

**COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA**

**5ª. SESIÓN ORDINARIA DEL PLENO, CELEBRADA  
EL 12 DE FEBRERO DE DOS MIL QUINCE**

**VERSION ESTENOGRÁFICA**

---

**Alejandra Palacios Prieto (APP):** Muy buenas tardes, siendo las doce [horas] y veinte [minutos] del doce de febrero de dos mil quince, celebramos la quinta sesión ordinaria del Pleno de la Comisión Federal de Competencia Económica.

Antes de iniciar debo señalar que esta sesión será pública con la versión estenográfica que se publique en el sitio de internet de la Comisión, en términos del artículo 47 de las Disposiciones Regulatorias de la Ley Federal de Competencia Económica y demás disposiciones jurídicas aplicables.

Voy a pedirles por favor que den su nombre al micrófono para que quede constancia de su presencia. El día de hoy estamos reunidos todos los Comisionados y el Secretario Técnico.

Francisco Javier Núñez Melgoza  
Alejandro Ildfonso Castañeda Sabido  
Benjamín Contreras Astiazarán  
Roberto Villarreal Gonda  
Eduardo Martínez Chombo  
Martín Moguel Gloria  
Jesús Ignacio Navarro Zermeño

Voy a dar lectura a la orden (sic) del día.

Primer punto. Es la presentación, discusión y, en su caso, aprobación del acta correspondiente a la Sesión del Pleno de la Comisión Federal de Competencia Económica celebrada el cinco de febrero de dos mil quince.

Segundo punto. Es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Grupo Coppel, S.A. de C.V., Fomento de Arte y Turismo, S.A. de C.V., Inmobiliaria CDV, S.A. de C.V. y Centros de Descuentos Viana, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-091-2014.

Tercer punto. Es la Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Siemens Energy Inc, Dynamo Acquisition Corporation y Dresser-Rand Group, INC. Es el asunto CNT-108-2014.

Cuarto. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Trionfi Eins Holding, S.A. de C.V., Trionfi Zwel, S.A. de C.V., Corporativo D'Gari, S.A. de C.V. y otros. Es el asunto CNT-110-2014.

Quinto punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Yanfeng Automotive Trim Systems Company, Limited y Johnson Controls, INC. Es el asunto CNT-111-2014.

Sexto punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Deutsche Bank México, S.A. [de C.V.], Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, Ixe Banco, S.A. de C.V., Institución de Banca Múltiple, Ixe Grupo Financiero. Es el asunto CNT-121-2014.

Séptimo punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander México, Scotiabank Inverlat, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat. Es el asunto CNT-127-2014.

Octavo punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Deutsche Bank México, S.A. [de C.V.], Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, Opción Volcán, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-001-2015.

Siguiente punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre CF México Rec, INC., Cibanco, S.A., Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria. Es el asunto CNT-004-2015.

Décimo punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Alimentos Benefits, S.A. de C.V. y Nestlé México, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-008-2015.

Décimo primer punto en el orden del día de hoy. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Servicios SGM, S.A. de C.V., Servicios Gasolineros de México, S.A. de C.V., Femsa Comercio, S.A. de C.V. y Servicios Oxxo-Gas, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-110-2015 (sic).

Décimo segundo. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Deutsche Bank México, S.A. [de C.V.], Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, Inmobiliaria Acueducto, S.A. de C.V., Servicios Preventivos en Informática, S.A. de C.V., Grupo Patrimonial Educativo, S.A. de C.V. y otros. Es el asunto CNT-012-2015.

Y décimo tercero punto en el orden del día de hoy. Es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Isla Coral, S.A. de C.V. y Bomi de México, S.A. Es el asunto CNT-015-2015.

¿Algún punto que quisieran agregar a la agenda del día de hoy?

Comisionado Contreras, tiene la palabra.

**Benjamín Contreras Astiazarán (BCA):** Sí, muchas gracias Señora Presidenta.

Nada más me gustaría, si no tienen inconveniente, añadir un punto de asunto general acerca de unas reflexiones que recientemente hice a raíz de algunos casos que hemos visto en semanas recientes, acerca del artículo 92 de la Ley Federal de Competencia Económica, y en contraste con cómo se trataba antes en el artículo 21 Bis de la Ley que se abrogó.

**APP:** ¿Estarían todos de acuerdo en agregar ese punto en el orden del día?

Bueno, pues entonces es el asunto décimo cuarto en el orden del día.

¿Algún otro punto en el orden del día de hoy?

Bueno, entonces no habiendo más puntos que discutir, inicio el desahogo de esta agenda.

Primer punto. Es la presentación, discusión y en su caso, aprobación del acta correspondiente a la Sesión del Pleno de la Comisión Federal de Competencia Económica celebrada el cinco de febrero de dos mil quince.

¿Algún comentario?; vi por ejemplo de la oficina del Comisionado Contreras que mandaban algunos comentarios menores de engrose, ¿nadie más?

Bueno, entonces ¿quién estaría a favor de la aprobación de esta acta?

Secretario Técnico, queda aprobada esta acta por unanimidad, por favor.

Paso entonces al segundo punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Grupo Coppel, S.A. de C.V., Fomento de Arte y Turismo, S.A. de C.V., Inmobiliaria CDV, S.A. de C.V. y Centros de Descuentos Viana, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-091-2014 y le cedo la palabra al Comisionado Ponente Eduardo Martínez Chombo.

**Eduardo Martínez Chombo (EMC):** Muchas gracias.

Bueno la operación consiste en que [REDACTED] y Grupo Coppel, S.A. de C.V., (en adelante Coppel), adquirirá [REDACTED] de las acciones representativas de Fomento de Arte y Turismo, S.A. de C.V., Inmobiliaria de Fuerza WW S.A. de C.V., Docastelo, S.A. de C.V., Centros de Descuentos Viana, S.A. de C.V., Inmobiliaria Viana, S.A. de C.V., Fomento de Arte Turístico, S.A. de C.V. e Inmobiliaria CDV, S.A. de C.V., (en adelante todo este grupo lo nombraré como Viana).

La operación notificada está sujeta a la autorización de la Comisión al actualizar la fracción II del artículo 86 de la Ley Federal de Competencia Económica. Los contratos de la operación no contempla[n] ninguna cláusula de no competencia.

El adquirente es Coppel que es una cadena departamental dedicada a la venta de varios productos tales como muebles, línea blanca, electrónica, cómputo, ropa y zapatos, así como otros préstamos a un mercado con poder adquisitivo medio y medio-bajo, Coppel es una subsidiaria de Grupo Coppel.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Los vendedores son los accionistas de Viana, quienes son diversas personas morales.

La sociedad objeto es Viana que es una cadena departamental dedicada a la venta de varios productos tales como muebles, línea blanca, electrónica y de cómputo.

Para definir el mercado relevante primero voy a abordar el tema del producto relevante y después [el] área geográfica relevante.

En el caso de producto relevante, Coppel y Viana se dedican a la venta al menudeo de varios productos a través de tiendas departamentales. Existe una gran variedad de productos que comercializan dichos agentes. Los productos en exhibición de estas tiendas departamentales van desde líneas tradicionales como línea blanca, muebles, electrónico[s], colchones, cocinas, domésticos y hogar, como [REDACTED] como pueden [REDACTED], etc.

Dada la gran variedad de bienes y servicios que comercializan estas tiendas departamentales, para el análisis del traslape de productos entre los agentes participantes en la operación, la Secretaría Técnica en su proyecto de dictamen hace uso de la información de los promoventes que clasifican sus productos en nueve categorías generales y reportando el peso relativo de cada categoría respecto a sus ingresos.

De estas categorías (que son: línea blanca y electrodomésticos, muebles, cómputo y electrónica, celulares, hogar, ropa y accesorio, calzado y bolsa; juguetes y, joyería y relojería), destaca que las categorías más importantes para Viana son línea blanca y electrodomésticos primero; en segundo muebles y [en] tercero cómputo y electrónica que en conjunto representaron el [REDACTED] de sus ventas durante [REDACTED].

Por lo anterior, tanto la Secretaría Técnica como esta Ponencia consideran adecuado analizar los efectos de la operación sobre la venta minorista de esas tres categorías de productos.

Respecto al ámbito geográfico, las tiendas de ventas al menudeo tienden a tener un área de influencia local en la medida en que los consumidores finales incurrir en diversos costos para trasladarse [a] grandes distancias para buscar y adquirir dichos productos.

No obstante, la distancia que los consumidores están dispuestos a recorrer para adquirir bienes o servicios, depende de distintos factores, tales como las condiciones geográficas y de transporte y el valor de los productos. En ese sentido, el ámbito geográfico del mercado de ventas al menudeo se define como local.

