COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA

**17ª. SESIÓN ORDINARIA DEL PLENO, CELEBRADA
EL 20 DE MAYO DE DOS MIL QUINCE**

VERSION ESTENOGRÁFICA

Alejandra Palacios Prieto (APP): Hoy es veinte de mayo de dos mil quince celebramos la décima séptima 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.

El día de hoy estamos presentes todos los Comisionados y el Director General de Asuntos Jurídicos, supliendo al Secretario Técnico de la Comisión. Les pido por favor a todos los presentes que digan su nombre ante el micrófono para que quede constancia de su presencia.

Francisco Javier Núñez Melgoza.
Alejandro Ildelfonso Castañeda Sabido.
Benjamín Contreras Astiazarán.
Fidel [G.] Sierra Aranda.
Eduardo Martínez Chombo.
Martín Moguel Gloria.
Jesús Ignacio Navarro Zermeño.
Alejandra Palacios Prieto.

APP: Procedo a dar lectura al orden del día de hoy.

Primer punto. Presentación, discusión y, en su caso, aprobación del acta correspondiente a la sesión del Pleno de la Comisión Federal de Competencia Económica celebrada el catorce de mayo de dos mil quince.

Segundo punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Pilgrim's Pride Corporation, Tyson Foods, Inc., Tyson International Holding Company y Alberta Farm Industries ULC. Es el asunto CNT-088-2014.

Tercer punto. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Fim Tierra Uno, S. de R.L. de C.V. y Cervecería Modelo, S. de R.L. de C.V. Es el asunto CNT-044-2015.

Cuarto punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Promintur, B.V., Desarrollos Dine, S.A.

de C.V. y Promociones y Desarrollos Ribera Mujeres, S.A. de C.V. Es el asunto CNT -049-2015.

Quinto. Asuntos Generales, el día de hoy tenemos dos; el primero es una nota informativa referente a las consideraciones de la Secretaría de Energía sobre

El asunto es LI-003-2015.

Asuntos generales, el siguiente es un acuerdo mediante el cual el Pleno de la Comisión Federal de Competencia Económica determinará si se expide o no opinión formal en el expediente SOF-001-2015. El asunto es el SOF-001-2015.

¿Alguien tiene algún comentario sobre el orden del día de hoy?

Fidel Gerardo Sierra Aranda (FGSA): Sí, Comisionada, quisiéramos ver si se puede posponer la aprobación del acta que es el primer punto del orden del día, porque hay algunos asuntos que todavía están en engrose.

APP: ¿Quién estaría de acuerdo?

Bueno, entonces el primer punto se baja del orden del día.

¿Alguien tiene algún otro comentario?

Martín Moguel Gloria: (MMG): Sí, yo tengo un comentario referente a los asuntos generales, con relación a la nota informativa, nosotros lo estamos analizando [y] debido a la cantidad de asuntos en esta sesión, yo pediría que si me dieran más tiempo para analizarlo.

Gracias.

APP: Muchas gracias, Comisionado Moguel.

Pregunto, ¿quién estaría de acuerdo de bajar del orden del día, la nota informativa referente a el asunto LI-003-2015?

Bueno, entonces este punto también lo bajamos del orden del día.

¿Alguien tiene otro comentario?

Entonces, no habiendo más comentarios inicio el desahogo de la agenda.

Paso directamente al segundo punto que es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Pilgrim's Pride Corporation, Tyson Foods, Inc., Tyson International Holding Company y Alberta Farm Industries

Los datos suprimidos en este apartado contienen información reservada, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción XI de la Ley Federal de Competencia Económica, 104 y 113 de la Ley General de Acceso a la Información Pública, toda vez que su divulgación podría causar un daño sustancial al interés protegido por la ley aplicable.

ULC. Es el asunto CNT-088-2014 y le cedo la palabra al Comisionado Benjamín Contreras Astiazarán.

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

Como ya se mencionó el expediente es el CNT-088-2014, la transacción que se notificó es JBS, S.A. (denominado en la ponencia como JBS) adquirirá por medio de Pilgrim's Pride Corporation (denominado en la ponencia como PPC) o de algún vehículo indirecto de PPC [REDACTED] de las acciones de Tyson Foods Inc. (denominado en la ponencia como Tyson) o sea, [REDACTED] de las acciones en Tyson Operaciones, S. de R.L. de C.V. (denominado en la ponencia como Tyson Operaciones) y sus subsidiarias Tyson Alimentos, S. de R.L. de C.V., (denominado en la ponencia como Tyson Alimentos) y Tyson México, S. de R.L. de C.V. (denominado en la ponencia como Tyson México). Dichas acciones pertenecen a Tyson de manera directa o indirecta.

El fundamento jurídico es el artículo 86, fracción I de la Ley Federal de Competencia Económica y el artículo 87 del mismo ordenamiento.

Las actividades de las partes, de los adquirentes, es JBS es [una] sociedad pública brasileña dedicada al procesamiento de alimentos de res, pollo y cerdo, así como a la venta de productos derivados del procesamiento de estas carnes.

JBS es uno de los mayores productores de proteína animal en el mundo. Produce otros productos, incluyendo cuero, productos para mascotas y biodiesel.

En México sólo tiene presencia en el mercado avícola o a través de PPC, aún y cuando vende ciertos productos de cerdo y de res en Estados Unidos que finalmente son comercializados y vendidos por terceros aquí en México.

PPC es sociedad pública constituida en Estados Unidos de América, indirectamente controlada por JBS, dedicada a productos avícolas. Los productos de PPC se venden a clientes de servicios de comida y al menudeo y congelados.

En México se dedica a la reproducción, crianza, procesamiento y comercialización de pollo, el cual comercializa, principalmente a través de ventas al mayoreo de primera mano.

Actividades de los vendedores. Tyson es una sociedad pública estadounidense que produce y procesa pollo, res, cerdo, y otro tipo de alimentos preparados. Los productos de Tyson se venden a minoristas y operadores de servicios de alimentos en Estados Unidos de América y en 130 países.

Tyson International Holding Company (denominado en la ponencia como Tyson International) y Alberta Farm Industries ULC (denominado en la ponencia como Alberta Farm Industries). Son dos subsidiarias propiedad de Tyson al 100%.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Actividades de las empresas objeto. Tyson Operaciones es [una] sociedad mexicana dedicada la producción [REDACTED] de huevo fértil de pollo de engorda; pollo gordo; incubación de huevo fértil; alimento para ave; así como la elaboración y venta de productos cárnicos de origen aviar y al sacrificio de aves en rastro.

Tyson México es sociedad mexicana que presta servicios de personal a Tyson Alimentos y Tyson Operaciones.

Tyson Alimentos es sociedad mexicana que se dedica a:

- Procesamiento (industrialización) de pollo gordo que compra a Tyson Operaciones, produciendo productos cárnicos de valor agregado.
- Distribución y comercialización de pollo gordo que compra a Tyson Operaciones, en forma de pollo de valor agregado, pollo fresco o pollo vivo al público en general, dentro del territorio nacional, y
- Publicidad y promoción a nivel local y nacional de productos que comercializa a través de sus diferentes marcas por diferentes medios audiovisuales.

Bueno, la manera... (porque tanto el expediente es grande y el proyecto de dictamen que la Secretaría Técnica puso a nuestra disposición también) normalmente yo como organizo mis ponencias es, describo el análisis que contiene el proyecto de dictamen (que lo denomino como proyecto en mi ponencia) y luego, posteriormente, la parte de la valoración que hago yo de la información ya del expediente, de cualquier otro medio que me allego y de la información que nos podemos allegar por otros medios y el proyecto de dictamen.

Ustedes notarán que en mi ponencia, (y es de la manera como lo propongo, que organizaría el proyecto, o cómo se estaría organizando, [o] cómo está organizado ¡perdón! el proyecto de resolución) tengo una sección de comentarios en la que hay unas dos primeras partes en el que doy principalmente cuál es mi valoración, en resumen, de toda esta información que comento; luego, hay una tercera parte dentro de esta sección cuatro (que son de mis comentarios) que es un recorrido a lo largo de los artículos de la Ley y de las disposiciones regulatorias que aplican, pero esto es dado a las conclusiones que yo llegué. Aquí adelante yo llegué a la conclusión de que debíamos negar la autorización de esta concentración y, entonces, esta tercera sección está organizada como si el proyecto de resolución iría conteniendo esa tercera sección, que es básicamente pues todos estos artículos que están ¿no?; por ejemplo, los artículos 64, 62, 59 de la Ley y haciendo un recorrido sobre ellos básicamente por qué debemos negar.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Entonces ahorita voy a proceder a ver las secciones que es donde básicamente explico por qué llegué a esa conclusión, me voy a saltar lo que es el contenido del proyecto de dictamen, porque pues ya todos ustedes trabajaron ya muchas horas [y] lo conocen.

Muchas horas, incluyendo días también, digo algunas semanas han estado trabajando. Entonces, voy a dar como que ustedes ya conocen y me voy a ir a la parte de mis comentarios en lo que toca a las secciones uno y dos que les comenté y de la sección tres pues ya simplemente me voy a saltar a las Conclusiones, con objeto de acortar aquí un poco esta cuestión.

Primero empiezo con la sección uno que es de aclaraciones sobre las cifras utilizadas en la ponencia.

Introducción. Estimación del daño de mercado y participaciones de los agentes económicos.

La cuantificación del tamaño de mercado de pollo en México y la determinación del porcentaje de participación de los agentes en dicho mercado, presenta algunas dificultades que derivan de las diversas fuentes de información que se utilizaron y la forma y unidades en que se expresan los datos que en ella se contienen, entre otros aspectos. Entonces, por eso, el propósito de esta primera sección, para mí fue homologar, de la manera que yo entendí, esta información para presentarla a ustedes.

Estimación de la producción total de pollo. Para obtener la estimación de la producción total de pollo en México, el proyecto de dictamen tomó los datos proporcionados por la UNA [Unión Nacional de Avicultores] asociación que informó que en dos mil trece a nivel nacional hubo una producción de poco más de veintiocho millones de pollos, por semana, es esta cifra ¿no? Los porcentajes de la producción que se comercializan en los diferentes segmentos de pollo también fueron tomados de la información que proporcionó la UNA, como vivo 33%, fresco 63% y pollo de valor agregado (denominado PVA en la ponencia) fue de 4%.

De esta forma, el proyecto estimó la producción total de pollo y su distribución por segmento, tomando el total de la producción y porcentajes de cada segmento. De ahí posteriormente, tomando en cuenta la información presentada por los promoventes, así como requerimientos de información realizados a diversos agentes económicos que participan en el mercado, el proyecto estimó las participaciones de mercado de los agentes.

Con la información disponible en el expediente, sólo fue posible identificar, de forma precisa, los niveles de producción de cinco de los agentes que participan en el mercado: Bachoco, PPC, Tyson, San Antonio y Avigrupo. El resto de la producción de cada mercado fue asignado a un grupo denominado "otros".

[En] este grupo se encuentran otros productores de pollo que por su tamaño, ubicación geográfica y dispersión no fue posible identificar de forma precisa. De

esta manera, a la producción e distribuye de la siguiente forma y es el cuadro quince que ahorita voy a omitir decirlo, pero que está en la ponencia.

La parte que no voy a omitir es... sale esta información... sale de Bachoco con [REDACTED] Tyson con [REDACTED], PPC con [REDACTED] San Antonio con [REDACTED] Avigrupo con [REDACTED] y el rubro de otros sale con 37.7%

Ahora en toda esta parte, hay una consideración que digo, para mí ya se empieza a ver (sic) importante, que de alguna manera como se construyó esta tabla, había unas discrepancias que se generan con la participación de Bachoco.

Bachoco por el número de pollos por semana que maneja y que presentaron la información en kilos de pollo... entonces la manera en que Bachoco presentó la información, dio una información que es más baja, o sea este [REDACTED] es más bajo que el 35% de mercado que Bachoco declara en sus diversos medios, en sus informes públicos que se presentan en la Bolsa de Valores, a sus accionistas y entonces hay esta discrepancia de información que es aproximadamente un [REDACTED] que por la manera en que se construyó esta tabla [REDACTED] fue a dar al rubro de otros. Sin embargo, pues se optó por tomar la información que había presentado Bachoco, primero en kilos para hacer esta información.

Por otra parte, hay unos supuestos (que esto no lo detallé mucho en la ponencia, pero hay supuestos) para hacer las conversiones cuando se tenía la información en kilos que se están utilizando, digo vale la pena dejarlos expresos. Se utilizó un factor de 1.8 kilos de gallina... se puede decir de pollo vivo y de cómo te da el pollo fresco ¡perdón!; para contabilizar pollo vivo, que normalmente digo, como dice el proyecto de dictamen, por el tipo de pollos normalmente al pollo vivo se va al pollo macho que es más grande.

Este factor de 1.8, también viene de información que para Pilgrims, para PPC, ¡perdón! el factor también es un poco más bajo que éste y luego para Tyson pues es un poco más grande que éste, porque ellas presentaron un factor distinto y usan distintos tipos de gallina... la gallina de Tyson es [REDACTED] y entonces es [REDACTED].

Para el pollo vivo se usó el de tres kilos que como digo y lo dicen también las partes son pues mayoritariamente machos que rinden más en el alimento y crecen más y debido a que luego se transportan grandes distancias y se quedan algún tiempo sin comer pues pierden peso en ese proceso, entonces hay como un sesgo ahí a que la gallina sea un poco más grande.

Entonces ya con este supuesto, de acuerdo con las estimaciones contenidas en el proyecto, las tres empresas más grandes Bachoco, PPC y Tyson tienen en su conjunto una participación de mercado de 55.1%, esta cifra es inferior a las estimaciones informadas por las partes, por la UNA y por Bachoco. Los tres consideran que la participación es de alrededor del [REDACTED] y como les digo es este [REDACTED], hay por ahí que anda volando ¿no? Aquí hay una parte que es importante también que para efectos de la exposición que hice yo en mi proyecto es

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

importante como que la composición de cómo están las partes, los productores aquí en el país incluidas las partes de esta concentración.

Las partes informaron participación de otros competidores en el mercado, medianos y pequeños, que era de un [REDACTED]. Por su parte, la UNA informó que la participación de estos productores es del [REDACTED]; veintidós productores medianos con una participación de 39% del mercado y ciento treinta y cinco pequeños con una participación de [REDACTED]. Esto es según ya la información de la UNA, derivado del ajuste realizado en el proyecto, del que ya comentamos, la participación relativa a los otros competidores en el mercado –medianos y pequeños- se incrementó a 44.9%.

De esta forma, tanto la participación de mercado como la noción acerca de la posible presión competitiva que podría representar el rubro otros, se incrementó. Esto mismo implicó que la participación de los tres grandes productores calculada en el proyecto sea menor que las participaciones que declaran diversos agentes.

Más adelante veremos que este ajuste en la producción puede ser equivalente a la producción de cientos de productores medianos o miles de pequeños. Es importante señalar que el Censo Agropecuario dos mil siete del INEGI identificó a cuatro mil cuarenta y un productores de pollo, por lo que el número de productores identificados por la UNA es también aquí conservador.

Entonces, hechas estas aclaraciones y relacionado con este (sic) última porción que acabo de mencionar, la estructura de la oferta que tenemos es que las tres empresas más grandes tienen un 55%, como está aquí, poquito más. Luego, tenemos el San Antonio y Avigrupo que son las siguientes dos más grandes que tienen un poco menos del [REDACTED]. Después tenemos [REDACTED] productores medianos, según ya la información de la UNA y cruzándolo con el cuadro éste que les acabo de leer que tienen alrededor de un [REDACTED]. Luego tenemos [REDACTED] productores que tienen un [REDACTED] y, entonces al final de cuentas este rubro de otros que, como les digo, es de 44.9%, lo que vemos es que unos cuantos productores medianos y pequeños, pero no tan pequeños, pues tienen alrededor de, como había mencionado, tienen más del [REDACTED], alrededor del [REDACTED]; ¡perdón! [REDACTED] pequeños que tienen este 2.

