
COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA

**23ª. SESIÓN ORDINARIA DEL PLENO, CELEBRADA
EL 2 DE JULIO DE DOS MIL QUINCE**

VERSION ESTENOGRÁFICA

Alejandra Palacios Prieto (APP): Hoy es dos de julio de dos mil quince, celebramos la vigésima tercera 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 Secretario Técnico. Les pido que por favor digan su nombre ante el micrófono para que quede constancia de su presencia.

Francisco Javier Núñez Melgoza.
Alejandro Idefonso Castañeda Sabido.
Benjamín Contreras Astiazarán.
Roberto Villarreal Gonda.
Eduardo Martínez Chombo.
Martín Moguel Gloria.
Jesús Ignacio Navarro Zermeño.
Alejandra Palacios Prieto.

APP: Inicio la sesión del día de hoy, haciendo lectura del orden del día.

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 dieciocho de junio de dos mil quince.

Segundo punto. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre TE Connectivity [LTD], Commscope Holding Company, Inc. y Commscope Inc. Es el asunto CNT-040-2015.

Tercer punto. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Grupo Antolín-Irausa, S.A. y Magna International, Inc. Es el asunto CNT-057-2015.

Cuarto punto. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre CNRC Marco Polo Holding, S.P.A., Pirelli & Company S.P.A. y Camfin, S.P.A. Es el asunto CNT-064-2015.

Quinto punto en el orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Repsol Química, S.A. y Grupo Kuo, S.A.B. de C.V. Es el asunto CNT-055-2015.

¿Alguien tiene algún comentario sobre la agenda del día de hoy?

No

Bueno, no habiendo comentarios, inicio el desahogo de la misma.

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 dieciocho de junio de dos mil quince.

¿Alguien tiene algún comentario?

No

Bueno, no habiendo comentarios pregunto ¿quién estaría a favor de su aprobación?

Secretario Técnico, queda autorizada esta acta por unanimidad de votos.

Paso entonces al segundo punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre TE Connectivity LTD, Commscope Holding Company, Inc. y Commscope Inc. Es el asunto CNT-040-2015; le cedo la palabra al Comisionado Ponente Martín Moguel Gloria.

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

Bueno, esta es una concentración radicada en el expediente CNT-040-2015 y es la adquisición por parte de Commscope Inc. [REDACTED]

[REDACTED] de TE Connectivity.

Dado que el negocio que adquiere Commscope, la Comisión solicitó la opinión del Instituto Federal de Telecomunicaciones acerca de esta concentración y si se encontraba dentro del ámbito de su competencia, a lo que el IFT respondió (y cito textualmente): “*No se advierten elementos para considerar que el procedimiento de notificación de la concentración a que se refiere el oficio deba ser del conocimiento de este Instituto (más bien del Instituto Federal de Telecomunicaciones)*”, es la cita.

Las partes coinciden a nivel internacional en la fabricación y comercialización de insumos para esta establecer sistemas de cableado estructurado y soluciones de cobertura y capacidad inalámbrica.

En México la operación implica la adquisición de las partes sociales de [REDACTED]

[REDACTED] así como la transmisión de [REDACTED]

La operación actualiza la fracción II del artículo 86 toda vez que implica la acumulación del 35% o más de las acciones o activos de TE Connectivity. Las partes pactaron una cláusula de no competencia, de no competir, a la cual me referiré más adelante.

El comprador es Commscope: que es una sociedad estadounidense proveedor de elementos, materiales y componentes para infraestructura y conectividad de red con presencia a nivel mundial. Ofrece soluciones de radiofrecuencia, conectividad inteligente y plataformas de cableado, centros de datos e infraestructura de edificios inteligentes, así como soluciones de acceso a banda ancha, subsidiaria [REDACTED] de Commscope Holding.

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, 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública, 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

El vendedor es TE Connectivity, que es una sociedad bursátil suiza: proveedor global de elementos, materiales y componentes para infraestructura de redes inalámbricas, de empresas de negocios y de telecomunicaciones.

Las subsidiarias mexicanas que participan en esta operación son:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] cabe mencionar que la mayoría de la producción en México de esas sociedades, es destinada a la exportación.

Commscope y TE Connectivity participan a nivel global como fabricantes y comercializadores de elementos y materiales de red, utilizados como insumos para establecer canales de transmisión de señales de telecomunicación, los cuales son necesarios para la participación de este servicio de telecomunicaciones. Es importante hacer énfasis en que los promoventes son proveedores de insumos necesarios para la construcción de redes de telecomunicación, mas no prestadores de servicios de telecomunicaciones.

Los insumos utilizados en la construcción de un canal son alambres de cobre, cables coaxiales y de fibra óptica, accesorios complementos para estructurar las redes como conectores, separadores de señales, canaletas, soportes, gabinetes, que en conjunto permiten proveer soluciones de cableado estructurado.

Los promoventes son proveedores de la infraestructura necesaria para la construcción de redes de telecomunicación y realizan sus actividades a través de los segmentos inalámbricos de empresas y de banda ancha.

Las partes coinciden a nivel internacional en los segmentos de inalámbricos en la fabricación y comercialización de insumos para establecer sistemas de antenas distribuidas y empresas en la fabricación y comercialización de insumos para establecer sistemas de cableado estructurado.

En cuanto al mercado de sistemas de cableado estructurado, es la infraestructura de red para edificios inteligentes, la cual se encuentra asociado a un centro de datos, la administración de la electricidad, elevadores, entre otros.