La dimensión geográfica se maneja bajo el concepto de área de influencia de las tiendas en estudio, medida en general como distancia o tiempo de recorrido de los consumidores a dicho establecimiento.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Tomando en cuenta lo anterior, en el caso que se nos presenta, la Secretaría Técnica obtuvo de los promoventes una base de datos que muestra las distancias de entrega de bienes adquiridos por parte de los clientes de Viana y Coppel para diversas tiendas.

Los promoventes reportaron esto por percentil noventa como estimación de la distancia máxima de las áreas de influencia de cada tienda. Esto como forma de controlar las presencias de casos de distancias de entregas atípicas.

Para fines del presente asunto, la Secretaría Técnica define el ámbito geográfico relevante como “Las áreas de influencia de las tienda de Viana que presentan traslape con Coppel, cuyo radio corresponde precisamente a estos datos de distancia de entrega a domicilio”.

Así, tomando las tiendas de Viana como centro y como radio de distancia de entrega a domicilio, la información de Coppel, la Secretaría Técnica identificó ■ mercados geográficos.

Muy bien, ahora paso a la identificación de los competidores.

Las tiendas departamentales tienen como fin la comercialización al por menor de una gran variedad de líneas de productos como muebles, línea blanca y otros para lo cual los organizan en secciones o áreas especializadas que facilitan el acceso directo al público a las mercancías.

Aunque ese tipo de tiendas se diferencia por su portafolio de productos, no se considera que esa diferencia provoque que los diferentes tipos de tiendas antes señalados, como son las tiendas de autoservicio y las especializadas, pertenezcan a distintos mercados relevantes y se considera que la competencia se da dentro de las diversas categorías de productos y que los “clusters” o los centros de comercio, tales como los centros comerciales, agrupan a distintos tipos de establecimientos que pueden replicar la noción de “one-stop shopping”, reduciendo la diferenciación por portafolio entre los diferentes tipos de tienda.

En México existe una amplia oferta de tiendas departamentales, de autoservicio y especializadas. Por ejemplo, en el dos mil trece la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales [ANTAD] tenía como miembros a 18 cadenas de tiendas departamentales, 35 de autoservicio y 52 especializadas.

A pesar de la existencia de múltiples tiendas de este tipo, departamentales, de autoservicio y especializadas, la competencia entre ellas depende de una multiplicidad de factores como es la ubicación de las tiendas, la variedad y calidad de [los] productos que ponen a disposición de clientes objetivos, el reconocimiento de marca y el otorgamiento o no de crédito, entre otros factores. Dichos factores determinan el mercado en el que participa cada tienda, así como los competidores a los que enfrenta.

Entonces, para definir [a] los competidores voy a ser un poco un análisis sobre los hábitos de consumo de los clientes, de los consumidores.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Los consumidores en principio podrían ir a cualquier tienda relativamente cercana a realizar sus compras; sin embargo, existen aspectos que hacen que los consumidores no sean indiferentes respecto al tipo de tienda a visitar. Por ejemplo, los consumidores no son indiferentes en comprar muebles en cualquier tipo de tienda debido a la existencia de diferencias en calidad, servicios de la tienda y precios de los muebles.

Por ejemplo, es reconocido que Famsa, Coppel y Elektra son tiendas que comercializan muebles de relativamente baja calidad, mientras que el Palacio de Hierro, Liverpool, Sears son tiendas que comercializan muebles de alta calidad.

La diferencia en servicios es que en general [en] los muebles, las tiendas que se dedican a la venta de alta calidad, también ofrecen otro tipo de servicios como asesoría de diseño y sugerencias sobre la combinación de los diferentes artículos de muebles.

Mientras que en el caso de las tiendas que venden muebles de baja calidad, se enfocan exclusivamente a la venta de los mismos. Entonces, es otra diferencia respecto a los servicios que otorgan cada una de las tiendas.

También existe una diferencia en cuanto a precio dado que el rango de precio de tiendas de baja calidad es menor, en general la mayoría de los precios de dichas tiendas es menor al de las tiendas de alta calidad.

Asimismo, existen diferencias en el hábito de los consumidores respecto a donde comprar productos de electrónica y línea blanca. Por ejemplo, podemos hacer uso de información pública, en este caso de la Procuraduría Federal del Consumidor, que establece cuáles son las preferencias que sondeó; cuáles son las preferencias de los consumidores acerca de dónde ir a comprar sus artículos electrónicos y línea blanca, y en este sondeo resulta que las principales tiendas en donde se adquieren este tipo de artículos son las tiendas de autoservicio, las tiendas departamentales y mueblerías de cadena.

Las mueblerías de tradicionales tienen un lejano porcentaje de respuestas afirmativas a este sondeo.

Lo anterior, (las diferencias de calidad, servicio, precio, así como los hábitos de los consumidores al comprar) sugieren que para ciertos tipos de consumidores, sólo algunas tiendas satisfacen sus requerimientos de precio, calidad y servicios adicionales y que, por tanto, no todos los tipos de tienda ejercen una presión competitiva entre ellas.

En los escritos de notificación de los promoventes se señala, adicionalmente a esto, que Coppel se enfoca en los niveles socioeconómicos C y D en los cuales se encuentran tiendas tales como Viana, Elektra, Famsa, Costco, Salinas y Rocha, City Club, Dicco, D'Europe y Troncoso. Mientras que consumidores (es lo que señala también en los documentos que se encuentran en los expedientes que vienen de los promoventes) de niveles altos en términos de la segmentación

por nivel socioeconómico, es decir, segmento A, B y C+, son atendidos por Liverpool, Fábricas de Francia, Sears y Palacio de Hierro.

La segmentación.

Esta segmentación del mercado, de acuerdo al nivel socioeconómico, se encuentra en línea con lo que se encuentra en los reportes financieros de las diferentes tiendas departamentales.

Asimismo, la noción de la segmentación del mercado por nivel socioeconómico se refuerza por la política de otorgamiento de crédito que siguen las diferentes tiendas. Por ejemplo, de acuerdo a la información de SOFOM Crédito Real [Crédito Real, Sociedad Financiera de Objeto Múltiple], que es información pública, existe una elevada bancarización para los niveles socioeconómicos A, B y C plus, en los cuales se encuentran el 21 % de la población y que son atendidos por los principales bancos.

En contraste, los consumidores de niveles socioeconómicos C, C-, D y E están poco bancarizados y son atendidos por bancos asociados a tiendas departamentales o de autoservicios.

Otro dato que es particularmente interesante es que la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera reporta que el 27 % de los adultos son usuarios de crédito formal, y que el producto de crédito formal más usado son las tarjetas emitidas por alguna [de las] tiendas departamentales o de autoservicio que son 72% de los usuarios, seguido por tarjetas de crédito bancarias: 33% por ciento.

Bueno, teniendo esta noción de que el crédito proveniente de las tiendas departamentales es un factor importante para los segmentos de la población C-, D y E, resalta la distribución que tienen las diferentes tiendas departamentales de sus ventas de acuerdo a que si son a crédito o contado. Por ejemplo, en este caso, tenemos y eso es para información que Coppel, por ejemplo, el [REDACTED] de sus ventas son a crédito a partir de sus tarjetas departamentales y las ventas de contado son de [REDACTED].

Famsa, por ejemplo, tiene algo similar [REDACTED] a crédito de su tienda departamental y [REDACTED] a contado.

Mientras que otro tipo de tiendas como Sears, Sanborns, Liverpool y Palacio tienen una distribución [REDACTED] del [REDACTED].

Entonces, claramente existe una diferencia en cuanto al objetivo [que son] los clientes, a los que se han abocado Coppel y Viana, y cabe resaltar que en el caso, ¡perdón! Coppel y Famsa y cabe resaltar que Viana es un caso atípico en este tipo de distribución de crédito, mientras que los demás en tiendas similares como Coppel y Famsa, por ejemplo, tienen un crédito a partir de sus tarjetas departamentales de alrededor de [REDACTED]; en el caso de Viana únicamente [de] [REDACTED] y al contado es [de] [REDACTED].

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.



siguientes: [REDACTED]

Para estos mercados se analizó con mayor detalle sus índices de concentración en las cuotas de mercado de los competidores.

Del análisis resalta lo siguiente, exceptuando a [REDACTED]: la mayoría de los mercados señalados con posibles riesgos a la competencia presentan Índices de Herfindahl menores a tres mil puntos, siendo algunos de ellos cercanos a los dos mil puntos, que son el caso de [REDACTED].