Los demás se dividen entre los que queden de estos cuatro mil cuarenta y uno o más, o menos que pueda haber de acuerdo al censo de dos mil doce (que todavía no están publicadas cifras definitivas) pero el punto es que pueden ser cientos o miles de productores que tienen una proporción del mercado muy pequeña y esa estructura de cómo está la oferta va a ser muy importante para la siguiente sección o lo que voy a decir a continuación.

Como resultado del análisis de sustitución realizado en el proyecto, se identificó que existen tres mercados: de pollo vivo, fresco y productos de valor agregado. Si bien se identifican diferencias entre el pollo vivo y el pollo fresco, se debe tener presente que salvo una pequeña porción de pollo vivo que se comercializa directamente en este estado al consumidor final, el pollo se procesa para que el

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

consumidor lo adquiera como pollo fresco, o bien, como producto de valor agregado después de los procesos independientes.

También hay información en el expediente que una pequeña porción de pollo puede llegar al consumidor final como vivo y ya es el consumidor final el que lo procesa y lo tendrá para ello.

Por lo anterior, se considera necesario hacer ajustes en la información para incorporar el hecho de que el pollo vivo pasa a ser pollo fresco.

Este ajuste, lo hice yo en lo que es el cuadro dieciséis y tenemos que ya realizado este ajuste Bachoco pasa a tener [redacted] Tyson [redacted], PPC [redacted] San Antonio [redacted] y Avigrupo [redacted]. Digo aquí es importante ver que aunque San Antonio y Avigrupo son importantes productores de pollo, ya en el mercado de pollo fresco se diluye fuertemente, o sea se diluye lo de Bachoco, Tyson y PPC, debido a que San Antonio y Avigrupo ya venden partes muy importantes de su producción, San Antonio es aproximadamente [redacted] y Avigrupo aproximadamente [redacted] en el mercado de pollo vivo, entonces, la participación de ellos en el mercado de pollo fresco se diluye sustancialmente, quedando en [redacted] para San Antonio y [redacted] para Avigrupo.

Se debe recordar que el rubro de otros se construyó en el proyecto a través de la oferta residual, la oferta que fue cubierta por productores medianos y pequeños ajustada para obtener el nivel de producción total y que se encuentra sobreestimada con respecto a lo que señalan las partes.

Sumar la producción total de pollo vivo dentro del rubro de otros, dentro del mercado de pollo fresco, se considera adecuada, debido a que si bien los pollos fueron producidos por empresas integradas verticalmente, fue vendido vivo y procesado por empresas independientes que posteriormente comercializan pollo fresco.

De esta forma, el grupo de otros se compone de la oferta que realizan los otros productores de pollo, es decir, los productores medianos y pequeños integrados verticalmente; [redacted] medianos, como ya mencioné, quitando a Avigrupo y a San Antonio; [redacted] pequeños; los miles de productores independientes identificados por el censo del INEGI y, un sin número de procesadores de pollo.

Si bien, se estima que el rubro de otros abastece al 59.1% del mercado, considero que su relevancia individual en el mercado es marginal. Buena parte del pollo que procesa proviene de los productores integrados verticalmente: Bachoco, PPC, Tyson, San Antonio y Avigrupo, por lo que la oferta y los precios que pueden ofrecer en el mercado de pollo fresco dependen indirectamente de sus proveedores, incluidos los productores de pollo integrados.

Asimismo, debe considerarse a San Antonio [redacted] productor de pollo de engorda en México, con una producción estimada de [redacted] de pollos, tiene solo el [redacted] del mercado, por lo que es de esperarse que la participación

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

de mercado de los otros agentes sea inferior. Más adelante se abunda en este tema.

Concentración del mercado:

La teoría indica que la coordinación es más probable entre menos competidores concurren en el mercado. Como se señaló previamente, la operación implica una reducción en el número de competidores grandes de tres a dos, y las diferencias en tamaño relativas con los competidores que les siguen en tamaño se profundiza a nivel nacional, Tyson y PPC tendrían una participación de mercado conjunta de [REDACTED]. De esta manera, de concretarse la operación, los dos principales competidores en el mercado de pollo fresco, PPC ya unido a Tyson, y Bachoco obtendrían participaciones de mercado similares y prácticamente acumularían el [REDACTED] de este mercado de pollo fresco.

Los índices de concentración bueno, están en el cuadro dieciséis, son muy pequeños, entonces digo esto es algo que pues levanta la ceja, y de hecho por lo que pude ver ya de los votos, que nada más pude leer uno de los votos preliminares de mis colegas; pero vi las conclusiones y aparentemente estos índices son muy bajos.

Sin embargo, yo recalco aquí en mi ponencia que la publicación de los índices de mil novecientos noventa y ocho, tiene la resolución por la que se da a conocer el método para el cálculo de los índices para determinar el grado de concentración que exista en el mercado relevante y los criterios para su aplicación de mil novecientos noventa y ocho establecen en su quinto resolutive que aun cuando el resultado estimado de la concentración arroje algunos de los resultados previstos en el resolutive cuarto de la misma, se podrá considerar que dicha operación puede disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia cuando se actualice algún otro supuesto que a juicio de la Comisión pudiera significar una concentración de poder de mercado que no se refleje en las participaciones de mercado relevante y que, por lo tanto, su efecto no sea captado en los índices de concentración. A la letra este resolutive o este acuerdo quinto dice:

“La Comisión considerará que una concentración puede disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia, aun cuando las estimaciones de los índices actualicen alguno de los resultados referidos en el punto inmediato anterior, cuando los agentes económicos involucrados en la concentración, se ubiquen en cualquiera de los siguientes supuestos...”

Y luego dice:

“5.4. Actualicen algún otro supuesto que a juicio de la Comisión pudiera significar una concentración de poder de mercado que no se refleja en las participaciones actuales en el mercado relevante y que, por lo tanto, su efecto no esté captado por los índices de concentración.”

Y yo en esta parte en que me basé, yo consideré que estos índices tan bajos que están en el cuadro dieciséis, no reflejan cómo opera este mercado [ni] cuáles son las presiones competitivas en este mercado, y es por eso que construí un

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

marco de referencia que lo plasmé aquí en mi ponencia y se los quiero comentar y de acuerdo a este marco de referencia pues yo llegué a una conclusión de que efectivamente estos índices no reflejan la existencia de riesgos de competencia y fue por lo que llegué a mi conclusión.

Continúo, el objeto de esta sección es describir el marco de referencia que utilicé en esta ponencia.

Condiciones de la oferta (Evito reproducir, bueno esto ya lo mencioné, lo del contenido del Proyecto, me voy al punto 2.2.)

Esta parte es importante, los tres productores de pollo más grandes del país producen cerca del 39.2% de la producción, el resto como ya mencioné se distribuye en 2 productores medianos y los miles de pequeños. Los principales productores dentro del grupo de los [REDACTED] antes señalados, incluyendo Avigrupo y San Antonio, únicamente tienen un alcance regional. Sólo Bachoco, Tyson y PPC tienen alcance nacional y, como ya mencioné, no lo puse aquí en esta parte, pero traigo a la memoria que hay aproximadamente [REDACTED] productores medianos diversos a Avigrupo y San Antonio que tienen un [REDACTED] que tienen [REDACTED] y ya miles que van a tener ya el resto no repartido y esta noción para mí es importante para las conclusiones a que llegué.

Descripción de participantes a lo largo de la cadena (es un breve marco teórico que puse yo en mi ponencia).

Tenemos diversos tipos de participantes en esta cadena, los participantes más integrados a lo largo de la misma, entre los que se encuentran los promoventes y Bachoco, participan desde la parte aguas arriba de dicha cadena, (PPC, [REDACTED] y Bachoco [REDACTED]) principalmente desde la crianza y apareamiento de progenitoras o abuelas, y Tyson desde [REDACTED] de reproductoras madres. Estos tres participantes (que denominaré 3G) llegan principalmente hasta los mercados mayoristas de los principales centros urbanos del país.

También, tenemos otros participantes con similares grados de integración vertical Avigrupo y San Antonio; por ejemplo, son los más grandes; sin embargo, éstos sólo llegan a tener alcance regional en cuanto a los mercados mayoristas de centros urbanos a los que tienen capacidad de llegar.

Finalmente, podemos caracterizar un extremo de participantes que adquieren pollo vivo para procesarlo y que constituyen una demanda derivada de pollo vivo. La oferta del pollo vivo se reparte aproximadamente en un 58% de los cinco productores más grandes, 3G más Avigrupo y San Antonio; sin embargo, bueno esto ya lo he mencionado, me lo salto.

El pollo procesado por los participantes descritos llegará al consumidor final, finalmente a través de intermediarios; los intermediarios principalmente actúan en mercados locales, otros adquieren el pollo para darle valor agregado.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Descripción de la oferta para el mercado de pollo vivo para productores de pollo de engorda integrados agua abajo.

La oferta de pollo vivo de este tipo de productores se caracteriza como un exceso de oferta entre la producción propia de pollo vivo y su propia demanda derivada de pollo vivo para procesar. Este exceso de oferta llega a los mercados de pollo vivo descritos en el proyecto de dictamen.

Los cinco productores más grandes del país representan el 57.8% de la oferta que se comercializa en el mercado de pollo vivo y tenemos la dispersión, ésta que ya mencioné, de lo que queda de la producción. La caracterización de la demanda de mayoreo de pollo fresco, para efectos de claridad, considero conveniente postular que la demanda de mayoreo de pollo fresco se da a nivel regional, anclada por la existencia de centros de población, principalmente los urbanos de mayor tamaño; en este sentido, tendremos varias demandas regionales de este tipo, en este contexto, en la medida que los agentes puedan aprovechar y beneficiarse del diferencial de precios entre determinadas regiones comprando donde es barato para llevarlo donde es caro. Los diferenciales de precios tenderán a reducirse, incluso hasta un nivel que las demandas regionales puedan agruparse o sumarse como si fuera una sola demanda nacional.

Por el contrario, donde los agentes estén imposibilitados de hacer este tipo de arbitrajes, las demandas regionales pueden separarse.

Yo quise hacer este marco de referencia pudiendo separar las demandas regionales, pero al final de cuentas éstas podrían agruparse o no dependiendo... al final de cuentas el resultado al que yo llego no depende de si sumé las demandas o las tomé como separadas, simplemente me sirvió para poder conceptualizar el marco de referencia.

Capacidad de unos cuantos oferentes de afectar en más de un mercado regional de los ya descritos.

De acuerdo con lo señalado en el proyecto, así como con los datos contenidos en el expediente y considerando la caracterización de la oferta y la presencia de los principales productores que antes describí, es claro que sólo 3G tendrá la presencia a nivel nacional mientras que un puñado de agentes podrán participar en grupos de mercados localizados dentro de cuatro a siete estados, y los demás estarán confinados en localidades.

Construcción de excesos de demandas regionales:

Considero que la construcción de excesos de demanda en cada región constituidos por la demanda regional respectiva, menos la oferta de los productores fuera de la franja de los 3G... considero exceso de demanda; no se descarta la existencia de algún mercado donde pudiese entrar algún otro más, no, pero ahorita por simplificar solamente utilizo el exceso de la demanda de estos 3G, para decir este concepto.

Determinación del precio en el mercado regional:

Dado que el exceso de demanda regional y en la franja, fuera de los 3G, no pueda aumentar su oferta de incrementos en precios... Aquí el supuesto crucial que estoy haciendo es que la oferta fuera de la franja de estos 3G es inelástica, totalmente inelástica. De hecho, es conceptualizada y de alguna manera creo que hay los elementos en el expediente para que esto en el muy corto plazo, por esta cuestión de que se menciona que están al tope de su capacidad los principales, y ya posteriormente, platico un poquito más de por qué creo en el largo plazo pues esto también pudiera ocurrir ¿no?

Dado el exceso de demanda regional y en la medida que la franja fuera de los 3G no pueda aumentar su oferta ante incrementos de precios; el precio se determinará por la oferta que los propios 3G aporten al referido mercado. Esto es, básicamente es lo que estoy diciendo, es que la oferta de la franja que está fuera de los 3G no es suficiente para cubrir la demanda, llegan los 3G y con base en la cantidad que aportan los 3G es como se determina el precio.

La optimización desde la perspectiva de los integrantes de los 3G, desde la perspectiva de integrantes que participan en varios mercados de estos regionales o en varios centros urbanos de manera simultánea:

Construyo a continuación dos puntos extremos teóricos que se podrán utilizar como referencia en la exposición. Aunque podrían otros intermedios, creo que estos dos extremos serán suficiente[s] para ponerle marco a la discusión.

Los dos extremos teóricos que construí es uno suponiendo que estos tres competidores, compiten muy intensamente entre ellos, y entonces en ese supuesto el precio que se determina (es lo que determiné aquí en este gráfico, que está en la página veintinueve de mi ponencia) como el precio competitivo (yo lo denominé PC) y este se haría en el costo marginal de productores de la franja competitiva, los que sean más ineficientes. Entonces, en este precio competitivo pues los que sean que tengan más eficiencia que éstos, que son los que determina el marginal, pues van a tener pequeñas rentas a lo largo de él, aunque pues es una competencia intensa la que se supone y se llega ahí.

El otro extremo teórico que construí es el supuesto teórico de que si las cantidades de los tres productores más grandes se determinarán de manera conjunta o centralizada, como si fuera un monopolio y, entonces, con esto se llega a una solución que es la solución de monopolio y, en este sentido, el precio que se determinaría es el que denomino [en] el gráfico como PM y en este precio todos los productores de la franja fuera de 3G cobrarían en ese mismo precio que se denomina PM.

Entonces de alguna manera estos serían como seguidores en ese sentido, y lo que se puede observar en este gráfico es que, como es obvio, el precio de monopolio es mayor que el precio competitivo y en la medida que estemos alejados de este precio competitivo con precios mayores al que se denomina precio competitivo, va a haber una pérdida en bienestar y que alguna manera pues, se puede decir, a nosotros como Comisión de Competencia pues nos

gustaría que la situación esté más cerca del precio competitivo que del precio de monopolio, básicamente.

Paso ahora a las consideraciones sobre la estructura y rigidez de la oferta.

Si se llegase a autorizar la concentración notificada, la situación del sector de productores que ya se describió, nos lleva a considerar qué pasaría ante una situación en que la nueva empresa concentrada PPC-Tyson incrementara precios.

Como ya se mencionó, cada uno de los agentes económicos integrantes de 3G tiene acceso a aguas arriba, a gallinas progenitoras o abuelas. Bachoco [REDACTED], Tyson [REDACTED] de éstas las gallinas reproductoras y PPC [REDACTED]

Sin embargo, de mayor a menor participación de mercado los productores más importantes que siguen en el orden: San Antonio y Avigrupo; la UNA los denomina como productores medianos [REDACTED] y, por lo tanto, tienen acceso a gallinas abuelas también no obstante, [REDACTED], más adelante aquí en la ponencia vienen ahí las participaciones que tienen cada uno de estos, [REDACTED].

