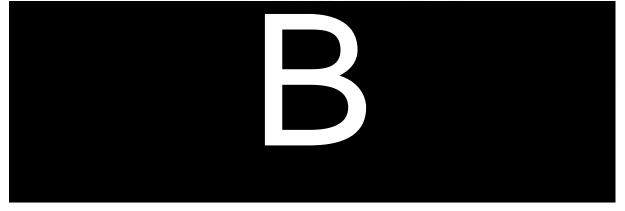
En conclusión, los compromisos presentados son insuficientes para prevenir los posibles efectos contrarios a la libre concurrencia y al proceso de competencia que pudieran derivar de la operación notificada, toda vez que:

 De acuerdo con los índices de concentración, el nivel de concentración en los mercados relevantes aumentaría significativamente.





Por último, el cuatro de mayo de dos mil dieciocho, las Partes presentaron un escrito de complemento de información, mediante el cual manifiestan lo siguiente:

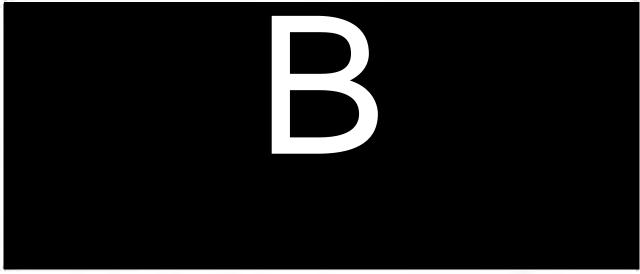








Se transcribe y se compara el texto de "Escrito de Modificación de Condiciones" respecto de las supuestas precisiones y aclaraciones, las cuales se encuentran en los Cuadros Uno, Dos y Tres siguientes:



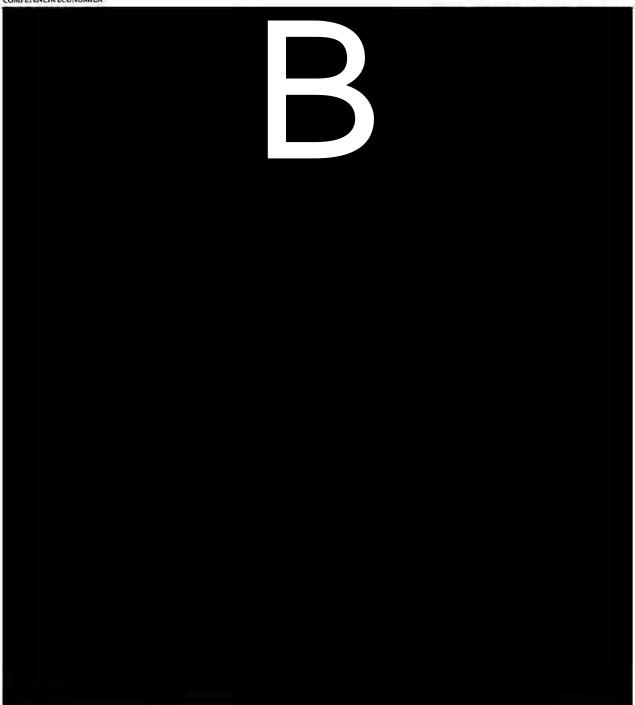
Cabe señalar que el artículo 21, fracción II, de las Disposiciones Regulatorias de la LFCE establece que "(...) Los notificantes pueden reali ar modificaciones o adiciones a su propuesta inicial de condiciones una sola vez y hasta antes de que se liste el asunto para sesión del Pleno (...) Énfasis Añadido .". Además, por acuerdo de dieciséis de abril de dos mil dieciocho, esta Comisión tuvo por presentada la modificación a la propuesta inicial de condiciones.



Cuadro Uno. Comparación de la sección VII del "Escrito de Modificación de Condiciones" y de sus







<sup>&</sup>lt;sup>222</sup> Folio 10032. <sup>223</sup> Folio 10125. <sup>224</sup> Folio 10032. <sup>225</sup> Folio 10125. <sup>226</sup> Folios 10032 y 10033. <sup>227</sup> Folios 10125 y 10126.



Cuadro Dos. Comparación del Apéndice del "Escrito de Modificación de Condiciones" y de sus precisiones y aclaraciones

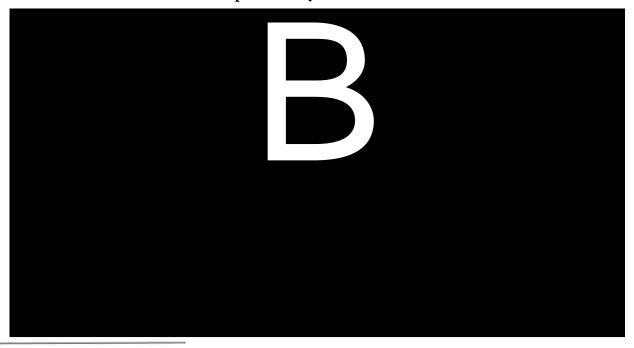
<sup>228</sup> Folio 10126.