Por otra parte, en [REDACTED], analizando a los competidores que se encuentran en ese mercado, destaca la presencia de rivales importantes con cuotas de mercado significativas, en ocasiones los rivales son los primeros en términos de cuota de mercado, tal que considero [que] pueden contrarrestar cualquier posible abuso de poder en el mercado relevante. Esto permite considerar que dichos riesgos a la competencia son bajos en los mercados relacionados con las poblaciones de [REDACTED] y [REDACTED].

Respecto a los otros mercados, se mantiene esta posibilidad de que existan riesgos al proceso de competencia si únicamente nos enfocamos al caso de los índices de concentración, por lo que se analizan las posibles barreras a la entrada que pudieran existir en estos mercados.

Como se mencionó anteriormente, las tiendas que tienen como objeto competir por los segmentos C, D y E de la población, tienden a competir por la presencia de sus tiendas en diferentes localidades, competir por puntos de venta, entre otras razones, para captar clientes a través de otorgar acceso a crédito a personas no bancarizadas. En ese sentido, se evalúan las condiciones de entrada en términos de la apertura de tiendas, disponibilidad de áreas rentables, cierre de tiendas (en este caso de los promoventes) contratos de arrendamientos, publicidad y restricciones normativas, que es [de] lo que hago el análisis a continuación.

En relación a la apertura de tiendas, el reporte Euromonitor presenta datos de que entre dos mil diez y dos mil trece, las tiendas de autoservicio y departamentales han expandido sus sucursales. En particular, [REDACTED] son los competidores con mayor tasa de crecimiento y con mayor número de tiendas.

Entonces, en cierta manera vemos que en el caso de las tiendas de cadenas, éstas han tenido un importante crecimiento en los últimos años.

Con respecto a la disponibilidad del área rentable, varios de los competidores instalan sus tiendas en propiedades arrendadas, tales son los casos de [REDACTED]. Es por ello que la posibilidad de apertura depende en gran medida de la disponibilidad del área rentable para uso comercial.

Cabe señalar que esta disponibilidad de área para uso comercial depende muy fuertemente de la zona geográfica a la que se hace el análisis, en general, en zonas metropolitanas, en las grandes urbes, las áreas rentables para uso comercial o las áreas disponibles también para instaurar nuevos establecimientos son bajos en comparación con lo que se podría encontrar en áreas con menos concentración de población.

En ese sentido, la disponibilidad del área arrendable depende precisamente de este tipo de condiciones.

Cabe señalar, dentro de este contexto, que en los planes que se mostró a esta Comisión de Viana, los promoventes manifestaron que en caso de realizarse la operación, se [REDACTED], implicando en cierta manera la liberación de cierto nivel de espacio para arrendamiento.

Asimismo, es importante señalar que existen contratos de arrendamiento de la parte que vende, en este caso Viana, en donde se establecen que cuenta con un total de [REDACTED] bienes inmuebles, de ellos [REDACTED] están ubicados en propiedad arrendada; además, señalan que los contratos de arrendamiento tienen un plazo [REDACTED], [REDACTED] contratos terminan [REDACTED] contrato, [REDACTED] y [REDACTED] contratos [REDACTED].

Hay que señalar también que la temporalidad es en [REDACTED] la terminación de los contratos.

También existen cláusulas que son asimétricas entre el arrendatario y el arrendador. En estos contratos, para el caso del arrendador, son más amplias que para el arrendatario, entonces sí posiblemente en estas situaciones no sería tan a [REDACTED] de este tipo de contratos de arrendamiento, para estas zonas que nosotros pensamos que los índices de concentración sugieren que podrían existir posibles riesgos a la competencia.

Otro de los factores importantes a considerar para las barreras a la entrada es la publicidad, el costo de inversión y las redes de distribución.

Cabe señalar, que en la medida en que [las] empresas que tengan una gran escala, este tipo de requerimientos de publicidad, inversión y distribución tienden a hacer estándares para su tamaño; sin embargo, para empresas que no son tan grandes es posible que sí exista un problema en sus decisiones de entrar o no entrar.

También cabe señalar (eso con respecto a algunas consideraciones a las barreras a la entrada) para un[a] contextualización general, que una parte de la identificación de posible poder de mercado o de las empresas grandes a nivel de cadena podría utilizarse como indicador el margen de ganancia de estas empresas.

Haciendo comparativos se observa que utilizando información pública, los márgenes de ganancia de las empresas, comparativas en términos de segmento

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.



Por otra parte, únicamente para cerrar esta parte, la movilidad de la población en el Distrito Federal es muy importante y eso en cierta manera cambia los patrones de consumo que tienen los consumidores aquí en el Distrito Federal.

En segundo término, la información que se tiene del expediente, en el caso de Coppel y Viana, existen políticas de entrega con [REDACTED] en [REDACTED]. Asimismo, este tipo de prácticas es común en otros consumidores como: [REDACTED].

Asimismo, si hacemos un análisis de los precios podríamos encontrar que el diferencial de precios entre las diferentes zonas del [REDACTED] no varía entre productos, es decir, nos encontramos en unas prácticas comerciales en las que las tiendas establecen precios más o menos uniformes en [REDACTED] y también que sus políticas de entregas son de precios uniformes, en muchos de los casos son políticas de cargar precios uniformes para también [REDACTED].

Entonces, lo que acabo de decir anteriormente muestra que el comportamiento de los competidores Coppel y Viana al contextualizarse con una mayor distancia de recorrido de la población por razones diversas que le permiten visitar áreas de influencia diferentes y comparar precios, y las prácticas comerciales de tener tarifas de transporte de mercancía [REDACTED] en [REDACTED] que muchos competidores sostienen, permite soportar la noción de que las diferentes tiendas de [REDACTED] tienen una presión competitiva mayor a la que se estima por los competidores dentro de la zona, de su zona de influencia.

Es por ello que considero un poco probable que en este caso Coppel y su concentración con Viana tenga incentivos y la capacidad para imponer condiciones de precios diferentes en un área de influencia específica, como en este caso, en [REDACTED].

Bajo estas consideraciones, todas las tiendas localizadas en esta zona, yo consideraría, entonces, que las presiones competitivas son mayores por las razones antes expuestas.

En relación a [REDACTED] en este caso, en estos mercados es importante hacer notar que las tiendas de Viana que se encuentran en estos lugares, algunas son de reciente instalación; por ejemplo, en el caso de [REDACTED] esa tienda se inauguró [REDACTED], mientras que la de [REDACTED] todavía no tenía ventas [REDACTED].

En el caso de [REDACTED] existen competidores con cuotas de mercado significativo, de hecho encontramos [REDACTED] competidores importantes; en el expediente, cabe hacer notar, al parecer no se encuentra la participación de [REDACTED] recientemente ha instalado en esa población.

Con este establecimiento de [REDACTED] sumarían [REDACTED] competidores de Coppel, Viana en esta población que sería [REDACTED], mismas que tienen participaciones no significativas, por lo cual considero que

dichos competidores representarían una importante presión competitiva en el mercado.

Finalmente, para el caso de [REDACTED], cabe señalar que dado que el mercado geográfico se definió como un círculo concéntrico de radio de 14 kilómetros, este mercado geográfico incluye a [REDACTED] poblaciones que [REDACTED], si bien el radio que se consideró fue de 14 kilómetros, cabe hacer notar que la distancia por carretera de estas [REDACTED] poblaciones es de 21 a 29 kilómetros dependiendo la ruta que se tome.

También destaca que [REDACTED] tienen tiendas en estos [REDACTED] poblados y que [REDACTED], adicionalmente, tiene una presencia de [REDACTED], así como otras tiendas de venta de cómputo.

Las [REDACTED] tiendas de Coppel y Viana en esta población, cabe también señalar, que se mantienen, casi podríamos decir, en el mismo Centro Comercial. Esto lo sacó a relucir dado que de acuerdo a los escritos iniciales de los promoventes, existe la intención de [REDACTED], de llevarse a cabo la concentración, es esa la intención de [REDACTED] que están prácticamente en el mismo lugar, casi del mismo tamaño y son de un tamaño significativo en términos de metros cuadrados de área de piso de venta.

Así, en términos de competencia en [REDACTED] ya están presentes [REDACTED] de los competidores de Coppel, [REDACTED], así como también [REDACTED] importantes tiendas de autoservicio, también a nivel nacional, que son [REDACTED] a través de su tienda [REDACTED] y [REDACTED], todos ellos con la capacidad para aprovechar sus economías de escala.