Como ya se mencionó, los cinco productores indicados en conjunto presentan un poco más del 55% de la producción de pollo. El siguiente bloque de aproximadamente 39%, lo detentan los siguientes [REDACTED] productores, que (está fue una corrección que les mandé posteriormente, de porque aquí había puesto mal un dato). De estos [REDACTED] productores, según la UNA, [REDACTED] de los verticalmente integrados son [REDACTED].

Sobre la composición accionaria de Gapesa se abunda en la parte 3141 del apartado comentarios de esta ponencia.

Es así, que el control que ejerce PPC de [REDACTED] podría representar un impedimento para que los productores medianos [REDACTED] pudiesen encontrar obstáculos ante una situación de incremento en precios, impidiendo la capacidad de [REDACTED] de contrarrestar el efecto y, como ya se mencionó, los productores medianos que quedan [REDACTED] tienen que procurarse su acceso a aves progenitoras o madres a través de proveedores diversos ¡Perdón, [REDACTED] lo leí mal! Tienen que procurarse su acceso a aves progenitoras o a madres a través de proveedores diversos a los que tienen los integrantes 3G, ya que, como se ha mencionado, ni Bachoco ni Gapesa venden a terceros reproductoras ni madres.

Adicionalmente, esta constatado que los demás productores son demasiado pequeños para contrarrestar el incremento en [los] precios señalados y que esto se confirma a través de las mínimas importaciones tanto de progenitoras y madres que se han dado, diversas a las de Bachoco, Gapesa o Tyson.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Finalmente, también mencionamos que para el mercado de pollo fresco, la pulverización de la oferta es aún mayor que la producción de pollo gordo. Esto nos lleva a concluir que ante un incremento en precios de PPC-Tyson, el único agente con capacidad de contrarrestar esa acción sería Bachoco.

Bueno, aquí es importante, yo sigo sosteniendo (ya en esta sección) que esta franja fuera de los 3G va a seguir siendo muy inelástica.

Consideraciones adicionales sobre el mercado nacional.

Además, de lo descrito en el párrafo que antecede, podemos observar que en los últimos años los precios de mercado de pollo fresco al mayoreo han aumentado 29% entre diciembre de dos mil diez y diciembre de dos mil catorce.

En contraste, la producción nacional se ha incrementado únicamente 6.1 % durante el mismo periodo, la capacidad instalada está al tope, o muy cercana al tope, y ante el incremento en precios, la producción nacional ha estado estable de manera sostenida por años.

Por otra parte, ante un consumo *per cápita* durante los últimos años, la demanda total ha ido aumentando por el incremento poblacional. En contraparte, las importaciones han aumentado marginalmente en relación a la producción nacional, y los precios al mayoreo y al consumidor han mantenido una tendencia alcista de diciembre de dos mil diez a diciembre de dos mil catorce. El precio del pollo al consumidor final se incrementó 29.8%, cifra superior al 26.1 % observado en el conjunto de los alimentos. Por otra parte, PPC (que es el adquirente), replantearía sus planes de inversión y aquellos que tenía Tyson, como se menciona en el proyecto de dictamen que nos presentaron.

Falta de presión competitiva en el mercado:

Aquí ya básicamente lo que hice en esta sección es, apegándome a lo que menciona el acuerdo este de mil novecientos noventa y ocho, cómo considero que los índices de concentración que se habían calculado originalmente no representan cómo está la situación del mercado en realidad, por las consideraciones que hice.

Hice un cálculo diciendo: “como efectivamente si la franja competitiva no está representando esta presión ¿qué representa o qué índices de concentración tendríamos como si el mercado relevante este separado ya, este exceso de demanda con la que había construido este marco de referencia?” Y con éste los índices obviamente salen mucho mayores como están acá y serían, si éste hubiera sido un mercado relevante así de referencia, pues sería uno que sí hubiera levantado sospechas de nosotros. Estos índices los puse en el cuadro diecisiete y que ya son mucho mayores ¿no? Que los que están ahí.

Conclusiones del marco de referencia:

Como se describe más adelante en esta Ponencia, llego a la conclusión que con la concentración, la reducción de grandes participantes a nivel nacional de tres

a dos, 3G se convierte en 2G, la posibilidad de que el equilibrio se encuentre más cerca de PM aumenta, y con ello, las posibilidades de que se generen pérdidas de bienestar social.

De la misma manera, para evitar el deterioro en el bienestar social que se generaría, se requiere que no se dé la concentración, o bien, que derivado de las condiciones que se ofrezcan se garantice que existirá un participante competidor equiparable a Tyson en términos de la presión competitiva que ejerza.

Al respecto, y como más adelante detallo, considero que las condiciones propuestas por los promoventes no generan condiciones que se requieren para evitar la pérdida en bienestar social de reducir las presiones competitivas en el mercado.

Entonces, mandé un alcance porque ayer en la noche me hicieron notar que había un problema con unos cuadros que están metidos en la sección que sigue; un alcance donde corregí la parte esta de 2.11, que ya lo señalé aquí, que había puesto veinte en vez de veintidós y unos cuadros que están más adelante, que a mi juicio aportan información, de lo complicado que sería realizar las importaciones que se requieren, ya sea de abuelas o de madres, para hacer este tipo de consideraciones.

Sin embargo, como ustedes ya tuvieron tiempo de ver mi ponencia, ahorita me voy a saltar buena parte de esta argumentación, porque esta parte del proyecto de resolución pues está bajo el supuesto que iba de acuerdo a mi recomendación de no autorizar y obviamente el proyecto de resolución pues se tiene que redactar de manera distinta y dado como veo que estaban los votos preliminares.

MMG: ¡Todavía no hemos votado!

BCA: No, yo sé, son Preliminares pues probablemente esta sección cambie, y no quiero hacer algún sesgo y, entonces, me brinco a la parte de conclusiones que tenía yo en esta sección 3.

De lo indicado a lo largo de este apartado de comentarios concluyo lo siguiente:

- Considero que los índices de concentración no logran capturar los posibles riesgos a la competencia derivados de la operación. Lo anterior, como consecuencia de la estructura de mercado derivada de la existencia de miles de productores pequeños con presencia marginal y regional que son incapaces de ejercer presión competitiva, como lo dije, tanto a corto plazo como a largo plazo.
- La reducción de los grandes participantes a nivel nacional de tres a dos aumenta la posibilidad de que el equilibrio se encuentre más cerca de un precio de monopolio y con ello las posibilidades de que se generen pérdidas en [el] bienestar social.

- Ante un incremento en precios de PPC-Tyson, el único agente con capacidad de contrarrestar esta acción sería Bachoco; sin embargo, considerando la posición de esta empresa en el mercado (la de mayor participación, presencia nacional y reconocimiento, y posicionamiento de marca) me parece que no existen incentivos para que realice esta acción y de hecho la última parte, si ustedes recuerdan de la sección 2 de mi ponencia, pues tomo esta información de la evolución en precios, tanto de mayoreo, menudeo y las importaciones y cómo han aumentado los precios y de alguna manera la oferta se ha mantenido más o menos estable como si fuera un experimento natural, pues, también esa es parte de las consideraciones que hice para valorar que precisamente no creo que Bachoco tendría este incentivo, si estuviéramos fuera del precio monopólico y de alguna manera aumentara el precio por una acción unilateral de PPC-Tyson ya concentrada.
- Un nuevo entrante en el mercado enfrentaría altos costos, está es otra conclusión, (perdón porque perdí la secuencia de la lectura) para tener acceso a pollitas progenitoras, reproductoras y huevo fértil, insumos sin los cuales no es posible operar y aun los que los tengan, que llegarán a tener este acceso.
- (Yo creo que hay una condición aquí muy importante y creo que es donde viene mi diferendo de cómo valoré yo el tema, a diferencia de alguno de mis colegas o por lo menos por una cita que puso el voto preliminar de mi colega, la que sí pude leer ahorita antes de la sesión) es que de alguna manera, yo creo que todo esto está entre la valoración de qué tanta presión competitiva puede poner la franja.

Creo que como estaba esta lectura, de donde se citaba un libro de texto, que era Areeda y Hovenkamp, y ahorita mi colega al hacer su intervención podrá explicar más eso.

Básicamente el supuesto que yo vi ahí es un postulado teórico de decir: “es que si son un montón, aquí en este caso es casi es 60% de la oferta de pequeñitos, si pueden hacer esta presión competitiva”. Pero lo que yo encontré es que no la pueden hacer; primero, por este tema de las importaciones y, segundo, porque el tema de la expansión de la capacidad requiere también de inversiones y es un tema que esta abordado, yo creo ampliamente el tema de barreras en el proyecto, requiere acceso a inversiones.

Yo tengo la impresión que el supuesto que trae Areeda y Hovenkamp es un supuesto también de mercados eficientes, en el sentido de mercados de capitales eficientes que puede de alguna manera tener acceso al mercado, probablemente no tengan estas diferencias en tasas de financiamiento, entre unos jugadores y otros.

Yo creo que como está la situación aquí en el país y como está la estructura, esta de la oferta, yo creo que hay muchos de estos jugadores que son tan pequeños que, o no tienen acceso a financiamiento, o sea, esta hipótesis de

mercados eficientes creo que no jala, y si la tienen, la tienen a tasas mucho más elevadas.

Normalmente en proyectos de inversión así elevados son muy sensibles estos temas a los diferenciales de tasas de interés para decir: “¿cuánto le cuesta a un agente y cuánto le cuesta a otro?”. Es muy sensible a la tasa de descuento que tienen en cada uno de ellos, para los que no tienen acceso, casi esta tasa se va al infinito y para los que sí tienen acceso pues esa condición de mercado es mucho más elevada y ese es el otro tipo de argumento que yo tengo para decir que para mí es muy poco probable que esta franja pueda ejercer presión competitiva.

Pero bueno, ahorita abandono ya esta parte y sigo ya para finalizar con mis conclusiones:

- Es poco probable que un participante mediano en el mercado pueda incrementar la oferta, toda vez que la adquisición del principal insumo de mercado (pollito reproductor y huevo fértil) se realiza a través de Gapesa, o sea, los otros medianos importantes que están en Gapesa, empresa en la que [REDACTED] (y esto... yo creo que hay que tacharlo ahí) o sea [REDACTED] y entonces de alguna manera puede tener alguna injerencia en las decisiones de qué tanto aumenta la producción de Gapesa para hacer éstas, en caso de que decidieran los integrantes de Gapesa hacer incrementos en sus capacidades de producción, pero bueno.

[REDACTED]

Los que no son socios de Gapesa son participantes menores, que como ya se vio tendrán posibilidades muy limitadas de incrementar su producción.

- Dada la integración vertical de las partes, un nuevo participante debe desarrollar su propia infraestructura –granjas de crianza y engorda, plantas de procesamiento, así como centros y redes de distribución– lo que constituye costos fijos elevados que son prohibitivos para productores con tasas de descuento elevadas y sobre todo para los que no cuentan con acceso a crédito. Aunado a ello, el nuevo participante enfrentaría incertidumbre en relación con la colocación de su producción en el mercado.
- La presión competitiva que ejercen las importaciones en el mercado que nos ocupa, se encuentra limitada, y existe un alto riesgo de que ésta se limite aún más.

La resolución emitida por la Secretaría de Economía, en una investigación *antidumping* [prácticas desleales del comercio internacional] para pierna

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

y muslo de pollo, otorga un trato preferente y favorable a los participantes que forman parte de operación en detrimento de las demás.

- El mercado de pollo fresco presenta considerables barreras a la entrada atribuibles principalmente a la integración vertical de la industria, a los riesgos sanitarios y a las barreras normativas.
- En el mercado de pollo procesado existen antecedentes de prácticas monopólicas absolutas, que algunas todavía siguen ahí pendientes de resolverse, pero hasta ahorita no hay resolución judicial que nos haya dicho que no.
- La concentración facilitaría sustancialmente a los participantes en el ejercicio de conductas prohibidas por esta Ley y, particularmente, las prácticas monopólicas de los dos tipos y ésta es una parte desarrolla[da] ahí del proyecto, que es de efectos coordinados. Está en la parte que yo creo que sí hay un riesgo importante de efectos coordinados, dado el marco de referencia que comenté.
- Dadas las características que he comentado anteriormente en mi opinión, la única condición que podría corregir los efectos de una concentración como la que nos ocupa, sería la desincorporación de una unidad de negocio en marcha verticalmente integrada, incluyendo la cartera de clientes con presencia nacional que tenga la posibilidad de poder ejercer presiones competitivas en todo el país, lo que implica que debe contar con presencia nacional y una capacidad de producción equiparable a la que actualmente detenta Tyson o al menos la suficiente para ejercer la presión competitiva señalada, que requiere; además mantener la producción de pollo en el largo plazo, y también la posibilidad de expandir su capacidad, incluyendo la parte aguas arriba.
- Considero que no es posible que esta Comisión ordene una desincorporación que reúna los requisitos antes señalados en el párrafo anterior, por las razones indicadas en el numeral cuatro, apartado de comentarios de esta ponencia. Ahí básicamente lo digo con mayor detalle, pero yo no creo, dado el postulado que estoy haciendo aquí, que la Comisión pudiera ordenar y decir: “oye pon esta unidad de negocio y créala de esta manera y debe operar de esta manera”. Sería imposible, ¿no?

Entonces, por ello, mi recomendación para el Pleno es no autorizar la concentración, por una parte, y luego, el segundo punto de mi recomendación, es entregar una versión pública de la resolución a la Secretaría de Economía, con objeto de que dicha dependencia la conozca y pueda considerarla en el ejercicio de sus atribuciones conforme a la Ley de Comercio Exterior y otras leyes, porque yo creo, es sumamente dañina a los consumidores; entonces, creo que de acuerdo a lo que estoy postulando, no creo que sea muy positiva para los consumidores, ni para la competencia que entre en efecto esa resolución que está ahorita litigándose y que probablemente va entrar en vigor.

Se pusieron en vigor una serie de aranceles que son muy elevados para los países con los que no tenemos tratados, están en 125%, se va a ir reduciendo, pero van a quedar todavía muy elevadas. Eso no es bueno para los consumidores.

Y con esto señores, termino mi ponencia, les ofrezco una disculpa porque me tomó un tiempo largo, pero a veces requiere uno de mucho más tiempo para poderlo hacer más corto y no pude.

Muchas gracias.

APP: Muchas gracias, Comisionado Contreras.

Pregunto, bueno abro la mesa a discusión, ¿quién quisiera comentar sobre la ponencia?

Si no hubiera comentarios, procedemos a la votación. Comisionado Núñez.

Francisco Javier Núñez Melgoza (FJNM): Bueno ¡muy bien! por alusión personal, dado que el Comisionado Contreras se refirió a un proyecto que contiene distintos razonamientos, supongo que se refiere al mío, ¿si no me equivoco? Entonces, yo creo que de una vez, comento varias cosas.

Yo creo que el asunto es muy complejo. El Comisionado hizo un gran esfuerzo analítico, no es fácil recopilar tanta información y sistematizarla de la manera como lo hizo. Yo creo que el tiempo que dedicó él a exponer su punto de vista es un tiempo, yo creo, que es más que justificado, porque yo creo que cuando tenemos ese tipo de asuntos, sí hay que poner todos los argumentos sobre la mesa, puesto que tenemos una obligación de explicar, de transparentar las ideas que tenemos cuando tomamos una determinación, máxime cuando se trata de un asunto complicado.

Yo quiero hacer primero un comentario que se refiere tanto al proyecto de la ponencia, como al proyecto de dictamen, que me parece que es un aspecto que se deja de lado y que yo creo debemos que tener cuidado para que no ocurriera en otros asuntos.