COMMETENCIA ECONOMICA

Expediente CNT-072-2017

Cuadro Tres. Comparación del Apéndice del "Escrito de Modificación de Condiciones" y de sus precisiones y aclaraciones

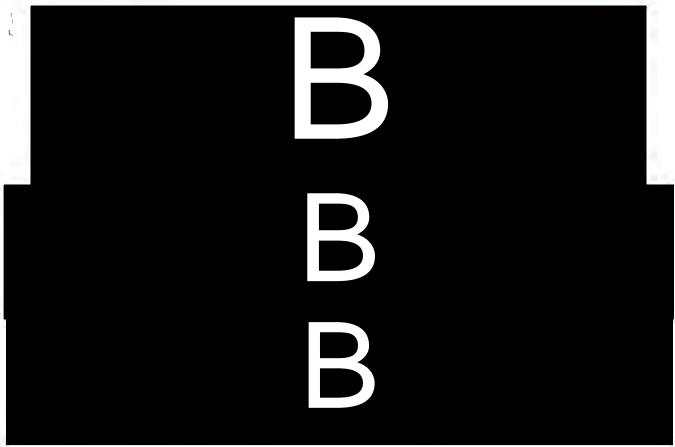




<sup>&</sup>lt;sup>230</sup> Folio 10127.

<sup>&</sup>lt;sup>231</sup> Folio 10126.





Por todo lo anterior, se considera que la propuesta íntegra de compromisos no alcanza para prevenir los posibles efectos contrarios a la libre concurrencia y al proceso de competencia generados al llevar la operación notificada.

**Décima Segunda.** Con base en todo lo señalado previamente, y de conformidad con los artículos 61, 62, 63 y 64, fracciones I, II y III de la LFCE y de lo derivado de lo expuesto en esta resolución, se advierte que la transacción de mérito podría tener como objeto o efecto obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia o la competencia económica en los mercados relevantes de la producción y distribución de calentadores de agua de: i) depósito eléctricos residenciales; ii) depósito eléctricos comerciales; iii) depósito a gas residenciales; iv) depósito a gas comerciales; v) paso instantáneos eléctricos residenciales; vi) paso instantáneos a gas residenciales; vii) paso instantáneos a gas comerciales; y viii) paso alta recuperación a gas, termo tanques ix) residenciales; y x) comerciales, en México.

Por lo anterior, se considera que se debe objetar la concentración notificada por Rheem Manufacturing Company; Rheem U.S. Holding Inc.; Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.; INGIS, S.A. de C.V.; y Futurum, Inc., relativa al expediente en que se actúa, en los términos en los



<sup>&</sup>lt;sup>233</sup> Folio 10127.



cuales fue planteada en el Escrito de Notificación y los demás escritos, documentos e información presentada por las Partes.

Por lo anteriormente expuesto, el Pleno de esta Comisión:

## RESUELVE

**PRIMERO.** Se objeta la concentración notificada por Rheem Manufacturing Company; Rheem U.S. Holding Inc.; Grupo Industrial Saltillo, S.A.B. de C.V.; INGIS, S.A. de C.V.; y Futurum, Inc., relativa al expediente en que se actúa, en los términos en los cuales fue planteada en el Escrito de Notificación y los demás escritos, documentos e información presentada por las Partes.

Notifíquese personalmente. Así lo resolvió, por unanimidad de votos, el Pleno de esta Comisión con fundamento en los artículos citados en la presente resolución, en la sesión de mérito, ante la fe del Secretario Técnico, con fundamento en los artículos 4, fracción IV, 18, 19 y 20, fracciones XXVI, XXVII y LVI, del Estatuto.- Conste.

a falacios

Alejandra Palacios Prieto Comisionada Presidenta

Jesús Ignacio Navarro Zermeño

Comisionado

Eduardo Martinez Chombo

Complonado

Alejandro Faya Rodríguez Comisionado Martín Moguel Goria

Comisionado

Brenda Gisela Hernández Ramírez

Comisionada

1/3

José Eduardo Mendoza Contreras

Fidel Gerardo Sierra Aranda Secretario Tecnico

c.c.p. José Luis Ambriz Villalpa. Director General de Concentraciones. Para su seguimiento.