Por otra parte, no encuentro razones para pensar que existe alguna restricción en dichas poblaciones para que existan espacios comerciales que se puedan utilizar para establecimiento de competidores de empresas como las que he señalado, de empresas grandes de cadena.

Es por ello que considero que en este mercado relevante existe presión competitiva que disciplinaría, en cualquier momento, a Coppel en sus prácticas comerciales. Con esto mi recomendación, [con] todas las recomendaciones anteriores, mi recomendación al Pleno para esta operación es autorizarla. Gracias.

**APP:** Muy amable, Comisionado Chombo.

¿Algún comentario?

Bueno, si no hubiera comentarios sobre la ponencia preguntaría, ¿quién está de acuerdo con la misma y, asimismo, autorizar la transacción?

Secretario Técnico, esta operación queda autorizada por unanimidad, por favor.

Pasamos entonces al tercer punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Siemens Energy Inc,

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Dynamo Acquisition Corporation y Dresser-Rand Group, INC. Es el asunto CNT-108-2014, y le pido la palabra al Comisionado Ponente Jesús Ignacio Navarro Zermeño, para que exponga su ponencia.

**Jesús Ignacio Navarro Zermeño (JINZ):** Sí, muchas gracias.

La concentración CNT-108-2014, consiste en la adquisición por parte de Siemens Energy a través de Dynamo Acquisition Corporation de la empresa Dresser-Rand Group. La adquisición se realizará mediante una fusión entre Dynamo y Dresser-Rand, subsistiendo esta última como subsidiaria de Siemens Energy.

Siemens AG es una empresa Alemana que participa en un número importante de mercados diferentes, fabrica sus productos y tiene presencia en muchos países, principalmente en Alemania, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Estados Unidos.

Siemens tiene presencia en México a través de varias subsidiarias como son: Dade Behring, Grupo Siemens, S.A. de C.V., Industria de Trabajos Eléctricos, Siemens Health Care Diagnostics y 4 otras empresas.

Siemens Energy, que es una oficina subsidiaria que tiene su sede en Estados Unidos, se dedica al desarrollo, coordinación, establecimiento y seguimiento de las estrategias de negocios en materia de energía de Siemens. El portafolio de productos de esta empresa son: compresores de aire, compresores estándar de gas, turbocompresores, generadores en rangos desde los 25 hasta los 2,200 mega watts, turbinas de gas, turbinas industriales de vapor, turbinas de vapor con un rango de potencia superior a 100 mega watts, así como otras soluciones integrales para centrales eléctricas y para sistemas de control e instrumentación.

Dynamo es una subsidiaria de Siemens Energy que se creó con el propósito de ser un medio de inversión para esta operación.

La sociedad adquirida es Dresser-Rand que es una sociedad estadounidense, que provee soluciones de equipo rotativo para aplicaciones en las industrias de petróleo, gas, química, petroquímica, de procesos industriales, energía, militar y soluciones ambientales. Entre el catálogo de productos tiene turbocompresores de gas, compresores de gas de desplazamiento positivo, turbinas de gas, turbinas industriales de vapor, ventiladores portátiles, así como una serie de servicios asociados a estos productos que fabrica.

En México opera a través de 3 empresas Dresser-Rand Services, Dresser-Rand de México y Guascor de México, [S.A. de C.V.] en la cual tiene una participación de [REDACTED], (y este es un dato confidencial) que ofrece una línea completa de equipo rotativo principalmente para que se utilice para la generación de energía eléctrica.

Una tabla comparativa que trasladé del análisis que realizó la Secretaría Técnica, muestra que de los productos que se producen por ambas compañías, existen dos donde existe un traslape que son los turbocompresores de gas y las turbinas

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

industriales de vapor con potencia menor a 100 mega watts. El resto de los productos, algunos de ellos se producen por una empresa, otros por otra empresa y en algunas ocasiones, es la potencia que tienen la que no coincide; por lo cual el dictamen originalmente, yo coincido con ellos, se limita a analizar dos de los productos.

lba a realizar una explicación [respecto] de [en] qué consisten esos productos pero ni siquiera le entiendo. Así que me lo voy a brincar mejor, [ya que] son análisis muy técnicos acerca de para qué sirven los turbocompresores, así como las turbinas industriales a vapor, pero en resumen son muy utilizados en la parte de generación eléctrica, en minería, en la perforación de pozos petroleros.

La dimensión geográfica de este mercado es mundial, muchas veces son productos que se integran a un servicio más especializado para darle la solución específica a algún proyecto muy particular que tenga; por ejemplo, perforar un pozo petrolero, entonces se tiene que hacer la ingeniería de acuerdo al lugar físico donde se va a realizar la exploración, etcétera.

Entonces, la dimensión geográfica de este tipo de productos que son bastante caros y sofisticados tiende a ser mundial, [debido a que] generalmente se licitan este tipo de productos, [y] los costos de transporte son relativamente bajos comparado con el precio del producto; entonces no es extraño trasladarlos grandes distancias para colocarlos en donde se requieran.

Las participaciones de mercado, a la hora de concentrarse entre estas dos empresas, cumplen con los índices que normalmente la Comisión considera que tienen una baja probabilidad de afectar la competencia en ambos casos, por lo cual se está proponiendo recomendar autorizar esta transacción. Yo me apropio de esa recomendación de la Secretaria Técnica, en virtud de que los índices son menores a 2000 puntos y el incremento en el índice de Herfindhal es menor también a 75 puntos.

Muchas Gracias.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Navarro.

¿Algún comentario sobre esta ponencia?

Pregunto, ¿Quién estaría a favor de autorizar esta transacción?

Secretario Técnico, queda autorizada esta transacción, por favor.

Pasamos entonces al cuarto punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Trionfi Eins Holding, S.A. de C.V., Trionfi Zwel, S.A. de C.V., Coporativo D´Gari, S.A. de C.V., y otros. Es el asunto CNT-110-2014 y le cedo la palabra al Comisionado Ponente Benjamín Contreras Astiazarán.

**Benjamín Contreras Astiazarán (BCA):** Muchas gracias, Comisionada Presidenta.

El expediente como ya se mencionó es el CNT-110-2014, la operación notificada es la adquisición indirecta por parte de Doctor Oetker International (bueno aquí el nombre es complicado, parece que viene en alemán) Beteiligungs GmbH, (denominado Doctor Oetker a lo largo de la ponencia, ya puse a su disposición el proyecto de resolución) del [REDACTED] de las acciones representativas del capital social de Productos Alimenticios y Dietéticos Relámpago, S.A. de C.V. (denominado como Relámpago), Bufete Inmobiliario GL, S.A. de C.V. (Bufete), Procesa Alimentos, S.A. de C.V. (denominado como Procesa), (conjuntamente todos éstos denominados como Grupo D´Gari); así como ciertos activos propiedad de Transportes Integrales Gala, S.A. de C.V. (denominado como Gala) y la transferencia de los empleados de Gala y Posiciona Estrategia Comercial, S.A. de C.V. (denominado como Posiciona).

El procedimiento entró a través de lo que dice el artículo 86, fracción I de la Ley Federal de Competencia Económica, por eso fue notificado y fue realizado en tiempo.

Las actividades. Como ya lo leí, esto involucra varias empresas y todo esto trato de resumirlo.

Hay varias sociedades involucradas de los compradores que pertenecen al grupo empresarial Doctor Oetker, que es un grupo familiar alemán con presencia mundial en diferentes ramos, como alimentos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, logística y servicios navieros, química (grado alimenticio), hotelería y varios otros.

En la división de alimentos se dedica a varias cuestiones pero, para efectos prácticos, las actividades que realizan aquí en México es (sic):

- Producción de fosfatos y sulfatos de aluminio y sodio (grado alimenticio) para el mejoramiento de los productos de panadería para el mercado mundial, a través de su afiliada Budenheim México, S.A. de C.V., con sede de Santa Catarina, Nuevo León, y
- La otra, es servicios de logística para la industria naviera a través de Hamburg Süd México, S.A. de C.V.

Los vendedores.

Básicamente la empresa objeto es Grupo D´Gari, y participa en el mercado de la elaboración y venta de polvo para preparar gelatina y flan, así como la venta de postres preparados listos para comer. Grupo D´Gari está formado por las siguientes empresas:

- i) Relámpago.- Es una sociedad dedicada a la fabricación, compra, venta, consignación, distribución y comercio de productos alimenticios, en particular, polvo para preparar gelatina y flan, caramelo líquido, gomitas, grenetina y vainilla, así como productos listos para consumir.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

- ii) Procesa.- Es una sociedad dedicada a la fabricación de polvos para preparar gelatina y flan, así como flanes.
- iii) Bufete.- Es una empresa propietaria del inmueble donde se ubica la planta de producción de Grupo D´Gari.