Cuando se discute la sustitución, cuando se determina[n] los mercados relevantes (que se nos propone que sean los de pollo vivo, pollo procesado fresco y el pollo [de] valor agregado) yo creo que no se hizo una reflexión acerca de las posibilidades de sustitución de la carne de pollo con otras fuentes de proteína animal y aquí quiero aclarar, no estoy diciendo que yo crea que el pollo compite con el cerdo o con la res, pero sí quiero llamar la atención de que el ejercicio de determinación de mercado relevante, fundamentalmente la metodología del monopolista hipotético, parte de preguntarse las posibilidades de sustitución entre distintos tipos de productos. Este tema se aborda de manera muy breve en el proyecto de dictamen y yo creo que no se instrumentaron las medidas analíticas con la profundidad debida para rechazar esa posibilidad.

Sí les quiero comentar que mi gente que me apoya en mi ponencia, realizó un ejercicio econométrico de cointegración. Entonces resulta que sí agarramos los datos del dos mil doce al dos mil quince, el precio al público de carne de pollo y carne de cerdo, las series indican que están cointegrados, lo cual no es prueba de que pertenecen al mismo mercado relevante, pero es un elemento que yo creo que requiere una explicación, sobre todo porque puede ser muy importante a la hora de defender una determinación acerca de cuál es el mercado relevante.

Curiosamente, cuando se excluyen los últimos tres años bajo el supuesto de que hubo una afectación por la gripe aviar, las series ya no co-integran; entonces, es muy curioso que las series co-integren cuando se toma el periodo completo y dejan de co-integrar cuando se toma un periodo de crisis. Yo creo que podrían co-integrar por un tema de que pudiera haber ciertos costos comunes en la crianza de pollos, en la crianza de cerdo fundamentalmente por el lado de los costos de alimentos y eso no significa que sean parte del mismo mercado relevante.

Pero, yo creo que sí hay que cuidar ese tipo de cosas, porque nos pueden generar algunas complicaciones cuando tengamos que defender las decisiones y, a este respecto, señalo la forma 10K que PPC presentó en dos mil catorce ante el mercado de valores de Estados Unidos, que es un documento que se utiliza en alguna parte del proyecto de dictamen para señalar quiénes son los principales competidores de PPC. En ese mismo documento, al inicio, cuando se describen los elementos [con] que se marca la dinámica de la industria, se señala que los aspectos que puedan influenciarlo (los precios del pollo en los Estados Unidos, aclaro) incluyen la demanda internacional, cambios en costos de producción en otros países de pollo, costos de insumos y la demanda asociada con productos sustitutos, como la carne y el cerdo. Eso es lo que dicen ellos en el informe que mandan al mercado de valores, que para algunos efectos fue tomado como un elemento al que se le dio la calidad probatoria, cuando se señaló quienes eran los competidores.

Yo creo que hay que tener mucho cuidado con el manejo de esos documentos, hay que revisarlos, hay que contextualizarlos y hay que tener preparado un argumento analítico.

Yo estoy de acuerdo con la definición de mercado relevante que viene en el dictamen y también el Comisionado Contreras la revisa y también en lo fundamental coincide, es decir, que los mercados (con la información que tenemos) serían los mercados de pollo vivo, de pollo procesado fresco y de pollo en valor agregado. Estoy de acuerdo en dejar de lado valor agregado, puesto que ahí prácticamente no hay traslape, el efecto es menor, y concentrar la discusión en pollo vivo y pollo fresco, pollo procesado fresco. Sin embargo, hay un par de detalles con los que disiento y que tienen que ver con la cuantificación de los mercados.

En cuanto al proyecto de dictamen (de manera implícita, porque no se hace una argumentación explícita) se determinó que los productores verticalmente integrados no enfrentaban la competencia de los productores que no estaban verticalmente integrados y, entonces, en el proyecto de dictamen, eso a lo que

llevó, es que en la parte de pollo vivo se subestimó la participación de mercado de los 3G como les denomina... bueno de los 5G en realidad, como les denomina el Comisionado Contreras y yo creo que la medición que se nos presenta ahí, es una medición que no es correcta, porque únicamente se toma, para efectos de participación de mercado, la producción de pollo vivo que se transfiere a un tercero para efectos de que sea matada y procesada, y no se toma en consideración toda la producción de pollo que se autoconsumió por parte de este grupo que le podríamos llamar de 5G.

El Comisionado Contreras se dio cuenta de este aspecto y hace una reestimación de las participaciones de mercado aguas abajo, en el mercado de pollo procesado, y él presenta unos cálculos. Mi gente también hizo lo correspondiente. Nos dan resultados distintos, pero bastante cercanos.

Lo que sí, es que aguas abajo tiene un impacto, porque si aguas abajo tomamos en consideración como posible alternativa competitiva la oferta que proviene de productores no integrados verticalmente, entonces el mercado es más grande, el mercado crece y las participaciones son distintas. Entonces, este punto es importante porque en el proyecto de dictamen lo que se nos dice aguas abajo, es que en la parte de pollo procesado o fresco, la participación de la franja competitiva es de 40% pero con los nuevos cálculos, resulta que la franja competitiva en realidad representa alrededor del 60%, 62%.

Este elemento es fundamental porque del análisis que yo hice, de diversos materiales, se discute mucho el impacto que pueda tenerla franja competitiva, cuando se tiene un mercado en el cual hay una asimetría de tamaño entre los jugadores y, además, pudiera haber alguna franja que lideré el mercado, como pudiera ser éste.

Entonces, lo que se dice es que es factible construir un caso de afectación a la competencia, incluso cuando la franja competitiva alcanza niveles del 40% y la parte dominante 60%, pero es muy difícil encontrar (yo no lo pude encontrar) casos exitosos donde la franja competitiva hubiera representado 60% (y de hecho ahorita me voy a referir en relación con el tema del texto de Areeda y Hovenkamp).

Yo creo que no hay en el expediente ningún elemento para hacer esta segmentación entre verticalmente integrados y no integrados (y esta separación, en todo caso, tuvo que haber sido argumentada en términos de analizar la reacción de la demanda), y yo lo veo de la siguiente manera: un consumidor que va al mercado, que va a la pollería o que va al súper a comprar pollo, no tiene la capacidad y yo diría que ni siquiera el interés, en determinar si el pollo que compra viene de una empresa verticalmente integrada o de una empresa que no está verticalmente integrada, es algo que el consumidor ni siquiera se va a cuestionar, simplemente va a llegar a comprar el pollo.

Hay bastantes elementos en el expediente y también en la ponencia y en el dictamen que nos marcan que es un producto donde no hay una diferenciación, más allá de ciertos canales, en realidad el producto es como una especie de

commoditie para cada uno de los canales, es decir, el rosticero, el que va al canal moderno, el que se vende entero, el que se vende por piezas, etcétera.

Entonces, dado que por parte de la demanda no hay la capacidad de distinguir y, yo creo, que las empresas tampoco tienen la capacidad de aprovechar algún tipo de diferencia en cuanto a los patrones de la demanda, lo que ocurre es que los consumidores aguas abajo terminan pagando más o menos el mismo precio, con algunas diferencias, dependiendo el canal en el cual se vende.

Yo creo que no tenemos elementos para esa segmentación; entonces, yo estoy de acuerdo con el ejercicio que hace el Comisionado y yo creo que sí se debe de incluir aguas arriba la oferta de pollo vivo, que es autoconsumida por los integrados verticalmente y aguas abajo se debe (sic) incluir la oferta de pollo fresco o procesado que procede de productores que no están integrados verticalmente.

Ahora, en ese escenario, efectivamente como dice el Comisionado, nos dan índices de concentración y participaciones de mercado bastante pequeños. En el caso de pollo vivo, la participación conjunta que tendrían estas dos empresas, en caso de que se concretara la concentración sería del [REDACTED] aproximadamente. Y en el caso del mercado aguas abajo del pollo procesado fresco, la participación conjunta sería de aproximadamente [REDACTED] todo esto medido a nivel nacional porque no hay datos para hacer una desagregación regional más detallada.

Entonces con datos de participaciones de mercado de esta magnitud, yo creo que francamente estamos ante una situación adversa en caso de que quisiéramos no autorizar la concentración. Pero quiero aclarar que esta adversidad no procede únicamente en el tamaño de las participaciones, sino de otros elementos.

Tiene razón el Comisionado Contreras, los índices de concentración no reflejan totalmente la presión competitiva que hay en los mercados, porque reposan en diversos supuestos y por esa razón siempre se les toma como un semáforo que marca una alerta; entonces, cuando el semáforo se prende, la ley marca que hay que entrar en un análisis más detallado y, también es cierto lo que él dice, el que estén por debajo de esos niveles críticos no necesariamente significa que en automático se pueda determinar que no hay problemas de competencia.

Ahora, yo creo que algún tema metodológico hay que resolver. En cuanto al uso de la metodología para definir el mercado relevante, no me quedó totalmente claro el planteamiento del Ponente, si lo que él nos está proponiendo es un mercado relevante alternativo, cuando dice: "veamos la franja del 3G" ¿sería un mercado relevante distinto?

BCA: No, lo que hice fue hacer una analogía, nada más para tratar de cuantificar con la analogía, el hecho de que yo veo un problema, pero no estoy diciendo que sea el mercado relevante.

FJNM: Sí, gracias.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

De hecho, porque en mi proyecto (derivado de esta confusión que yo tenía) presento ahí un señalamiento en términos metodológicamente cómo se debería de construir un mercado relevante y, fundamentalmente, lo que señalo ahí, es que decir que pudiera haber un submercado en el mercado relevante, metodológicamente no es correcto. El Comisionado lo aclara, entonces yo creo que ese punto ya no vale la pena que lo discuta.

El otro tema que sí, probablemente valga la pena abundar un poquito, es el señalamiento que se hace en relación con la cita del libro de Phillip Areeda y Hovenkamp, que es un libro especializado en temas de competencia y, además, de que Areeda es una personalidad bastante reconocida en estos temas.

En este libro que recoge la experiencia de la aplicación de leyes de competencia en Estados Unidos. Areeda tiene una obra en la cual ha recogido prácticamente toda la experiencia histórica de los Estados Unidos, en una obra de cerca de cuarenta tomos.

Este libro que yo estoy consultando, es una especie de extracto de los principales hallazgos, y él y Hovenkamp le dedican un apartado a discutir el tema de las disparidades de tamaño, derivadas de una concentración y entonces dice: *“Que cuando se analiza un mercado, las disparidades de tamaño de una empresa nos pueden llevar en dos direcciones, por una parte, cuando tenemos empresas que son de tamaño más o menos similar, la colusión se puede facilitar, de manera que aquellas fusiones que tienden a equilibrar el tamaño de las empresas pudieran verse como facilitadoras de la colusión. El otro caso, es cuando se generan amplias disparidades en el tamaño de la empresa que estamos analizando, respecto a su franja competitiva y entonces tales disparidades”,* se nos dice, *“pudieran generar algún problema en los mercados”,* tal y como advierte el Comisionado.

Pero en la discusión que se nos presenta en el texto, se señala que es cierto que no hay que ser un monopolio total para ejercer algún tipo de daño en el mercado, eso es cierto porque el tema del poder del mercado relativo ¿no? es un tema de grado. Entonces no se necesita alcanzar el máximo grado que es el de monopolio para dañar al mercado, sino que puede haber situaciones que no son de monopolio que pueden ser de dominancia o que pueden ser de colusión, entre un grupo de empresas que pudieran ejercer un tipo de liderazgo para que pudiera haber algún efecto en el mercado.

Y lo que nos dice el texto es que: *“una franja competitiva de empresas relativamente pequeñas puede tomar los precios como dados y expandir la producción hasta el punto en que sus respectivos costos marginales sean iguales al precio que se determina por parte del dominante. Cuando la empresa dominante eleva el precio, las empresas ampliarán la producción hasta el punto en que su precio marginal alcance nuevamente al precio de mercado”.*

“Con un poco de conocimiento de las cantidades totales que se producirían por las empresas en la franja competitiva para distintos precios, la dominante puede estimar su propio precio maximizador de beneficio, restando el producto de estas

empresas de franja, de la demanda total del mercado. La entrada o la expansión de las empresas en la franja puede erosionar la participación de mercado de la dominante; sin embargo, el grado en que la empresa dominante puede controlar el precio de mercado depende de la rapidez con la que las otras empresas puedan satisfacer la demanda”.

Suponiendo que todos los demás elementos son constantes “una franja de empresas”, (estoy citando textualmente) con ...

AICS: ¿Es Areeda?

FJNM: Es Areeda y Hovenkamp, dice: “una franja de empresas con digamos con el 40% de la capacidad del mercado puede hacerlo, es decir, puede disciplinar de una mejor manera al dominante, puede hacerlo con más facilidad que una franja de empresas que solamente represente el 20%”. Por lo tanto, lo que dice el texto es que: “una empresa con 80% del mercado tenderá a tener un grado considerablemente mayor de poder sobre el precio que una empresa con únicamente el 60% del mercado”.

Y dice: “Lo que es cierto para una sola empresa dominante también puede ser cierto para algunas empresas que coordinan sus precios a través de la interdependencia reconocida de la colusión. Por lo tanto, es significativamente más probable que aparezca una situación de precios no competitivos en un mercado de catorce empresas cuando entre cuatro de ellas tienen el 90% de la participación de mercado que cuando todas las empresas, es decir, las catorce son más o menos iguales”.

Nos dice el texto: “Existe un acuerdo general (se refiere a la doctrina de la competencia, yo creo que no solamente en Estados Unidos, sino más allá) de que es probable que aparezca algún liderazgo de precios, de una empresa dominante con un comportamiento oligopólico de precios incluso si el número total de empresas es relativamente grande.” (Que es la situación que nos señala el Comisionado Contreras).

Sin embargo, dice el libro: “no existe acuerdo general sobre cuáles son los niveles críticos, a partir de los cuales ese riesgo existe o es mayor” y, dice: “los estudios apoyarían la conclusión general de que mercados con un índice Herfindahl por debajo de entre 1200-1500 puntos no son propensos a exhibir el dominio de una sola empresa a menos que existan disparidades en tamaño verdaderamente extraordinarios” (yo extrapolaría esta aseveración al caso de varias empresas que pudieran estar coludidas), y luego dice: “Mercados con un Herfindahl por debajo de 1000 puntos podrían exhibir coordinación tácita de precios entre dos o tres grandes empresas, pero sólo si las diferencias de tamaño son muy grandes”. Entonces, aquí yo creo que estas diferencias de tamaño nos deberían de llevar a reflexionar, si una franja competitiva del 60%, es decir, una franja dominante del 40%, entre ellas hay una diferencia lo suficientemente grande como para justificar, postular, un problema de afectación a la competencia con índices por debajo de índices de Herfindahl de 1000 puntos.

En el caso que nos ocupa, el índice de Herfindahl, según las cuentas de mi equipo, se ubicaría aguas abajo en el mercado de pollo procesado fresco, después de la posible concentración, en 733 puntos.

Lo que quiero decir, es que teóricamente sí existe la posibilidad que nos señala el Comisionado Contreras; sin embargo, tendríamos que demostrar que hay un liderazgo de precios, de tres empresas en este caso, después de la concentración dos empresas, que se coordinan para actuar como una sola y que, a pesar de ello, la franja competitiva del 60% no tendría ninguna capacidad de respuesta, ante el acto unilateral del otro 40%; entonces, a mí me parece que es muy cuesta arriba ese planteamiento.

En el dictamen nos dicen, cuando analizan la sustitución entre el cerdo y pollo, que en Inglaterra hay una concentración en la cual se analizó este tema y se determinó que el cerdo era un mercado distinto al del pollo.

La resolución, ésta que nos citan, que es la concentración entre Boparan Holdings Limited y Vion Food Group Limited (que es una resolución pública), indica que la autoridad británica hizo un análisis por segmentos, con ciertas similitudes al nuestro. Analizó la concentración en cada uno de esos mercados y determinó la autorización de la transacción y lo hizo en un contexto en el que la franja competitiva era de entre 10% y 20% (es decir, la franja de los productores pequeños entre 10 y 20%, porque no dan el dato exacto por temas de confidencialidad, se manejan ellos en rangos) con una reducción de tres a dos competidores importantes y la fusión significó la creación de un grupo, es decir, fusionante y fusionada crean un grupo con alrededor del 50% de participación de mercado.

Lo más notable es que esta concentración fue analizada por el OFT, (la Office of Fair Trading) que cuando había el esquema dual en Inglaterra, solamente en casos de preocupación, en casos complejos, remitía los asuntos a la Competition Commission. Este fue un caso que ni siquiera fue remitido a la Competition Commission y estamos hablando de una estructura yo creo que más concentrada que la que estamos analizando el día de hoy. Evidentemente hay peculiaridades en el mercado Británico y en el mercado Mexicano y no estoy diciendo que en automático podamos trasladar esta experiencia.

Sin embargo, hasta donde hay evidencia, tanto de los libros que hablan de la doctrina en general como de esta resolución que se refiere al mercado de pollo, franjas competitivas de entre 10 y 20% no han sido suficientes para establecer que hay un problema de competencia. Aquí tenemos una franja competitiva, con todos los asegunes del caso, pero es una franja competitiva del 60%.

Yo creo que hay elementos de preocupación, efectivamente los precios están creciendo en los últimos años, pero también es cierto (y esto lo verifiqué de los datos de INEGI) que los precios de otros cárnicos han aumentado e incluso por arriba del precio del pollo; por ejemplo, es el caso de la carne de res.

La carne de res ha tenido un crecimiento de más del doble, la inflación de la carne de res ha sido más del doble de la inflación de la carne de pollo en el

período que nos interesa, el cerdo por ahí anda y por ahí un índice de precios de los alimentos de las aves para crianza indica que el precio de los alimentos ha crecido todavía más por arriba que el precio del pollo.

Por ahí algún Comisionado hizo un análisis de precios México-Estados Unidos del pollo, y parece que esta tendencia del crecimiento del precio del pollo es muy similar a la que se está presentando en Estados Unidos.

Entonces, yo creo que hay elementos del lado de costos que no conocemos y que pueden ser parte de la explicación de[!] por qué el precio de pollo ha ido aumentando en los últimos ocho, quizá diez años. Fundamentalmente, son los elementos que yo quiero poner sobre la mesa. Mi proyecto de recomendación, dado lo que he señalado, es autorizar la concentración. Se nos ofrecieron unos condicionamientos que yo creo que no son necesarios.

Hay un elemento muy particular aquí, (rápidamente y ya acabo) que creo que no se ha analizado suficientemente: aguas arriba, la participación de mercado de los integrados verticalmente es más alta que aguas abajo. Los integrados verticalmente venden una porción significativa de su producción de pollo vivo a terceros, en el caso de [REDACTED], son porcentajes altísimos (no los voy a decir). En el caso de las partes involucradas en la concentración y el otro miembro del grupo 3G, estamos hablando de alrededor de [REDACTED] de producción que va hacia terceros.

Entonces, algo que debemos de cuestionamos, que yo no le encuentro una explicación, es por qué si se nos dice que la integración vertical es una barrera a la entrada y genera una ventaja prácticamente absoluta a favor de los integrados verticalmente, respecto a los demás, ¿por qué ellos no están aprovechando totalmente la ventaja que les da la integración y están vendiendo una proporción significativa de los pollos vivos a terceros?

Si hay una concentración relativamente alta, puede ser en el mercado del pollo vivo, pero dada la concentración más baja aguas abajo, yo no encuentro de qué manera la mayor concentración de mercados aguas arriba se puede trasladar aguas abajo, dado que en este momento los integrados verticalmente ya no están haciendo uso pleno de esa ventaja que les da la integración vertical.

Mi hipótesis es que hay aspectos relacionados con los sistemas de distribución en los cuales la ventaja recae sobre los chicos desintegrados verticalmente. Es una hipótesis, y probablemente a los grandes integrados verticalmente les resulte muy costoso penetrar esos mercados de volúmenes más bajos. Pero repito, si la integración vertical fuera una ventaja como se nos dice, en la magnitud en la que se nos dice, los integrados verticalmente no les venderían producto a terceros. Esa parte simplemente a mí no me hace sentido, simplemente formulo una hipótesis.

Muchas gracias.

Eduardo Martínez Chombo (EMC): Gracias.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Concuero con las apreciaciones... (Es que así hablo... voy a intentar... lo que no prometo es que no sea medio atropellado...)

Yo concuerdo que este caso es uno, al menos para mí, de los más complicados que me ha tocado, porque es una operación sobre un sector en donde no únicamente se tiene que revisar un mercado, estamos hablando desde cómo se generan los .pollos para engorda, después cómo es ese procesamiento, después cómo se vende a los mayoristas.

Entonces, es todo (sic) una cadena de valor de un sector y en eso radica, yo entiendo, un poco de la complejidad. Porque si definimos un mercado aguas abajo, también tendríamos que ver qué pasa en el mercado aguas arriba, como lo comentaron los dos Comisionados que me precedieron.

Desde este momento se abre una complejidad en el cual se tendría y se hizo el análisis para cada uno de éstos (sic), digamos etapas de la cadena productiva. Me baso mucho en la descripción del proyecto de dictamen y el de la ponencia acerca del sector. Yo no voy a redundar en esos aspectos, pero sí quisiera puntualizar en dos aspectos que me dan la pauta a la terminación de la intervención del Comisionado Javier Núñez.

Yo quiero referirme primero a la parte del segmento del mercado de pollo vivo y, posteriormente, hablar un poco acerca de cómo yo entiendo que se pueden dar algunos efectos en el caso de la distribución, para finalmente llegar al segmento de aguas abajo, que es la venta del pollo. Precisamente las cifras para este tipo de análisis, como lo señalan en el proyecto y en la ponencia, son cuestiones que están todavía... unos hacen unos cálculos, otros hacen otros.

Pero en general yo me quisiera basar en unas estadísticas de la Unión Nacional de Avicultores, la UNA, en la cual clasifican la producción de pollo de engorda, (ahorita me voy a referir únicamente al pollo de engorda).

Ellos lo describen y lo clasifican en tres grandes grupos, el grupo de pequeños productores que van de cero a un millón de pollos de engorda, que los caracterizan como autoconsumo, matanza en sitio, instalaciones ineficientes, falta de observancia a la leyes sanitarias y ambientales.

El grupo dos que es más grande, es el grupo mediano, que va de un millón a quince millones de pollos, y lo caracteriza como de escala comercial, medianamente tecnificada con un manejo inadecuado de desecho, falta de acceso a financiamiento para la mejora de instalaciones.

Y, finalmente el grupo tres, que es el grupo de los grandes productores de pollo de engorda, que producen más de quince millones de pollos por ciclo, y la descripción que hacen de eso es que son a escala comercial y altamente tecnificados, integrados verticalmente, organizados horizontalmente para la compra de insumos y que por supuesto requieren inversiones importantes para el manejo de desechos.

Utilizando esta clasificación y viendo la evolución de cómo ha venido la producción de pollo de engorda, la misma UNA nos da cifras acerca de cómo había sido la estructura de mil novecientos noventa y tres a dos mil trece [y] resalta principalmente que el número de productores grandes cambiaron de dos a tres productores, de mil novecientos noventa y tres al dos mil trece; quiere decir que se incrementó un participante entre los participantes grandes.

Por el contrario, los productores pequeños pasaron de ciento ochenta y uno a ciento treinta y cinco, de mil novecientos noventa y tres a dos mil trece. Asimismo, sucede que estas cifras nos presentan un nivel de concentración más o menos en la misma magnitud del cambio de los participantes.

El grupo grande en mil novecientos noventa y tres pasa de un 33% de la producción al dos mil trece, que ya ahora son tres productores, ahora abarcan el 59% de la producción, es decir, la concentración de la producción de pollos de engorda en estos veinte años pasó de 33% a 59%. Mientras que en el caso de los productores pequeños que en un principio eran ciento ochenta y uno y se redujeron a ciento treinta y cinco, pasó su producción de abarcar un 27% del mercado, al dos mil trece su producción era del 2%.

Entonces, yo lo que veo aquí es que hay un proceso de concentración en este segmento del sector, una concentración en la producción. Aun cuando se da un incremento en el número de participantes grandes, parece ser que hubo un desplazamiento de los grandes; un desplazamiento de los pequeños por parte de los grandes.

Asimismo, en diferentes documentos que obran en expedientes, se señala, bueno esto es por una parte, en otros documentos del expediente se señala (esto para la identificación de los competidores) que Pilgrim's y Tyson reconocen como competidores en la producción de pollos de engorda a los otros productores grandes, así como a algunos productores medianos.

Cabe destacar que en las cifras que les di anteriormente, en mil novecientos noventa y tres, el 40% de la cuota del mercado de producción del pollo de engorda lo realizaban productores medianos, y para el dos mil trece era más o menos la misma participación; aproximadamente el mismo número pasando de veintisiete a veintidós se redujo un poco el número de participantes.

Entonces, en documentos del expediente Pilgrim's y Tyson reconocen como competidores, tanto a los competidores grandes, en este caso Bachoco, como a productores medianos que son San Antonio, Avigroup y Querétaro.

Centrándonos en este segmento de mercado, las participaciones, podemos obtener índices de concentración [de los] que ya se han hablado aquí anteriormente. Definiéndolos en términos del índice de concentración o del índice de dominancia, si es que se considera al segmento de la producción de pollos de engorda en conjunto.

Por supuesto, aun con la participación del 59% de los tres productores grandes dentro de este segmento, los índices de concentración son relativamente bajos;

no tan bajos como los que se obtuvieron en este caso en la ponencia; pero sin embargo, están por abajo de los niveles de los mil puntos.

Sin embargo, está el caveat [advertencia] que señalaba el Comisionado Contreras en cuanto a que éstos únicamente son indicadores, son un semáforo y que ameritan mayor análisis.

Así, al existir una alta concentración en pocos competidores con tamaños similares, a mí me surge la preocupación de que sí existen riesgos de efectos coordinados. Partiendo de estas cuotas de mercado y de los índices de concentración, se observa que después de la operación Pilgrim's, Tyson y Bachoco concentrarían el 59% de la producción y tendrían tamaños relativamente semejantes, estos una participación por parte de Bachoco de 35%, una participación por parte de Pilgrim's y Tyson del 24%.

Esto del tamaño relativamente semejante, viene a colación precisamente por la preocupación de que puedan existir efectos coordinados.

Yo quisiera resaltar que a pesar de que existe una diferencia entre [el] [REDACTED] y [el] [REDACTED] de participación, también existe esto de que las empresas son similares, también lo quisiera ver desde el punto de vista de que van a participar un mayor número de mercados en forma común.

Asimismo, los procesos de productivos (sic), dado que son empresas grandes, son eficientes y pueden ser comparables en términos de la tecnificación que tengan; entonces, más allá de una posible similitud en términos de participaciones de mercado, también hay una similitud en términos de participación en los mercados, así como en su tecnificación y complejidad del proceso productivo.

Bueno, en base a eso, la preocupación que me surge a mí es, hay una gran concentración en el segmento de pollo de engorda ¿cuáles son sus implicaciones para aguas abajo?

Precisamente existe, todo mundo sentimos que, al menos eso tengo la sensación, de que sí existía una serie de información que podría haber sido de ayuda dentro del expediente; sin embargo, dentro del expediente yo creo que sí existen algunos elementos que nos podrían ilustrar, de cómo se está dando precisamente la competencia en estos segmentos ya de distribución o de intermediarios, en el caso de productores que no producen pollo de engorda, pero sin embargo, compran pollo vivo para procesarlo y estos intermediarios que procesan el pollo eventualmente lo distribuyen a clientes mayoristas.

Bueno, dentro del expediente se señalan algunas estrategias y planes de crecimiento de las empresas involucradas, en particular a mí me resalta que a partir de estos documentos se caracteriza al mercado como un mercado con un débil crecimiento, pero además se plantea qué producto de ello hay debilitamiento, precisamente de estos productores o empresas procesadoras intermedias y, entonces, [REDACTED]

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

[REDACTED]

Asimismo, se hace un reconocimiento de que las redes de distribución son parte muy importante para el desarrollo de los negocios, principalmente señalan que

[REDACTED]

Entonces el tema de la distribución, el tema del posicionamiento de los productores que procesan el pollo o de los procesadores de pollos, es claro en las manifestaciones que ya existen en el expediente.

Asimismo, caracterizan al segmento en donde se encuentran, esto es, principalmente la empresa interesada en adquirir a Tyson, es que se encuentran ante una situación en donde el número de clientes que tienen son

[REDACTED]

Entonces, uno de los elementos que se plantea como estrategia es

[REDACTED]

Por supuesto, podríamos entender la concentración que se plantea actualmente, como una parte de este proceso, no en términos de integrarse mayor en todos los segmentos, sino en la integración que se presenta en diferentes regiones del país.

En contraste, también se señala que sus competidores exceptuando por supuesto, el que tiene escala nacional, se enfocan a regiones específicas, lo cual yo entiendo que esto limita la capacidad de contestar las estrategias de los competidores que son a nivel nacional. Esta serie de caracterizaciones son las que hacen las personas que están dentro del negocio.

Por lo anterior, considero que como resultado de la operación, la presión competitiva generada por los productores medianos y pequeños hacia Pilgrim's y Bachoco, sería menor, sería baja, en términos generales. Esta consideración en cuanto a la caracterización de los competidores diferentes a los grandes, se refuerza a las consideraciones que haré a continuación.

Por ejemplo, en el expediente también [se] señala el resultado de una consultora que revela que los clientes intermedios y algunos clientes finales perciben el precio del principal productor (que en este caso es Bachoco) como alto, el de Pilgrim's mediano y el de Tyson lo consideran como accesible.

Esta diferencia en el precio se podría explicar, por supuesto, hay algunas consideraciones de presencia, pero también se hace mucho énfasis en cuanto a que hay un reconocimiento de marca; este reconocimiento de marca de la principal empresa (en este caso que es Bachoco) se ha logrado de alguna forma principalmente por la presencia, pero también en gastos de inversión y de publicidad, y se señala en documentos que están en el expediente de que han

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

existido algunas respuestas, pueden ser insipientes por parte Pilgrim's y de Tyson, en torno a este tema de presencia de la marca.

Lo que estoy diciendo no necesariamente contrarresta el tema de que los pollos son un *commoditie*, lo que quisiera hacer, dar el mensaje, es que sí existe un perfilamiento a cómo podría darse una posible competencia en los mercados.

Entonces, conjuntando estos aspectos, es decir, bajo un escenario en el que los competidores son regionales, y esto por la información que se encuentra en el expediente, que los mayoristas intermediarios están perdiendo fuerza en esta situación y están saliendo algunos de ellos en el mercado y los planes, las proyecciones de cómo se va a desarrollar en el negocio y qué es lo que necesitan hacer las empresas para obtener mayores ganancias en términos de una integración vertical, considero que en este caso la red de distribución para alcanzar a clientes intermedios cubre mucha relevancia; así, por supuesto, aunado a ello, cubre mucha relevancia las posibles estrategias de publicidad que pueden resultar en una disminución de la presión competitiva de los productores intermedios o de los procesadores.