Dado lo que se menciona en los diversos escritos que están ahí en el expediente, se encuentra que no hay un traslape horizontal, [REDACTED] que tiene sustitutos que produce la empresa [REDACTED].

Bueno, esto está clasificado aquí como confidencial, entonces pediría que tengan cuidado, [REDACTED] que no hay algún problema de entrar en mayores detalles de lo que se compra ahí; tiene sustitutos y entonces, la recomendación que realizo para este Pleno (lo encuentran ustedes en el proyecto de resolución y en la ponencia que mandé) es autorizar esta operación.

**APP:** Comisionado Contreras, muchas gracias.

¿Algún comentario sobre la ponencia?

Preguntaría, ¿Quién está a favor de autorizar la concentración?

Secretario Técnico, queda autorizada esta concentración por unanimidad.

Paso entonces al quinto punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Yanfeng Automotive Trim Systems Company, Limited y Johnson Controls, Inc. Es el asunto CNT-111-2014 y le cedo la palabra al Comisionado Ponente Alejandro Ildelfonso Castañeda Sabido.

**Alejandro Ildelfonso Castañeda Sabido (AICS):** Muchas gracias Jana.

Pues así como lo mencionamos, las partes son:

Yanfeng, que es un coinversionista, es una empresa china que se dedica al diseño, manufactura y desarrollo de interiores, exteriores, asientos, partes electrónicas y sistemas de seguridad automotriz, y tenemos un coinversionista, JCI, que es una empresa norteamericana que se dedica al diseño, manufactura y comercialización de productos y servicios relacionados con optimización del consumo energético de edificios, baterías de plomo-ácido para vehículos, sistemas de interiores, asientos y partes electrónicas para automóviles.

La operación consiste en una coinversión en la que Yanfeng y JCI crearán una sociedad denominada Yanfeng Johnson Controls Global Interior Company Ltd [la "Nueva Sociedad"], al [REDACTED] y [REDACTED], respectivamente. La Nueva Sociedad se dedicará al diseño, desarrollo y manufactura de productos y componentes interiores automotrices.

Para tales efectos, Yanfeng y JCI aportarán ciertos activos, subsidiarias y participaciones en otras coinversiones ya existentes. Entre lo aportado por JCI se encuentran sus subsidiarias mexicanas. Yanfeng no cuenta con subsidiarias en México.

La operación implica la adquisición de más del [REDACTED] de las acciones de empresas en México cuyos activos tienen un valor superior a 18 millones de veces el salario mínimo general vigente, cantidades que actualizan lo establecido en la fracción II del artículo 86 de la Ley Federal de Competencia Económica.

La operación cuenta con un acuerdo entre accionistas y al respecto el análisis de Secretaría Técnica consideró que dicho acuerdo no tendría efectos contrarios a la competencia, con la cual yo estoy de acuerdo. Para mencionar el acuerdo tendría que decir información sensible y creo que no vale la pena mencionar, pero estoy de acuerdo con ese acuerdo y con la opinión de la Secretaria Técnica.

Actualmente Yanfeng no tiene subsidiarias ni activos en México, como lo mencioné; su única presencia en territorio nacional es a través de importaciones marginales de productos para asientos y partes electrónicas automotrices, las cuales no forman parte de la operación.

Asimismo, a nivel TLCAN, JCI y Yanfeng únicamente coinciden en la comercialización de paneles y sistemas de puertas para vehículos automotrices, donde JCI cuenta con una participación del (esto hay que borrarlo) [REDACTED], y Yanfeng participa de manera [REDACTED] con el [REDACTED] (también hay que borrar esto); adicionalmente, existen otros competidores importantes de mayor tamaño como IAC y Faurecia.

Por lo anterior, se prevé que la operación no tendrá efectos contrarios a la competencia y libre concurrencia.

Mi proyecto de resolución es autorizar la concentración.

APP: Muchas gracias, Comisionado Castañeda.

¿Alguien tiene algún comentario sobre la ponencia?

Pregunto, ¿quién estaría favor de autorizar la concentración en los términos propuestos por la ponencia?

Secretario Técnico, queda autorizada esta concentración por unanimidad.

Paso entonces al sexto punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria; Ixe Banco, S.A. de C.V., Institución de Banca Múltiple, Ixe Grupo Financiero. Es el asunto CNT-121-2014 y le cedo la palabra al comisionado ponente Francisco Javier Núñez Melgoza.

**Francisco Javier Núñez Melgoza (FJNM):** Gracias, Comisionada Presidente.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

El cuatro de diciembre del año dos mil catorce, Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, en su División Fiduciaria, en su carácter de fiduciario del Fideicomiso número F/1401 (al que en adelante me referiré como Fibra Uno), así como el representante de los fideicomitentes y de los fideicomisarios del Fideicomiso F/422, notificaron a la Comisión su intención de realizar una concentración que consiste en la adquisición por parte de Fibra Uno, de un edificio de oficinas, conocido comercialmente como Torre Diamante, propiedad del Fideicomiso F/442. [REDACTED]

La operación no incluye cláusula de no competir.

La parte compradora es propietaria de un portafolio inmobiliario que comprende centros comerciales, edificios de oficinas, inmuebles industriales e instalaciones educativas. En relación a inmuebles para uso de oficinas, Fibra Uno es propietario de inmuebles clase A+, A, B y C, ubicados en la Ciudad de México y en los estados de México, Jalisco, Nuevo León, Querétaro y Quintana Roo.

El proyecto de dictamen que nos presentó la Secretaría Técnica incluye un análisis en el cual se hace una revisión del mercado de arrendamiento de espacios para oficinas tipo B, en la zona metropolitana de la Ciudad de México y de acuerdo con la información presentada y que consta en el expediente, las participaciones de mercado, tanto de la Fibra Uno, como del edificio que sería objeto de adquisición, son tales que de acuerdo con el cálculo de los índices de concentración y su cambio, resulta que es poco probable que la operación se encuentre dentro de los parámetros para suponer que pudiera ser de aquellas que pudieran afectar el proceso de competencia y libre concurrencia.

Por tal razón, mi recomendación va en el sentido de autorizar la concentración notificada.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Núñez.

¿Algún comentario sobre la ponencia?, ¿Alguien que quiera comentar el asunto?

Bueno, no habiendo comentarios pregunto, ¿quién estaría a favor de la ponencia en el sentido de autorizar la concentración?

Gracias, Secretario Técnico, queda autorizada por unanimidad esta transacción.

Paso entonces al séptimo punto del orden de día de hoy, que es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Banco Santander México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander México, Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat. Es el asunto CNT-127-2014 y le cedo la palabra nuevamente al Comisionado Núñez que es Ponente en este caso.

**FJNM:** Muchas gracias, Comisionada Presidente.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

En diciembre del año pasado, Banco Santander México, S.A., Institución de Banca Múltiple, perteneciente al Grupo Financiero Santander México (al que me referiré como Santander), así como Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, notificaron una concentración que consiste en la adquisición por parte de Santander de cartera de crédito que incluye una cantidad de [REDACTED] créditos personales, pertenecientes a la cartera de Scotiabank vigentes, pertenecientes al producto “de volada” que ofrece Scotiabank al público usuario de servicios financieros.

La operación no incluye cláusula de no competir. Aquí cabe señalar que Santander y Scotiabank son instituciones de banca múltiple que ofrecen una diversidad de productos financieros como cuentas de cheques, de depósito, tarjetas de crédito, créditos personales, crédito hipotecario y otros más.

El proyecto de dictamen que nos presentó la Secretaría Técnica realiza un análisis en el mercado de otorgamiento de créditos personales en territorio nacional, incluyendo créditos no revolventes y sin un destino específico.

La operación significa la transferencia de contratos de crédito cuyas condiciones ya se encuentran pactadas, la transferencia no modifica la capacidad competitiva de los agentes económicos en el mercado y, al tratarse de una transferencia de carteras de crédito, lo que ocurre aquí es que el titular de los derechos de cobro de estos créditos cambia, se transfiere de un banco a otro, pero las condiciones de los contratos no se modifican.

Es muy importante señalar que como resultado de la operación, la parte compradora no se hace de la infraestructura operativa de la vendedora, mediante la cual ésta coloca créditos en el mercado, sino que simplemente lo que se transfiere es cartera de créditos.

Yo creo que en términos generales este tipo de operaciones no son perjudiciales para la competencia, puesto que no modifican la capacidad competitiva de los agentes participantes en la transacción.