Esto también se encuentra en ciertas evaluaciones en cuanto a que algunas de las ventajas de los grandes, se encuentra precisamente en la debilidad de la presencia de marca de los mercados.

La inversión en publicidad, por su puesto, en este caso en el sector de venta de pollo o de pollos tiene algunos problemas, como se señala también en documentos del expediente, no es perfecto (sic) el uso de ese instrumento para crear preferencia exclusiva hacia un tipo de pollo, de alguno de estos grandes productores; por ejemplo, se señala el caso de que todavía existe mucho el problema del *free-riding*, en el sentido que aun cuando se publicite un tipo de pollo, viene el pollo de otro tipo de marca y se puede vender y como no se puede identificar el pollo por ser de características comunes, esto ocasiona que vendan indistintamente pollo de una u otra marca o de uno u otro productor.

Si bien existen este tipo de problemas de *free-riding* en la distribución, también es cierto que un incremento en la intensidad de los competidores que tienen capacidad para llevar a cabo este tipo de competencia, tendría[n] [que] ser un poco más cuidadosos en cuanto a evitar este tipo de problemas.

Me estoy refiriendo que no creo que sea, creo que es factible que un paso adelante, pueda ser todo el tema de las exclusividades que [REDACTED] cómo se expresa en algunos documentos del expediente.

Entonces, este tipo de consideraciones que son en el mercado de pollo vivo, está concentrado en tres grandes productores y posterior a la operación aumentará esta concentración al quedar solamente dos, a pesar de que parece ser que el pollo es un *commoditie*, yo observo que existe una tendencia a la diferenciación por este tipo de productos.

Asimismo, observo que en México los compradores al mayoreo del pollo están sumamente atomizados, por ello considero que los riesgos de tener una

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

concentración muy elevada en la parte de aguas arriba, podía generar una competencia no necesariamente buena, que limitaría la presión competitiva de los intermediarios.

Por supuesto, también existen factores que facilitan todo este tema de la coordinación que ya se fue planteando en el proyecto de dictamen, también con respecto a la ponencia, los cuales por supuesto, incluyen el antecedente de prácticas monopólicas absolutas, existen mecanismos para monitorear precios y comportamiento de los agentes.

Yo tomo como un complemento el que se señala en la ponencia, en cuanto a los problemas que pueden existir para la importación de pollos madres o abuelas y, esto me hace concluir, en general, que sí la concentración podría presentar riesgos a la competencia.

En principio, yo estaría de acuerdo con lo que se planteó aquí por parte de la ponencia, haciendo este tipo de consideraciones, que no necesariamente son a nivel de cuantitativo, pero traté de hacer un esfuerzo a nivel de cómo se ve la competencia en el mercado, en la cual observo aspectos que pueden dañar precisamente esto de la franja competitiva y que se acentuarían mucho con la concentración que se presenta.

Hasta aquí sería mi intervención, por el momento.
Gracias.

Jesús Ignacio Navarro Zermeño (JINZ): (Es que ya se me están olvidando las ideas, por eso. A ver, con el peligro de sobre simplificar lo que se ha dicho.)

Yo creo que mucho de la discusión está en la influencia que tiene precisamente la franja competitiva, qué tanto es la capacidad que pueden de tratar de influir en el mercado, y coincide un poco con el Comisionado Núñez, mientras más grande esté esa franja competitiva, tenemos la obligación de mostrar por qué esa franja competitiva eventualmente no tendría la capacidad de influir en el otro asunto.

A mí me gusta mucho la caracterización que hizo el Comisionado Contreras del mercado, yo también lo veo, siento que puede funcionar más o menos como lo describió, que hay un mercado donde hay tres jugadores nacionales, hay unos jugadores regionales, hay unos jugadores tal vez locales.

En ese tipo de caracterización, el tamaño de los jugadores a la hora de que tú analizas un mercado en lo individual, como lo hizo el Comisionado, se magnifica de hecho el jugador chiquito. Entonces, si tú tienes (y voy a suponer para simplificar) que hay tres jugadores y un grupo adicional; por ejemplo (y tratando de... para que salgan los cálculos más rápido) tienes tu 30% Bachoco, 10% Tyson, 20% Pilgrims y 40% el resto de los jugadores y hay cuarenta municipios, digamos, y estos cuates están ubicados en un municipio (obviamente esta distribución la estoy inventando) puedes tomar el que hay un chorro de chiquitos en cada municipio o hay uno en cada municipio, es una estructura alternativa. Si hay uno por municipio, entonces las participaciones de mercado se siguen replicando abajo porque tienen el 40% nacional, el 40% a nivel local también se

va a replicar y, de hecho el jugador más grande sería el chiquito; tendría en este ejemplo que estoy dando, el 1 % de participación y los otros tendrían menos del 1 % de participación.

Entonces, a la hora de caracterizar este asunto, sí tenemos que tomar en cuenta el hecho de que aparezcan ser mucho muy chiquitos, pues a la hora que te vas a nivel más local, puede ser que no lo sea así.

Ahora ¿qué tan chiquitos son esos chiquitos? Aquí hay un problema en las cifras. Menciona el Comisionado Contreras que el censo habla de miles de productores; sin embargo, la caracterización digamos más normal que se tiene de la industria, a la hora de la producción de pollo, es que existe el sistema de aparcería y yo me imagino que cuando van y le preguntan a un cuate que es aparcerero: “¿tú que haces?, pues soy productor de pollo”; está al mismo nivel de otro que es el que está subcontratando [a] este cuate.

Entonces, en realidad ¿cuántos hay? ¡No tengo la menor idea! Y eso es algo desafortunado porque yo creo que mucho de esta discusión está en relación a tener una caracterización completa de esa parte del mercado y me estoy refiriendo, sobre todo, a la parte intermedia que es la producción de pollo gordo. Que yo creo que mucho esta de tener información muy puntual de ese mercado, nos podía haber ayudado para determinar qué tanto tiene (sic) de influencia estos mercados competitivos.

Yo también [en] la parte de aguas más abajo tenía mis dudas, así como se ha mencionado por mis tres antecesores y yo hice mi propia estimación de la parte de en medio y me da, de hecho más que lo que me acaban de decir ustedes, un poquito más cercano a lo que mencionaba el Comisionado.

Entonces, yo lo que decía: “estos cuates, cual es la...” a mí me salía que teníamos alrededor del 40%, 45% de esta franja competitiva; entonces, me preguntaba yo ¿cómo es posible, después de hacer este ejercicio de tratar de bajar a nivel local, cuando tú a nivel local tienes el competidor más chico? En teoría puede ser más el grande, obviamente si este chiquito responde a incrementos en precios, por lo que mencionaba el Comisionado Núñez de que si el costo marginal se queda abajo porque se incrementó el precio, obviamente este cuate va a querer aumentar la producción y ¿cuánto la va a incrementar? pues no sé, pero yo creo que si tienes tu planta en una localidad y puedo hacerlo de manera intensiva, o sea, no replicar una planta sino ir acrecentándola poco a poco, eso se puede hacer y eso [va] acabando la participación de mercado de los grandotes.

Aquí el asunto, yo creo que a veces confundimos cuando estamos tratando de ver si éstos compiten, estamos tratando de hacer competir dos cosas que son diferentes, decimos “el chiquito no compite contra el grandote, porque el otro cuate tiene una escala mucho mayor, una cadena de distribución, etcétera”; pues a veces no se necesita porque tú estás compitiendo nada más en ese mercado, tu no quieres competir en Tijuana si estás en Yucatán, ¡Bachoco sí, pero tú no! tú estás ahí, no necesitas tener la red de distribución para poderle pegar a Bachoco en ese mercado y como yo estoy en este mercado, va haber otro cuate

en Veracruz, otro cuate que le está pegando en lo individual. Entonces, sí tenemos que ya cuando estás en el mercado local (que no son chiquitos) no responde a los precios, entonces yo me fui a tratar de ver por qué no podrían responder; entonces tengo dos hipótesis al respecto:

La primera es que las condiciones fitosanitarias hacen casi imposible crecer el asunto, estamos hablando que no son variables económicas, porque la variable económica no te lleva a mucho; por ejemplo, en la parte de pollo procesado (que dicen que tiene exceso de capacidad) también digo “¿si están incrementando el precio? ¿Por qué no aprovechas tu capacidad para aumentar tu producción?” No hay ninguna explicación, entonces, en lugar de hacerlo así se van en pollo vivo. Entonces, eso me indica que no es económica esa variable, por eso me estoy yendo hacia atrás.

Entonces, puede ser la parte fitosanitaria, que a partir de la gripe aviar (este, aquí el Secretario Técnico sustituto que es de ahí de un pueblo donde ha sufrido lo de la gripe aviar) pues se ha endurecido la regulación que se aplica, porque obviamente están más vigilantes de que se cumpla esa regulación, el tránsito entre los estados se ha vuelto más complicado, bla bla bla. Eso es por un lado.

La otra, o sea el hecho de que no puedas crecer muy rápido, es una preocupación, entonces, aunque los precios den, etcétera, la parte fitosanitaria te haga problemático crecer y la otra está referida al suministro de las pollitas de engorda.

En el primer caso, yo si veo que hay barreras de entrada en este momento para un cuate nuevo que quiere entrar; sin embargo, yo sí distinguiría entre los cientos de productores locales que están ahí, que no tendrían tanto problema en crecer, como si fuera uno nuevo, dado que ya está la manera de poderlo hacer de manera intensiva, o sea, crecer sobre su propia instalación que tienen y tendrán sus problemas de financiamiento al igual que todos los productores mexicanos, pero cuando se incrementa el precio se va [a] ir liberando, algunos ya encontrarán el lanzamiento, otros tal vez no, etcétera, yo creo que sí hay una cierta reacción.

En términos del suministro de los pollitos (también me fui por esa vía) y dije Gapesa eventualmente, dado que Pilgrim's [redacted] puede controlar la empresa y a través de eso controlar una serie del suministro de pollitos a una serie de competidores [redacted]

[redacted] de los que hablaba el Comisionado Contreras. Entonces, hice un ejercicio en el cual yo digo, suponiendo que Pilgrim's controla no solamente su producción, sino la producción de este grupo [e] hice mis cuentas. (Aquí el problema, es que la información directa no existe, entonces todo mundo como que trató de agarrar información de segundo orden, para tratar de probar ciertas cosas).

Yo dije, “sí creo que pueda ser posible que a través de Gapesa, Pilgrim's pueda tratar de coordinar a este grupo de productores” e hice el cálculo bajo un equis

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

supuesto, diciendo: (la producción de pollitas abuelas a final de cuentas se refleja en la producción de gallinas una vez que ya compra[s] las gallinas, tu como productor, se refleja en los pollos". Entonces, si suponemos que la producción de Gapesa sirve y se replica en el tiempo para proveer del insumo esencial, que son las pollitas a los productores (hice unas cuentas ahí de una regla de tres) y saco que Pilgrim's eventualmente podría controlar el [REDACTED] de la producción de pollo gordo, indirectamente los suyos, más lo que tiene a través de Gapesa que están incluidos, como mencionaba, varios de estos productores.

Aun así tendrías uno que es [REDACTED] de Bachoco, [REDACTED] de Pilgrim's y [REDACTED] de Tyson, entonces tendrías 70% o sea, bajo esta explicación de que estamos tratando de aglutinar, bajo ciertos supuestos del mercado, todavía tienes 30% que explicar de por qué no influiría esta segunda franja competitiva al precio, entonces ya te tienes que ir a ver lo de las importaciones.

Lo de las importaciones, yo vi que no hay una conclusión muy fuerte, o sea, esta gente recibe pollitos de algún lado, el hecho es ese: ¿de dónde lo saca? ¡Pues no sé! ¿De las importaciones se puede hacer? ¡Sí, se puede hacer!

En dos mil trece se importaron [REDACTED] aves progenitoras, el Comisionado Contreras habló un poco de éstas, esas progenitoras son de pollo como de huevo y no sabemos desgraciadamente a qué pertenecen, pero lo que sí sabemos, es que el acervo en dos mil trece de progenitoras para producción de pollo (las que estaban en producción, las que estaban ya digamos maduras y que estaban produciendo pollitos) [REDACTED] y las que estaban en crecimiento, (todavía no reproduciéndose) eran [REDACTED]. Entonces, hay una importación de [REDACTED] contra un stock de [REDACTED] ya en acción y [REDACTED] en crecimiento.

Entonces, yo no puedo descartar que éstas sean un número suficiente de aves que se están importando, que puedan eventualmente surtir a todo el parque que se requiere, digamos para el país, y sobre todo estos terceros, o sea, no es que estén restringidos completamente a recibir estos pollitos a través de las importaciones a pesar de que a Gapesa y a todos los demás no les den pollitos, estos las reciben indirectamente a través de las otras [REDACTED] empresas que están produciendo.

Lo mismo, hay otra alternativa: puedes importar huevo fecundado, entonces, el huevo fecundado quiere decir que ya viene el pollito ahí a la mitad, igual ese pollito te va a servir o para reproducir aves o para reproducir el pollito que va hacer engordado o para reproducir huevo; entonces, tienes las tres opciones y de ese se importaron veintidós punto nueve millones de kilos, estos significan y pesan alrededor de sesenta gramos (los huevos cuando vienen fecundados) da [igual a] trescientos ochenta y un punto seis millones de pollitos.

Tú tienes que al año se producen alrededor de mil cuatrocientos cincuenta millones de pollos, entonces esa importación de pollos fecundados, significa alrededor de 26% de los pollos que se producen. Si van a ir hacer pollitos para

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

huevo o para lo que sea, no se sabe (desgraciadamente es una información que tenemos que estar inventado). Por eso, es el gran problema de este asunto (y les pido una disculpa, en el documento que mandé me faltó hacer la multiplicación de la producción de pollo, yo puse que eran veintisiete millones de pollos, pero eran los semanales, hacer la multiplicación por cincuenta y dos, en realidad son alrededor de mil cuatrocientos cincuenta millones de pollos lo que se produce).

Entonces, tú tienes digamos un escenario en que (si me creen un poco la historia a nivel local existe un cuate, que en realidad no es tan chiquito como aparentemente es) y que éste tiene cierto acceso a los insumos y que puede crecer sobre su propia granja, que no necesita ir a conquistar otros mercados en otros municipios ni en otros lugares, pues eventualmente sí puede tener impacto como franja competitiva dentro del asunto. Yo necesitaría para decir que no, sabe fehacientemente que a través de importaciones no puede crecer por el suministro de pollitos y que por la parte sanitaria está completamente prohibido que crezca. Sin esas dos cosas es muy difícil decir que no van a tener impacto y la información que tenemos no nos permite precisamente aventurarnos a decir esto.

Dado que la información no existe, yo me fui por esta vía desde el principio para tratar de ver esto y a mí no me da lo suficiente para decir que hay que rechazar la concentración.

Sí siento y pongo unas graficas ahí, que mucho de por qué no ha crecido la producción de pollo gordo es precisamente porque hubo un incremento en los precios de los insumos, que lo que ha hecho es precisamente retrasar un poco el crecimiento de la producción. Pero digamos eso otra vez es utilizar información muy indirecta para tratar de arrojar un asunto sobre el cual no tenemos una información muy precisa.

Alejandro Ildfonso Castañeda Sabido AICS: Es "basic micro", eso...

JINZ: No, no ¡claro, todo ayuda!

AICS: Es "basic micro", eso... Que es cuando hay incremento de precios.

JINZ: ¿Pero te gustaría tener un poco más de información así, directa? me gustaría saber ¿quiénes son?

AICS: Es que está muy sostenido en los principios económicos...

JINZ: Me gustaría tener más caracterizado ¿quiénes son los jugadores? ¿Cuántos en realidad participan como productores de pollo gordo y no como aparceros y cosas por estilo?

APP: Aquí hay datos de eso...

Bueno, antes de darle la palabra a alguien más, la voy a ocupar yo.

Yo, en realidad no compro la historia del Comisionado Navarro, en el sentido de que yo no creo que estos pequeños productores en las pequeñas localidades sean más importantes de lo que el dictamen en sí señala. (¡Dios! Yo ya perdí aquí todas mis cosas).

Voy hacer muy breve porque ya se ha dicho mucho. Nada más rápidamente de las conclusiones del ponente (del Comisionado Contreras) yo quisiera señalar que estoy de acuerdo en que los índices de concentración no logran capturar los posibles riesgos a la competencia derivados de la operación; lo anterior, como consecuencia de la estructura de mercado, derivada de la existencia de miles de productores pequeños con presencia marginal y regional que (desde mi perspectiva y coincido con el Comisionado Contreras) serían incapaces de ejercer presión competitiva.

Este, en parte porque creo que no tienen acceso tan fácil a los insumos como se menciona; en parte porque el dictamen es claro en el sentido de que hay barreras a la competencia, especialmente de tipo fitosanitarias y, en parte también porque yo sí creo y le doy importancia a los canales de distribución para llegar a los centros de distribución y desplegar red para llegar a los clientes intermediarios, ya no hablemos de los clientes finales.

Aquí revisando la presentación que nos hizo la Secretaría Técnica, con respecto al sector agroalimentario, hay datos de que hay cuatro mil (¡ay! apunté el dato pero ya lo perdí) cuatro mil y piquito de productores y que el índice de Herfindahl es de doscientos y pedazo, digamos, en la parte de hasta arriba de la cadena.

También creo que es importante tomar en cuenta, en términos de la posibilidad de que haya efectos coordinados, que me parece importante que en el monitoreo que existe actualmente de los precios el 95% de la información que se recaba de eso, corresponde a las tres grandes empresas.

Entonces, sí tienen información ellos muy cercana y muy constante (casi del diario) de cómo se comportan los tres grandes productores, que los que son los que creo yo que en realidad son competencia, los otros productores, el otro 40%, creo que son absolutamente de seguidores y con eso yo estaría a favor de no autorizar la concentración.

Gracias.

Martín Moguel Gloria (MMG): Bueno, yo también vaya ser breve de lo que aquí se ha dicho. En primer término yo quisiera ver el mercado como un mercado de pollo en engorda, independientemente de la forma en que se distribuye, el fresco puede estar haciendo sustitución con el pollo vivo, dependiendo de lo que el productor diga.

A mí me parece, y aguas arriba hay o podría haber un problema, en cuanto a la importación de progenitoras, de mamás, sí. Que la primera preocupación, más bien mi primer cuestionamiento sería si esto deriva de la concentración y comparto aquí o lo que se ha dicho o lo que se escribió en algunos análisis, es en el sentido de que pudiera haber ahí un problema en el mercado, pero como

está la Ley ya no me queda clara (sic) si yo puedo opinar al respecto, porque no vayan a decir que influyo en el inicio de las investigaciones, pero sí queda claro que derivado de la cláusula de no competir, o sea, tiene ahí una Tyson, [REDACTED]

Entonces, el segundo tema, a mí me queda es ver en el mercado de engorda y creo que el primer problema que hay en el análisis de este asunto, es la danza de números.

Pero aun tomando [eso] en consideración, aquí lo más grave que se ha dicho, bueno, tenemos una franja competitiva del 60%. Y el segundo problema que yo apuntaría es que la danza de los números es a nivel nacional.

Entonces, a mí no me queda claro, o sea, se hace un ejercicio del costo de distribución, pero a mí no me queda claro que sea lo mismo distribuir un pollo en una orografía en donde es más fácil llegar de un punto "A" a un punto "B" que no toda nuestra región, ni todo nuestro territorio es lo mismo, es decir, la distancia entre un punto "A" y un punto "B", no la vas a recorrer dependiendo de la zona; entonces, si bien hay una integración de los tres grandes, la siguiente cuestión que yo me preguntaría es ¿si ya están las condiciones dadas?, es decir, si lo pequeños son tomadores de precios y entonces, se va a agravar derivado de la concentración.

Como insisto, el primer problema es que la información es a nivel agregado y no necesariamente esto te indica... Hay casos, por ejemplo en Veracruz, en donde alguien está produciendo, está engordando cincuenta, sesenta pollos, es evidente que esto irá a la localidad, simplemente no va ir ni por mucho a la Ciudad de México o a competir con otro mercado. Pero hay también casos, inclusive documentados por las autoridades, en donde el crecimiento de una granja de engorda es bastante rápido.

Entonces, yo donde no encuentro diferencia es primero en discriminar entre los que están integrados y los que no están integrados, aquí ya se comentó que una cosa es la engorda, otra cosa es procesar ese pollo y otra cosa es distribuirlo o venderlo a un tercero vivo, y de ahí, volverlo a comercializar, al final del día va a acabar en los cuatro mercados que se mencionó en el dictamen.

Entonces, a mí derivado de eso, pues la pregunta es y que ha estado aquí en el aire es: ¿qué tanto la franja competitiva puede hacerlo?

Entonces, yo creo que con los datos que están en el expediente, no es posible llegar a la conclusión. Más bien, me regreso un poquito, de los antecedentes o de los precedentes que yo vi en la comunidad [europea] y que yo vi en los Estados Unidos y en otras autoridades de competencia, inclusive la pregunta es ¿si con uno que adquiriera el 50% vas a poder discriminar y que no decir competir? Ni siquiera llegan al planteamiento de tres de ¡uno!, que con el 40% o con el 50%, de ¡uno!, porque aquí estamos quitando a Bachoco, o sea, lo metemos en una canasta, cuando la otra podría ser ¿y compite?, ¿compiten con Bachoco? o sea, ¿el 40 es quitando a Bachoco?, ese argumento a mí no me queda claro, porque no solo es la franja, también está Bachoco.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Entonces, yo lo que no veo es que se agrave, si es que hubiera un problema derivado de la concentración, suponiendo que son tomadores de precio, suponiendo que siguen al líder, no me queda claro que esto venga a agravar, que esto es una de las condiciones que marca la Ley para objetarla.

Yo no capté lo que decía el Comisionado Núñez, Con relación a si se debió haber hecho el análisis de sustitución del pollo, cerdo y esto, o si había que tomar en cuenta con cuidado lo que están diciendo las partes.

También, inclusive una explicación puede ser que es más fácil monitorear estos tres que estar monitoreando otras cosas y además, dado que, en mi opinión, en el mercado regional es evidente que no van a competir los de Veracruz con los de Baja California ¿no? y eso no quiere decir que no exista una presión competitiva.

Y dada (sic) también las características del mercado; por ejemplo, creo que damos por sentado que vamos a quitar el pollo procesado ¡perdón! el pollo con valor agregado, porque en México esto no se demanda, son muy ilustrativas (sic) los datos que nos presenta el Comisionado Núñez con relación: 1. La diferencia entre el polla de engorda y la distribución, lo que se vende a terceros y luego regresa al mercado ya procesado, me parece un dato bastante ilustrativo, y el segundo ya se me olvidó (pero es el Alzheimer, bueno, se me fue la idea).

Bueno, el caso es que a mí me parece que con los datos que están en el expediente, la parte de separar a tres, y decir que las condiciones van a cambiar ahí, porque de quedar de tres a dos, no me queda claro si ya las condiciones de mercado están dadas y que derivado de la concentración se va a agravar, este es el primer punto.

El segundo punto, yo no encuentro que con los datos nacionales se puedan llegar a conclusiones como las que se llega en el dictamen, o como las que se llega en la ponencia. Es cierto, que inclusive si ustedes ven en los análisis que presentan la bolsa del propio Bachoco, también refiere a que compite con tres integrados verticalmente, pero tampoco me queda claro por qué o más bien si deberíamos partir de la base que hay los integrados verticalmente, y ese es un mercado y los demás que es un poco lo que comentaba el Comisionado Navarro, que me parece es comparar peras con manzanas.

Por lo tanto, yo coincido con los que aquí han manifestado que no existen elementos suficientes para llegar a determinar que no existe una presión competitiva con la franja y con el propio Bachoco.

Gracias.

AICS: ¿Puedo hablar? ¿Puedo hablar?

¿May? [Puedo].

Es un chiste nada más...

¡A ver! yo tenía muchos comentarios, pero yo creo aquí ya se han dicho muchas cosas que yo quería decir y que pues no tiene caso repetir.

En primera instancia estoy de acuerdo con la redefinición de los índices de concentración que propone el Comisionado Núñez.

Esta separación artificial dentro de los integrados verticales y los no [integrados], tanto aguas arriba como aguas abajo, pues no nos indica la presión competitiva que realmente existe; en particular, en aguas arriba no se debieron (sic) haber quitado la producción que estaba comprometida para la misma integración vertical. Aunque ha habido casos en que hemos quitado la presión competitiva, estos casos siempre eran cuando [en] el mercado aguas abajo no volvía a aparecer esa presión competitiva, en este caso sí aparece la presión competitiva otra vez; entonces no debes de quitar la presión aguas arriba tampoco la producción productiva de los integrados verticalmente.

Yo estoy de acuerdo con lo que dijo el Comisionado Núñez, en cuanto a los cálculos de los índices y eso nos deja con dos mercados, uno con 40% aproximadamente de participación del *fringe* [franja] competitivo y el otro con un 60% de participación del *fringe* competitivo, dependiendo de cómo lo analicemos.

Todo el tema que creo que nos ha ocupado a todos; primero, los mercados son regionales y el análisis nacional, creo que son defectos. Estoy totalmente de acuerdo con los que lo dicen, no hay datos, va hacer muy difícil poder tomar una injerencia a nivel geográfico, creo que los planteamientos del Comisionado Navarro son ciertos, si bien el *fringe* competitivo puede ser pequeño a nivel nacional, pues dado la evidencia que incluso presenta el Comisionado Contreras de muchos participantes más pequeños que tienen influencia básicamente regional, es posible que la presencia regional de estos más pequeños, sea más grande, y en eso estoy de acuerdo con lo que está diciendo.

Yo quisiera hacer algunos comentarios sobre qué es lo que debemos definir como presión competitiva, sin ser críticos. Bueno se me olvidó decir una cosa, aplaudo realmente a la ponencia porque realmente fue un trabajo titánico, o sea, realmente mezcló fuentes de información, procuró ser lo más riguroso posible al mezclarlas e hizo un trabajo realmente extraordinario, por buscar la justificación de su hipótesis y creo que realmente es admirable ese trabajo, en el tiempo que tuvo para hacerlo, entonces, sí aplaudo mucho el esfuerzo, desafortunadamente no estoy de acuerdo con la conclusión, pero ese es un tema, creo que no demerita el trabajo esplendido que hizo el Comisionado Ponente.

Entonces yo quisiera hacer algunos comentarios, porque hubo varias hipótesis para tratar de construir el argumento [de] que no había presión competitiva por parte del *fringe* competitivo, primero vino el dictamen de la Secretaría Técnica que nos hizo y esto es con el fin de comentar lo que yo considero que debía de ser, no de enseñar, ni de criticar, ni de minimizar el trabajo tampoco de la Secretaría Técnica.

Pero la Secretaría Técnica nos decía; por ejemplo, que la capacidad de la oferta competitiva no era importante porque aquellos que no eran integrados, no tenían la escala y el tamaño suficiente como para abastecer a los clientes de estos procesadores integrados y, al respecto, yo lo que encontré en el expediente es que este supuesto no se cumplía, porque de las ventas totales que tenía el Grupo Tyson y por tamaño de cliente, [REDACTED]

[REDACTED] Tyson, [REDACTED] Entonces, esa presión, ese argumento de que no existe presión competitiva por el tamaño y escala, me parece que no está sostenido en el expediente.

Un argumento adicional que se utiliza es el de la integración vertical. El análisis de la Secretaría Técnica nos indica que dado que los que compran pollo vivo no se encuentran integrados desde la producción de pollo de engorda, éstos se encuentran en desventaja en términos de costos y eficiencias, yo estoy totalmente de acuerdo que esto puede pasar; sin embargo, al final encontramos que una tercera parte del mercado está proveída por empresas que no están integradas verticalmente, por lo que tendríamos que explicar por qué esa oferta existe.

Más aún, el análisis económico plantea que la presencia de una franja competitiva no elimina el poder de competencia de este sector, aunque tenga costos más altos, (esto es fundamental) es una empresa con poder de mercado, tiene igual ingreso marginal a costo marginal, nada más que el ingreso marginal se reduce más rápido que el precio de demanda, eso es por el poder de mercado, porque enfrenta una demanda inelástica.

Entonces, lo más probable es que el costo marginal de la empresa con poder de mercado esté por abajo del costo marginal de la empresa competitiva, porque ésta iguala costo marginal al precio que está más arriba del ingreso marginal de la empresa con poder de mercado.

Esto es básicamente, o sea, como yo lo veo, una tautología. Es obvio que los costos de las empresas que son competitivas (*fringe* competitivas), son mayores, pero eso no quiere decir, ni minimiza en lo más mínimo (sic) que puedan ejercer disciplina competitiva a la empresa que tiene poder de mercado y eso es muy importante tomarlo en cuenta.

Por otro lado, yo como veo, siguiendo el análisis de Landes y Posner (que pongo la formula en mi esa) y básicamente el poder de mercado de las empresas líderes, ya sea las tres, se pueden hacer de tres o pensar que las tres son uno, o como ustedes lo quieran, depende de la participación de mercado de estas empresas, de la elasticidad de la demanda de mercado, de la elasticidad de oferta de toda la franja competitiva y de la participación de mercado de la franja competitiva.

Al respecto, sabemos que la participación de la franja competitiva es significativa, representando para el mercado de pollo vivo y pollo procesado un 40% y 60% aproximadamente, por lo que para afirmar que dicha presencia no ejerce alguna presión competitiva en el mercado a las empresas dominantes, tendríamos que

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

demostrar que la elasticidad oferta de dicha franja es igual a cero. Creo que la ponencia del Comisionado Contreras, dedica mucho a tratar de demostrar que esto pasa.

Sin embargo, yo considero que no se cuenta con información en el expediente que lleve a dichas conclusiones; por el contrario, existen elementos como la capacidad ociosa en el procesamiento de pollo fresco o como se indica en la siguiente sección, indicios de que no hay restricciones en el acceso de insumas, o sea yo pienso que no hay tampoco restricciones dramáticas al acceso de insumas, siguiendo un poco lo que dice el Comisionado Navarro, cuando analizas las importaciones, no se ve una restricción determinante a esto, y eso lo platico después.

Por lo tanto, en este contexto, dado que la franja competitiva "pequeños competidores" cuentan con una participación de mercado significativo, no hay evidencia de que... Para empezar, tendríamos que explicar por qué esta franja competitiva, que en unos casos es 40% y en otros es 60%, siga existiendo, si existen estas restricciones tan fuertes de oferta aguas arriba de gallinas madres, etcétera.

¿Por qué es *state of affairs*? en principio, además, si a través de Gapesa se controla un porcentaje sustancial de la oferta y de la franja competitiva, pues esto existe ahorita independientemente de la concentración, y sería ya un tema al margen que tendría que ver con una investigación de prácticas monopólicas que nosotros no podemos ni siquiera sugerir aquí, porque es una decisión completa de la autoridad investigadora.