Razón por la cual, yo creo que es muy poco probable que esta operación pueda tener efectos contrarios a la competencia y a la libre concurrencia; por lo cual propongo que se autorice.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Núñez.

¿Algún comentario sobre la ponencia que se nos presentó?

Bueno, ¿quién estaría a favor de esta transacción, de autorizar esta transacción en los términos de la ponencia?

Queda autorizada Secretario Técnico, por unanimidad.

Paso entonces al octavo punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Deutsche Bank México, S.A. Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, Opción Volcán, S.A. de C.V.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Es el asunto CNT-001-2015, le cedo la palabra al Comisionado Ponente Martín Moguel Gloria.

**Martín Moguel Gloria (MMG):** Muchas gracias, Comisionada Presidente.

Esta es una operación en donde Fibra Uno adquirirá el inmueble ubicado en [REDACTED]

Esta operación actualiza la fracción III del artículo 86 de la Ley, por la cual fue notificada.

Las partes no pactaron cláusula de no competir.

Fibra Uno es un Fideicomiso de inversión en bienes raíces, que se dedica a la adquisición y construcción de bienes inmuebles para arrendamiento.

El objeto de la operación es Opción Volcán S.A. de C.V., que pertenece al Grupo BBVA Bancomer y es sobre el inmueble en donde ya di las referencias de la dirección.

Aquí se considera como el mercado relevante las oficinas tipo A ubicadas en la zona metropolitana de la Ciudad de México, en donde la participación de mercado no es relevante cuando se realice esta concentración, es [REDACTED], entonces, por lo tanto, se sugiere que la operación sea aprobada por esta Comisión.

Gracias.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Moguel.

¿Algún comentario sobre esta ponencia?, ¿quién estaría a favor de autorizar esta transacción? Queda autorizada.

Por unanimidad Secretario Técnico, queda autorizada.

Gracias.

Paso al noveno punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre CF México Rec, Inc., Cibanco, S.A. Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria. Es el asunto CNT-004-2015, le cedo la palabra al Comisionado Ponente Francisco Javier Núñez Melgoza.

**FJNM:** Gracias Presidente.

El nueve de enero de dos mil quince CF Mexico Rec Inc. y CIBanco, S.A. Institución de Banca Múltiple, en su División Fiduciaria, en su carácter de fiduciario del Fideicomiso número CIB/477, notificaron una concentración que consiste en la adquisición por parte de CF México, de una participación del [REDACTED]

en el Fideicomiso 477 (pido por favor a la Secretaría Técnica que tenga cuidado, [que] verifique que esta parte quede debidamente protegida).

La operación no incluye cláusula de no competir.

Aquí hay que señalar que el Fideicomiso 477 es un fideicomiso irrevocable de administración, cuya actividad principal es la adquisición de bienes inmuebles para ser destinados al arrendamiento como locales comerciales y oficinas, así como la adquisición del derecho a percibir ingresos provenientes del arrendamiento de dichos bienes. Este Fideicomiso es propietario de un inmueble identificado como [REDACTED] y además, tiene participación en otros [REDACTED] fideicomisos que llevan a cabo actividades relacionadas con la adquisición de centros comerciales y oficinas.

CF México es una sociedad constituida en Canadá cuyo objeto es llevar a cabo la operación notificada. Es una subsidiaria [REDACTED] controlada de manera indirecta por el Ontario Teachers Pension Plan Board, que es una sociedad sin acciones constituida en Canadá que existe en virtud de la Ley de Pensiones de Maestros de la Provincia de Ontario, en ese país.

La controladora de la compradora es una organización independiente que invierte los activos del fondo de pensiones de los maestros de Ontario y administra las pensiones de maestros activos y retirados en Ontario.

Cuenta con un portafolio de inversión distribuido a través de seis distintas clases de activos: sociedades públicas, principalmente que cotizan en mercado de valores de Canadá y otros países; capital privado; inversiones de ingreso fijo y alternativo; inversiones en infraestructura; asignación estratégica de activos, y bienes inmuebles a través de una sociedad denominada The Cadillac Fairview Corporation Limited; que es una subsidiaria [REDACTED], por este fondo de pensiones.

Esta sociedad, Cadillac Fairview, no participa directa o indirectamente en el mercado inmobiliario de espacios comerciales y de oficinas en México, y que por la naturaleza de sus operaciones en otros países sería la que probablemente se asemejaría más a las actividades de la sociedad objeto de la transacción.

El fondo de pensión de los maestros de Ontario participa también en CPG International Inc., que es un fabricante y distribuidor para productos de la construcción en Norteamérica y Latinoamérica y que entre otros productos ofrece cubiertas sintéticas y rieles o barandales para edificios residenciales y comerciales, que no son ofrecidos para su venta directa en nuestro país.

En conclusión, de acuerdo con la información que consta en el expediente, la compradora no desarrolla actividades relacionadas con las que realizan los fideicomisarios de los Fideicomisos, de los que el Fideicomiso 477 tiene participación, y además, sus actividades tampoco son similares a las que se desarrollan a partir de este Fideicomiso.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

En virtud de lo anterior, la operación significa la entrada de la parte compradora por primera vez al mercado inmobiliario de espacios comerciales y de oficinas en México, por lo cual considero que es muy poco probable que pueda dañar el proceso de competencia y libre concurrencia. En virtud de lo cual mi propuesta es autorizar, sin condiciones, la concentración notificada.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Núñez.

Pregunto, ¿algún comentario sobre la ponencia?

Bueno, no habiendo comentarios sobre la ponencia.

Pregunto, ¿quién estaría a favor de autorizar la concentración en los términos que se nos presentó en la ponencia?

Secretario Técnico, queda autorizada esta transacción por unanimidad, por favor.

Pasamos entonces al décimo punto del orden del día. Presentación, discusión, y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Alimentos Benefits, S.A. de C.V. y Nestlé México, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-008-2015; le cedo la...

¿Secretario Técnico, quiere mencionar algo?

**Roberto Ismael Villarreal Gonda (RIVG):** Perdón no es este el asunto sobre (... inaudible)

**APP:** Sí, bueno, antes de cederle la palabra al Comisionado Ponente Benjamín Contreras, nada más comentarles que les circulé una nota informativa de algún familiar que trabaja en Herdez, que a su vez tiene que ver con Alimentos Benefit, pero la relación no actualiza ningún conflicto de interés, entonces pues aquí estoy sentada, aquí voy a votar.

Le cedo la palabra al Comisionado Ponente Benjamín Contreras Astiazaran.

**BCA:** Muchas gracias Señora Presidenta, como ya se mencionó, el expediente es el CNT-008-2015, la transacción notificada es la adquisición por parte de Alimentos Benefits, S.A. de C.V., (denominado Alimentos Benefits en mi ponencia), de los activos relacionados con el negocio de Helados de Nestlé de México, S.A. de C.V., (denominado Nestlé México).

Alimentos Benefits, que es el comprador directo en esta transacción, es una subsidiaria de Grupo Nutrisa.

Grupo Nutrisa [S.A.B. de C.V.], tiene sus canales de comercialización, se dedica a vender primordialmente, directamente a los consumidores, distintos tipos de productos y sus productos principalmente se venden en heladerías, neverías en porciones individuales, vasitos, barquillos, servidos y preparados en el punto de venta para consumo inmediato aunque no necesariamente en el sitio. O sea, la

gente pasa por estos lugares compra y consumen luego en algún otro sitio. El consumo es básicamente inmediato.

Este tipo de tiendas se ubican principalmente en centros comerciales, otros tipos de centros que se denominan "*power centers*", pero básicamente están en este tipo de centros en los que concurre mucha gente y, en casos casi excepcionales, así como por ejemplo, en el centro de Coyoacán, en el centro aquí también de la Ciudad de México, pues tienen tienditas de este tipo, también para vender porciones individuales para consumo inmediato; entonces se ubican en lugares de gran tráfico.

Y ese representa el [REDACTED] de sus ventas en este tipo de puntos y un [REDACTED] de sus ventas son en tipos de los que les llaman para llevar a casa, que no es de consumo inmediato, y es [REDACTED] de sus ventas y éstos se venden básicamente en tiendas de autoservicios.

En contraste, Grupo Nestlé menciona en su escrito, o en el escrito que hacen aquí los promoventes, que básicamente ellos no venden directamente al consumidor final. Caracterizan ellos en segmentos el tipo de productos que se venden, les llaman productos de impulso que normalmente son porciones individuales, empaquetadas como un producto terminado listo para consumo inmediato; para llevar a casa que son porciones ya mayores, botes de 450 mililitros hasta 1.9 litros, o en paquetes que comprenden varias piezas y luego también se venden de Nestlé botes de 10 litros que son básicamente en heladerías que venden porciones individuales y ese tipo de cuestiones.

Sin embargo, aclaran aquí en la promoción o en los escritos que se presentan, que Nestlé no vende directamente al público en general y en este sentido, considero yo que no coinciden directamente.

Ahora, viendo cómo se clasificaron aquí en segmentos los productos que Nestlé vende a través de terceros, que [a] ellos les vende, tampoco coinciden con el tipo de tiendas que tiene Nutrisa, y esto se debe a que básicamente los canales de distribución que hay para éstos, que pueden ser desde tiendas de abarrotes, de proximidad, también las que se denominan tiendas de conveniencia, pues no coinciden con el tipo de lugares en donde se establece Nutrisa, y por estrategia en los lugares donde se ubica, que como ya comenté, es básicamente en centros comerciales y entonces no hay una coincidencia, salvo una parte muy pequeña en lo que se le denomina el segmento para llevar a casa, que son compras que se hacen en tiendas de autoservicio principalmente, les denominan también en tiendas de clubes de precio y en éstas las porciones de mercado, mencionan en su escrito, son relativamente muy pequeñas.

Entonces en base a eso considero, y mi recomendación al Pleno en la ponencia y el proyecto de resolución que les envié con oportunidad, es autorizar la operación. Muchas gracias.

**APP:** Muchas gracias a usted, Comisionado Contreras.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

¿Algún comentario?, ¿quién estaría a favor de la ponencia en el sentido de autorizar la concentración?

Secretario Técnico, queda autorizado por unanimidad.

Creo que no fui lo suficientemente clara, nada más para aclarar, o que quede, digamos en la versión estenográfica, que mandé la nota con el objetivo de transparentar mi relación con un alto Directivo de Grupo Herdez; aclarando que este hecho no encuadra en ninguno de los supuestos de impedimento establecidos en el artículo 24 de la Ley Federal de Competencia Económica, por lo tanto, no se actualiza algún conflicto de interés para no poder participar en esta discusión y votación. Gracias.

Pasamos entonces al siguiente punto en el orden del día, que es el décimo primero, es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Servicios SGM, S.A. de C.V., Servicios Gasolineros de México, S.A. de C.V., Femsacomercio, S.A. de C.V., y Servicios OXXO-GAS, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-010-2015.

**FJNM:** Bueno, muchas gracias Presidente.

Efectivamente el veinte de enero de dos mil quince, Servicios SGM, S.A. de C.V., Servicios Gasolineros de México, S.A. de C.V., (en adelante Segamex), FEMSA Comercio, [S.A. de C.V. (FEMCO)] y Servicios OXXO-Gas, S.A. de C.V., [(Servicios)], notificaron a la Comisión una concentración que consiste en la fusión entre Servicios Gasolineros de México, en su carácter de fusionante y Servicios OXXO-Gas como fusionada. Después de esta fusión subsistiría Segamex, (Servicios Gasolineros de México [S.A. de C.V.],) para todos los efectos legales.

La operación, es importante decir, no incluye una cláusula de no competir.

La fusionante cuenta con ■ franquicias otorgadas por Petróleos Mexicanos para establecer estaciones de servicio para el expendio de gasolina, que se encuentran ubicadas en ■ estados de México.

La parte fusionada es una subsidiaria indirecta de FEMSA Comercio, que se dedica a la operación de una cadena de tiendas de conveniencia bajo la marca comercial OXXO. FEMSA Comercio y sus subsidiarias no participan en la comercialización de combustibles al menudeo en la República Mexicana, por lo cual la operación significará su primera entrada, su primera incursión en dichas actividades.

Es importante destacar que desde ■ (y esto que voy a decir en adelante es confidencial),  
■

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Asimismo, Servicios Gasolineros de México y [REDACTED] mantienen un acuerdo para [REDACTED]. De tal forma, [que] en la mayor parte de las estaciones de servicio que opera Servicios Gasolineros de México [REDACTED].

En el proyecto de dictamen que se nos distribuyó, por una parte, se analiza el posible efecto que tendría sobre la competencia el hecho de que FEMSA Comercio tenga una incursión en el negocio del expendio de gasolinas y el proyecto de dictamen concluye que no hay, que es poco probable que hubiera una repercusión sobre la competencia, en virtud de que FEMSA Comercio no desarrolla actividades de este tipo en México.

Pero también es importante destacar, por el otro lado, que el hecho de que OXXO y FEMSA Comercio, su grupo controlador, puedan tener ahora participación en dichos servicios de expendio de gasolina, no les conferiría alguna ventaja ahí indebida, en términos de la localización de las tiendas OXXO, en los expendios de gasolina, puesto que eso es una situación ya preexistente a la transacción, en virtud de ello yo coincido con la conclusión del proyecto de dictamen que nos mandaron en el sentido de que resulta poco probable que la operación [pueda] suscitar efectos contrarios a la competencia y libre concurrencia, y por ello, mi recomendación es en el sentido de autorizar la concentración.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Núñez.

¿Algún cometario sobre la ponencia?

Bueno, pues no habiendo comentarios sobre la ponencia pregunto, ¿quién estaría a favor de autorizar la concentración?

Secretario Técnico, queda autorizada por unanimidad.

Pasamos entonces al punto décimo segundo del orden del día, que es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, División Fiduciaria, Inmobiliaria Acueducto, S.A. de C.V., Servicios Preventivos en Informática, S.A. de C.V., Grupo Patrimonial Educativo, S.A. de C.V., y otros. Es el asunto CNT-012-2015.

Comisionado Navarro le cedo la palabra, ya que es usted el Comisionado Ponente.

**JINZ:** Gracias.

Esta concentración consiste en la adquisición por parte del Fideicomiso F-1401, que es el "Fibra Uno", de la propiedad de [REDACTED] inmuebles de diferentes propietarios, que actualmente están destinados a la prestación de servicios educativos en su mayoría por universidad ICEL, y esta operación incluye los terrenos, construcciones, obras y mejoras de estos planteles educativos.

Una vez que se haga la transferencia también habrá un contrato de arrendamiento con plazo [REDACTED] a esta misma universidad, con lo cual en realidad no cambiará de uso, solamente cambia de propietario, pero no de uso los actuales inmuebles que son objeto de la transacción.

El adquirente como lo mencionaba es Fibra Uno, que es un emisor de certificados bursátiles, fiduciarios, inmobiliarios que tiene en su portafolio inmobiliario centros comerciales, edificios de oficina, inmuebles industriales e instituciones educativas.

En relación a estos planteles educativos, Fibra Uno actualmente es propietario de [REDACTED]

Los inmuebles objeto de la transacción, la mayoría están ubicados en la zona metropolitana de la ciudad de México, a excepción de uno que está ubicado, precisamente en la ciudad de Guadalajara.

La superficie rentable conjunta de estos planteles educativos es de [REDACTED]; el mercado relevante en esta operación es el de inmuebles destinados a la prestación de servicios educativos y en virtud de que la operación incluye un contrato de arrendamiento [REDACTED] para ambas partes, no se prevé que la operación implique un cambio estructural en el rendimiento de espacios destinados a la prestación de servicios educativos dado que el actual usuario de esos espacios lo seguirá manteniendo por un lapso al menos de [REDACTED]

Por lo anterior, se considera que esta transacción tiene pocas probabilidades de disminuir, dañar o impedir la concurrencia y la competencia económica, por lo cual se recomienda autorizar esta transacción. Gracias.

**APP:** A usted, Comisionado Navarro.

¿Algún comentario?

Bueno, pues pregunto, ¿quién estaría a favor de aprobar esta transacción, en los términos que se nos presentó en la ponencia?

Secretario Técnico, también queda autorizada por unanimidad.

Pasamos entonces al punto décimo tercero de la agenda del día de hoy que es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Isla Coral, S.A. de C.V. y Bomi de México, S.A. Es el asunto CNT-015-2015, y le cedo la palabra al Comisionado Ponente Alejandro Ildelfonso Castañeda Sabido.

**AICS:** Muchas gracias Jana.

El treinta de enero del año en curso, Isla Coral, Fideicomiso [S.A. de C.V.] y Bomi de México, [S.A. de C.V.], notificaron una concentración en términos del artículo

92 de la Ley Federal de Competencia Económica. El plazo para resolver en términos, bueno es pronto.

Las partes son Isla Coral que es comprador, que es una sociedad mexicana que tiene acciones de sociedades que operan en el sector educativo.

El Fideicomiso, así se le llama, es Vendedor y es un Fideicomiso mexicano que detenta [REDACTED] acciones de Bomi.