Respecto al acceso de insumos, yo lo que considero es que en mercados internacionales (eso lo dice el expediente); por ejemplo, Gapesa adquiere pollitas reproductoras, de agentes económicos en México, de empresas como [REDACTED] y si tú te vas a los datos de importaciones, estas empresas importan bastante de pollito, ¿cómo se le llama? Huevo fértil y de gallina, etcétera, tienen importaciones de todo este tipo (no recuerdo exactamente ahorita los datos, pero sí tienen datos de importaciones) y no existe evidencia en el expediente de que no pudiera incrementar su oferta ante incrementos en la demanda por parte de la franja competitiva.

En el expediente no se cuenta con información precisa respecto de la participación en dichos mercados, aguas arriba, yo no encontré por lo menos evidencia de la participación de mercado aguas arriba, de este tipo de productores como son [REDACTED], etcétera, y, por lo tanto, no sabemos la capacidad de respuesta de los proveedores en esos mercados.

Yo creo que casi el [REDACTED] de pollo vivo es ofertado por pequeños productores independientes, diferentes a los cinco, (pequeños pueden ser, podríamos hacer la distinción no tengo ningún problema en decir que todavía hay unos [REDACTED] productores, que producen un [REDACTED] en el mercado); sin embargo, cualquiera de ellos puede acudir y obtener los insumos que quiera aunque pertenezca a [REDACTED].

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

En el escenario más adverso o que digamos que Gapesa controla y que fomenta la colusión de estos [REDACTED] que participan con ellos, si cualquiera de ellos tiene un incentivo a desviarse y debemos recordar que en un equilibrio estático de Nash, los incentivos a coludirse son cero (esto es un juego repetido solamente y son muchos para también argumentar que en un juego repetido se pueden coludir), porque ellos también podrían acudir a un mercado fuera de los proveedores que tienen actualmente. No encuentro evidencia en el expediente de que ese mercado no existe y entonces yo no encuentro evidencia de problemas de mercados aguas arriba.

Tomando en cuenta lo anterior, y ante la ausencia de más elementos respecto de la existencia o restricciones verticales impuestas por las partes, o cualquier otro indicio que pudiera evidenciar algún problema de competencia en alguno de los mercados analizados, se considera que con la información contenida en el expediente no es posible concluir que la operación tenga efectos contrarios a la competencia y libre concurrencia.

Un último comentario, la posibilidad de colusión de cualquier empresa y los efectos coordinados, dependen también de la elasticidad de oferta de la franja competitiva.

Muchas gracias.

APP: Muchas gracias.

Yo nada más quisiera agregar un comentario, desde mi perspectiva que también es importante, es que en el mercado de pollo procesado existen antecedentes en esta Comisión de prácticas monopólicas absolutas, o sea de colusión y no fueron a nivel nacional sino en mercados regionales, varios.

Le cedo la palabra al Comisionado ponente.

BCA: Muchas gracias, Comisionada Presidenta.

Bueno, después de este largo (sic) deliberación, primera vuelta apenas (o sea, ¡Prepárense para la cena!... No, no, no es cierto, no es cierto...)

Yo creo que todos hicimos nuestro trabajo con seriedad, yo creo que efectivamente tomando las palabras del Comisionado Navarro, tuvimos que hacer juicios con información diversa, algunos tomamos unas cosas otras, tratando de sacar lo más que podíamos del expediente y tomar conclusiones y como comentó el Comisionado Castañeda es eso (yo tenía un profesor que decía "hay que saber, conozcan su teoría de precios" y era mi profesor de macroeconomía, entonces es ese elemento de usar nuestro conocimiento de economía, nuestro entendimiento de economía y tratar de interpretar esta información y llegar a un juicio).

Yo creo que también, esta es una de las ventajas de que no seamos un organismo de decisiones unilaterales, de una sola persona; yo creo que es lo

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

importante de que somos varios y cuando tenemos discrepancias de este tipo, ya en los juicios, y cómo valoramos la información y a las conclusiones que llegamos, por eso es importante que seamos varios y al final de cuentas la decisión va a ser de la mayoría que se llegue a juntar.

Quería nada más mencionar, y no sé si alguien más va a querer hablar ahorita en segunda instancia, pero sí quería hacer algunas referencias a algunas cuestiones que se han tocado.

Yo creo que uno que fue repetido, es el tema de la estructura del mercado, o sea, hay una determinada estructura de mercado y es el cuestionamiento en el sentido de decir: "hasta qué punto la concentración afecta esa estructura". Yo creo que efectivamente sí hay cosas que ya están en esta estructura, mencionó el Comisionado Navarro algunas cuestiones zoonosanitarias, otros tipos de barreras que puede haber aquí, que se discuten ya en las distintas aportaciones que hicimos todos, en el proyecto de dictamen, también en el expediente.

Yo tengo la impresión y hubo un caso que resolvimos recientemente, en el que también teníamos esa preocupación de decir: "la estructura de mercado está así", entonces ¿qué es lo que aporta la concentración? Yo creo que dada esa estructura de mercado la concentración haría las cosas peor, es una de las conclusiones que tenía, y si la estructura ya es así, no es culpa de la concentración buena parte de la estructura, pero con la concentración estaríamos peor.

Hay un tema, este es como un comentario que tengo así genérico, efectivamente coincido con el Comisionado Castañeda, todo el tema gira alrededor de qué tan inelástica es esta franja competitiva y sí es perfectamente inelástica y yo coincido con él, también los participantes con costos marginales elevados pueden ejercer presión competitiva en principio, y efectivamente en la parte de mi ponencia yo le dediqué buena parte a tratar ese aspecto, porque yo llegué a la conclusión de que iba a ser muy poca la presión que esta franja pudiera emitir.

Y entonces el asunto aquí, al final de cuentas con el tema este de la franja, yo pienso otra vez, llegamos a esta conclusión con evidencia indirecta.

Quisiera nada más hacer un comentario acerca de esta cuestión, normalmente es complicado hacer ejercicios de estadística, econometría, etcétera, en los casos de concentraciones, se requiere mucha información.

Y el comentario este que efectivamente hizo el Comisionado Núñez acerca de que a él le hubiera gustado que hubiera un análisis más amplio en la parte de sustituibilidad (sic), yo estoy de acuerdo con él, es algo que se tiene que hacer si se va a negar, para efecto del engrose tiene que ir lo mejor sustentado posible.

Yo en ese aspecto, mi comentario que haría es, normalmente yo tengo que confesar que dejé de ver aspectos de econometría casi cuando era estudiante y trabajaba para un profesor que hacía mucho eso y llegó un momento en que ya no trabaje para él, ya me dieron mi *fellowship* [especialidad] sin tener que trabajar para un profesor mis últimos dos años del doctorado, desde entonces ya dejé de

ver esas cosas, pero el asunto de lo que recuerdo de este tipo de cuestiones es el... y regreso a la teoría de precios, porque yo de alguna manera pensé en este asunto de decir "lo ideal en realidad es poder contar, poder tener el sistema de demandas estimado y luego, por el otro lado, tener la oferta, igualar la oferta con demanda, de tener en el equilibrio general, tener una serie de ecuaciones reducidas", si la teoría nos da para poder estimarlo así ¿no?, sino a lo mejor hay que hacer alguna otra serie de cuestiones.

Normalmente, no pudimos llegar a eso, pero creo que sí había elementos que se podrían poner en el engrose, pues para poder entrar a ese tema, posiblemente no con el rigor este de poder estimar los sistemas de demandas y de oferta.

Y por último, con este comentario que hizo el Comisionado Núñez (ya casi se me olvidaba porque él fue el siguiente después que yo) es el tema éste de decir "¿por qué no toman todo?" Yo coincido con él que es un tema de costos marginales de abastecer a determinados tipos de clientes, llega un momento que para ellos ya se vuelve costoso (puse alguna nota al pie ahí, que ya en otras ocasiones voy a tener más cuidado, de poner menos cosas en las notas al pie) yo creo que efectivamente eso es lo que da, y por eso ya hacen un balance y como dije: "¿Cómo optimizan aquí estos jugadores que sí tienen presencia en más de un mercado o a nivel nacional?, tienen que balancear también porque obtienen utilidades también de vender pollo vivo"; aunque yo no descarté y por eso no lo puse así en mi ponencia, yo no descarté que en el mercado de pollo vivo pudiera haber algún poder también, haciendo esta misma analogía y de alguna manera lo que hacen es igualar ingresos marginales en cada mercado en que participen y si no se dan las condiciones para la esquina ya no se van a dar, entonces se quedan balanceando así.

Yo creo que lo principal aquí, ya de lo que comentaron, porque en el fondo este tema de la oferta, algunos opinaron que sí hay presión o que podría, que no se puede descartar la presión. Si lo re fraseo así y otros opinamos que considerábamos que no y, pues en este sentido yo ahorita terminaría esa fase de mi intervención y ¿No sé si alguien más quiera decir algo?, ya la Presidenta, no sé, qué es lo que nos va pedir hacer.

Muchas gracias.

APP: La presidenta está a favor de la libertad absoluta de expresión!

¿Alguien tiene algún comentario?

¡Nadie tiene comentarios! Bueno, que conste que no es la Presidenta. Secretario Técnico tome nota de eso por favor.

Entonces, procedamos a la votación del caso, que levanten a favor (sic) ¿Quién está a favor de la ponencia, en el sentido de no autorizar esta concentración?

Bueno, con tres votos a favor de no autorizar la concentración queda autorizada con votos no favorables del Comisionado Contreras, de la Comisionada Palacios y del Comisionado Eduardo Martínez Chombo.

Paso entonces, al siguiente punto del orden del día, es el tercero, que es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Fim Tierra Uno, S. de R.L. de C.V. y Cervecería Modelo, S. de R.L. de C.V. es el asunto CNT-044-2015 y le cedo la palabra al Comisionado Ponente Jesús Ignacio Navarro Zermeño.

JINZ: Muchas gracias, Comisionada Presidente.

Esta concentración consiste en la adquisición por parte de FIM Tierra Uno, de un inmueble en el Distrito Federal propiedad de Cervecería Modelo. La operación incluye el terreno, construcciones, estructuras y todo lo que se encuentra en ese inmueble (de metiche me metí al *google maps* y es un centro de distribución que está justo atrás de donde esta [REDACTED], digamos, colindando con [REDACTED]).

El adquirente es Ivanhoé Cambridge, es una empresa canadiense que participa en el sector inmobiliario con inversiones en varios países, que es filial de un fondo de pensiones canadiense. Tiene una inversión en México que consiste en un terreno baldío en la Delegación Cuajimalpa.

FIM, es una subsidiaria mexicana, es esta empresa Ivanhoé Cambridge que es de reciente creación y que va a ser el vehículo para hacer esta transacción y no posee ninguna propiedad en México actualmente.
El vendedor es Modelo (que ustedes ya todos conocen).

Básicamente aquí yo estoy proponiendo autorizar, dado que se trata de la venta de un terreno en el cual los adquirentes piensan construir un desarrollo comercial y de oficinas y residencial, lo cual sería nueva oferta. Entonces, se recomienda autorizar esta transacción.

APP: Muchas gracias, Comisionado Navarro.

¿Alguien tiene algún comentario sobre la ponencia?

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

Secretario Técnico suplente, esta transacción queda autorizada por unanimidad.

Paso entonces al cuarto punto del orden del día que es la presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Promintur, B.V., Desarrollos Dine, S.A. de C.V., y Promociones y Desarrollos Ribera Mujeres, S.A. de C.V. Es el asunto CNT-049-2015 y le cedo la palabra al Comisionado Ponente Martín Moguel Gloria.

MMG: Muchas gracias, Comisionada Presidente.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Esta transacción es una adquisición por parte de Promintur y Desarrollos Dine de un porcentaje de las acciones representativas del capital social de Promociones y Desarrollos Ribera Mujeres, S.A. de C.V. (en lo sucesivo Promociones).

La transacción consiste en la adquisición de un terreno en Isla Mujeres, Quintana Roo, en el cual planean construir y operar un complejo hotelero, al igual que el caso que antecede se considera que es una creación de oferta.

El monto de la operación rebasa los umbrales establecidos en la fracción III del artículo 86 de la Ley.

Las partes no pactaron una cláusula de no competir.

Los compradores es (sic) Promintur que es una Sociedad constituida en Países Bajos, dedicada al diseño, construcción y operación de servicios de hospedaje temporal en España, Italia, Jamaica, Brasil, República Dominicana y México.

Desarrollos Dine es una sociedad mexicana dedicada a la prestación de servicios de hospedaje temporal en México.

Ambos participan en la construcción, desarrollo y operación de hoteles cinco estrellas de tipo "all inclusive" [todo incluido], pertenecientes a la cadena de hoteles turísticos de lujo "██████████".

En México, cuentan con desarrollos hoteleros de cinco estrellas ubicados en las zonas turísticas de Puerto Vallarta y en la Riviera Maya.

Los Vendedores son Costa Mujeres y Tenedora de Inversiones y Participaciones, S.L. sociedades controladoras de acciones propiedad de ██████████ quienes indirectamente participan en la construcción, administración y venta de bienes inmuebles en México.

El objeto de la transacción es una sociedad mexicana sin actividades comerciales. Es propietaria del terreno, como ya dije, ubicado en Isla Mujeres.

Al igual que el caso anterior, aquí lo que se propone es autorizar la concentración por los mismos razonamientos que la anterior, es decir, hay una creación de oferta.

Gracias.

APP: Muchas gracias, Comisionado Moguel.

¿Algún comentario sobre esta ponencia?

Bueno, ¿Quién estaría a favor de la ponencia en términos de autorizar la concentración?

Secretario Técnico suplente, queda autorizada esta concentración.

Los datos suprimidos en este apartado contienen información confidencial, lo anterior con fundamento en los artículos 3, fracción IX y 125 de la Ley Federal de Competencia Económica y 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública.

Paso entonces al quinto punto del orden del día, es el quinto y último en asuntos generales.

Decidimos solamente tocar un punto y es el acuerdo mediante el cual el Pleno de la Comisión Federal de Competencia Económica determina si expedirá o no opinión formal en el expediente SOF-001-2015.

El asunto es el SOF-001-2015.

Le cedo la palabra a nuestro Director General de Asuntos Jurídicos, para que nos explique el asunto.

FGSA: Sí, Comisionada Presidenta.

Este es un asunto en donde dos personas morales plantean una solicitud de opinión formal, en términos del artículo 104 de la Ley.

Están planteando o más bien preguntan ¿Si una operación consistente en el intercambio de acciones entre dos agentes económicos independientes, que tienen una coinversión, puede o no ser considerada como una transacción, dentro de un mismo grupo económico, para efectos del artículo 93 de la Ley?

Se subió un proyecto, considerando que no es novedoso este tema, porque hay varios precedentes respecto al tema de agente económico, incluso de la Comisión Federal de Competencia, por ahí hay un recurso en donde se aborda el tema y resuelve la cuestión planteada.

APP: Muchas gracias, Secretario Técnico.

Pregunto, ¿Quién estaría a favor de no expedir esta opinión formal?

Por unanimidad, por favor que no se expida esta opinión formal y se le dé respuesta correspondiente de por qué no se está emitiendo. Mandó un documento, hubo unas respuestas de engrose, tómelas en cuenta y dé respuesta por favor.

Bueno, pues no habiendo más asuntos en el orden del día de hoy, ¿pregunto alguien tiene otro asunto?

No habiendo más que comentar el día de hoy, damos por terminada la sesión. Muchas gracias.

Buenas tardes a todos.