El objeto es Bomi de México y es una sociedad mexicana prestadora de servicios logísticos de valor agregado. Y también Bomi Services y MD Servicios (objeto también), sociedad mexicana que presta servicios profesionales a Bomi de México.

La operación consiste en la adquisición por parte de Isla Coral de un porcentaje [REDACTED] de las acciones representativas del capital social de Bomi de México.

La operación implica la adquisición de más del [REDACTED] de las acciones de empresas en México cuyos activos tienen un valor comercial superior a 18 millones de veces el salario mínimo general vigente, cantidades que actualizan lo establecido en la fracción II del artículo 86 de la Ley Federal de Competencia Económica.

La operación no cuenta con cláusula de no competir; sin embargo, incluye un contrato de prestación de servicios por el cual [REDACTED] (que eso no se puede decir, hay que borrarlo) [REDACTED]

Al respecto, la Secretaría Técnica consideró que dicho contrato no tendría efectos contrarios a la competencia, en virtud de varias razones que no puedo mencionar pero con las que yo coincido.

Bomi es una empresa que presta servicios logísticos a compañías productoras de medicamentos y distribuidores de material para el sector salud, específicamente de productos y equipos médicos, biomédicos, farmacéuticos, diagnósticos invitro, reactivos ortopédicos, cardiológicos y para diálisis. Sus servicios incluyen el recibo, inspección, almacenamiento, distribución, administración del transporte, administración de logística de cadena de frío, administración de inventarios, etiquetado y empaque.

Por su parte Isla Coral y sus accionistas tienen participación en empresas del sector educativo, servicios financieros, aviación, inmobiliario y servicios de tecnología de la información, entre otros.

Al respecto, de acuerdo a la declaración de su representante, Isla Coral y sus accionistas no participan directa o indirectamente en el capital social, en la administración o en cualquier actividad de agentes económicos que ofrezcan bienes o servicios iguales, similares o sustancialmente relacionados con los servicios que ofrece Bomi de México y sus subsidiarias.

Información Confidencial con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la LFCE; 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

De este modo la operación implica la participación del adquirente por primera vez en el mercado que participa Bomi de México.

Por lo anterior, se prevé que la operación no tendrá efectos contrarios a la competencia y libre concurrencia y el proyecto de resolución es autorizar la concentración.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Castañeda.

¿Algún comentario sobre esta ponencia?

Bueno, pues ¿quién estaría a favor en el sentido de aprobar la concentración?

Secretario técnico, queda aprobada por unanimidad esta transacción, por favor.

Paso, finalmente al último asunto de la agenda del día; es un tema de asuntos generales y son protecciones acerca de la aplicación del artículo 92 de la Ley Federal de Competencia Económica, de la nueva Ley que se promulgó el siete de julio pasado.

Le cedo la palabra al Comisionado Contreras, que es quien...

Sabe qué, perdóneme, no tenía prendido el micrófono voy a tener que volver a repetir todo el asunto.

Primero decir que la transacción CNT-015-2015 queda autorizada por unanimidad, Secretario Técnico.

Y luego pasar al siguiente y último punto del orden del día que es décimo cuarto, es un asunto general y el asunto es reflexiones para la aplicación del artículo 92 de la Ley Federal de Competencia Económica, aquella que entró en vigor el pasado siete de julio.

Le cedo la palabra al Comisionado Contreras, quien es quien pidió subir este tema a la agenda.

**BCA:** Muchas gracias, Señora Presidenta y colegas Comisionados por permitirme dar unas cuantas reflexiones acerca de las implicaciones, en particular que tuvo al entrar en vigor la Ley Federal de Competencia Económica, en particular, el artículo 92 y en contraste, con lo que fue el artículo 21 bis.

Si ustedes recuerdan, y básicamente todo esto es con el objeto de que dado que tenemos programado [en] nuestro programa de trabajo ver las guías de concentraciones a lo largo de este año; entonces, esta reflexión la pongo, no estoy pidiendo que ustedes resuelvan algo ahorita, sino simplemente invitarlos, como dice algún conductor de la radio, a reflexionar, y que en algún momento este si hay algo que tengamos que hacer en particular en estas guías, hacerlo.

Si el área de la Secretaría Técnica a lo mejor puede decidir hacer algunos ajustes operativos, pero digo eso es algo que sería posterior a esta reflexión.

Si ustedes recuerdan el artículo 21 bis, que como ya mencionó nuestra Comisionada Presidenta, perdió vigencia en julio del año pasado. Este artículo traía, a diferencia del artículo 92 vigente, algo relacionado con lo que ahora es el supuesto de notoriedad, que ahorita voy a explicarlo un poquito más.

Pero también tenía un párrafo que iniciaba diciendo: "El Pleno deberá resolver si la concentración tiene como objeto o efecto disminuir, dañar o impedir la competencia y libre concurrencia" y luego sigue ahí con otras cosas.

Pero el punto es que había una doble valoración sobre lo que el Pleno podía hacer en el artículo 21 bis: era resolver con la información que ya hay en el expediente, al momento que esto le llega al Pleno, sobre si la concentración tiene como objeto o efecto dañar o impedir la competencia, o también podía el Pleno resolver sobre el tema de la notoriedad, que ahorita voy a explicar.

Ahora ya el artículo 92 de la Ley Federal de Competencia Económica eliminó o ya no recogió este párrafo; entonces, exclusivamente lo que el Pleno debe resolver en el artículo 92, es si la concentración cumple con el supuesto de notoriedad, y este supuesto de notoriedad tiene que ver en el caso de que el adquirente, la parte del proemio de ese párrafo dice: "*no participe en mercados relacionados con el mercado relevante en el que ocurra la concentración, ni sea competidor actual o potencial de la adquirido y además concorra con cualquiera de las circunstancias siguientes*" y digo para no aburrirlos, son las cuatro fracciones que están en el artículo 92, pero básicamente no es este tema que dice en el proemio; luego dice: "cualquiera de las circunstancias que vienen en las cuatro fracciones del artículo 92".

Y para el tema de mercados relacionados, algo adicional que tenemos que no había antes, pues es lo que está dispuesto en el artículo 6 de las Disposiciones Regulatorias, que básicamente hace una precisión sobre qué [es lo que] se consideran mercados relacionados.

Entonces, básicamente aquí lo que veo es que, y por lo que he escuchado de mis colegas comisionados que han trabajado en el área de concentraciones, el artículo 21 bis fue poco utilizado y lo que hemos tenido también en los meses en que ya entró en vigor la Ley y que empezaron a entrar casos con el artículo 92, es que hemos tenido pocos casos en realidad en el que se ha utilizado el artículo 92.

Entonces, la inquietud que me sale es que posiblemente al haberse eliminado el párrafo este que comenté del 21 bis en el artículo 92, pues es posible que al Pleno se le pide que se enfoque en que si se cumple o no el supuesto de notoriedad; entonces, aquí a lo que voy es, ya el área operativa a la hora de que se recibe el trámite, simplemente se debe de enfocar, cuando entran por el artículo 92 en este supuesto, ya no es en la otra parte, en esta cuestión dual.

Sin embargo, también veo el hecho de poder valorar que el adquirente no participa en mercados relacionados, puede ser a veces una tarea complicada y en algunos casos que hemos resuelto aquí de artículo 92, es necesario a veces irse a los accionistas del adquirente o de todos los que participan con el adquirente o no todos, determinadas personas, se requiere que declaren de alguna manera si están o no en ese supuesto.

Entonces, básicamente la reflexión es que posiblemente, y lo digo esto simplemente como una posibilidad, hay que reflexionar sobre ello, si hacemos ajustes operativos para enfocarnos únicamente en él, cuando se tramiten por artículo 92, en si se cumple o no este supuesto de notoriedad y posiblemente ayudado con ciertos aspectos de qué es lo que nos debe de proporcionar el adquirente.

Posiblemente en algunos supuestos deba hacer hasta alguna declaración, de que no están en estos supuestos, de que no participan en mercados relacionados, que no sea competidor actual o potencial del adquirido, alguna de las fracciones I a IV que están en ese artículo 92 y probablemente eso podría hacer más ágil el trámite y hacer más cierto; también hacia afuera facilitar el hecho, identificar los casos en que se podría utilizar este artículo 92 y hacernos la vida más fácil a todos.

Eso es todo y les agradezco mucho su atención.

**APP:** Muchas gracias, Comisionado Contreras.

¿Algún otro comentario?

Bueno, pues no habiendo más asuntos en la agenda del día de hoy damos por terminada la sesión.

Muchas gracias a todos, muy buenas tardes.