Se compone de cableado principal y el cableado horizontal. El cableado principal y horizontal están integrados por cables de cobre y fibra óptica, productos de conectividad de cobre y fibra óptica. Estos sistemas se ofrecen como un paquete de elementos para construir las redes de acuerdo a las necesidades del usuario. De igual forma, la demanda por estos productos se realiza en paquete, por lo que debe considerarse como un solo producto.

Los sistemas de antenas distribuidas son parte de un conjunto de soluciones de cobertura y capacidad inalámbricas para áreas de cobertura pequeñas. Tienen como función ampliar la cobertura y capacidad inalámbrica de la red, con lo cual un mayor número de usuarios pueden conectarse a la red simultáneamente. Se

integran por una red de nodos de antenas separados espacialmente y conectados en un radio en común, que proporciona servicios inalámbricos dentro de un área geográfica.

Existen otros dispositivos de cobertura y capacidad inalámbrica que realizan funciones similares a los sistemas de antenas distribuidas y que los clientes los consideran sustitutos, tales como celdas pequeñas, rompecabezas remotos y el Wi-Fi (como dirían en otras latitudes)...

El grado de sustitución de los productos mencionados depende del volumen y la velocidad demandada por el cliente y el lugar que se va equipar.

Dado lo anterior, se analizan los sistemas de antenas distribuidas y las celdas pequeñas, radiocabezas remotos, el Wi-Fi, como las soluciones de cobertura y capacidad inalámbrica.

La dimensión geográfica de los sistemas de cableado estructurado y soluciones de cobertura y capacidad inalámbrica se considera internacional, toda vez que de acuerdo a los promoventes:

1. Los productos son estandarizados de tal forma que pueden ser intercambiables y compatibles entre proveedores;
2. Se producen en diferentes países como Estados Unidos, China, Corea del Sur, Japón y Europa;
3. No hay barreras arancelarias o no arancelarias a la importación; y,
4. Los costos de transportación varían entre un [REDACTED] del precio de la venta.

Parte de los productos comercializados en México dentro del segmento de inalámbricos son fabricados en Alemania y China.

Se construyeron las participaciones de mercado con base en las ventas a nivel mundial para el año dos mil trece.

Para el caso del sistema de cableado estructurado integrado por cables de cobre y fibra óptica, productos de conectividad de cobre y de fibra óptica, la participación conjunta de los promoventes después de la operación no ascendería al [REDACTED] y se identificó un número significativo de proveedores como [REDACTED] entre otros.

Asimismo, el índice de Herfindhal se ubica dentro de los umbrales establecidos por esta Comisión para considerar poco probable que la operación pueda afectar la competencia.

Respecto a las soluciones de cobertura y capacidad inalámbrica integrados por los sistemas de antenas distribuidas, celdas pequeñas, radiocabezas remotos y Wi-Fi, la participación conjunta de los promoventes después de la operación ascendería al [REDACTED] y se identificó un número significativo de proveedores como [REDACTED], entre otros.

El índice Herfindhal se ubica dentro de los umbrales establecidos para considerar poco probable que la operación pueda afectar a la competencia.

En cuanto al análisis de barreras a la entrada, no se observan barreras arancelarias a las importaciones y, como dije antes, existe un gran número de participantes proveedores de soluciones de banda ancha.

Por lo tanto, por cuanto hace a la cláusula de no competir [REDACTED]

Respecto a la duración de la cláusula, las partes presentan escrito por el cual se comprometen a [REDACTED]

Por lo tanto, lo que se recomienda es autorizar la operación y establecer que la modificación de la temporalidad de la cláusula de no competir deberá ser acreditada ante esta autoridad al momento de presentar la documentación referente a la realización de la operación. Gracias.

APP: Muchas gracias Comisionado Moguel.

¿Alguien tiene algún comentario?

Entonces ¿Quién estaría a favor de autorizar la concentración?

Esto incluye, mencionar que en la resolución se establecerá la modificación a la temporalidad de la cláusula de no competir.

Bueno, Secretario Técnico, queda autorizada esta transacción por unanimidad, en los términos que nos ha sido planteada en la ponencia.

Paso entonces al siguiente punto el orden del día, es el tercero. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Grupo Antolín-Irausa, S.A. y Magna International, Inc. Es el asunto CNT-057-2015.

Le cedo la palabra al Comisionado Ponente Eduardo Martínez Chombo.

Eduardo Martínez Chombo (EMC): Gracias.

Grupo Antolín-Irausa S.A. (en adelante le voy a llamar Grupo Antolín) adquirirá la división de sistemas de interiores de la empresa Magna International Inc. (en adelante Magna). Esta operación implica la participación indirecta de Grupo Antolín en tres subsidiarias mexicanas de Magna, las cuales son las siguientes: la empresa Administration de Toluca Interiors, S.A. de C.V., Intier Automotive Interiors de Saltillo, S.A. de C.V. y (sic) Intier Automotive Interiors de México, S.A. de C.V.

La operación notificada actualiza la fracción II del artículo 86 de la Ley Federal de Competencia Económica; asimismo, la operación contempla una cláusula de no competir.

Al ser una operación internacional, de acuerdo con los promoventes, requirieron notificarla solamente en [REDACTED]

Sobre el análisis de la operación. El adquirente, que es Grupo Antolín; es una sociedad española dedicada a la fabricación y venta de autopartes, incluyendo sistemas y componentes de interiores para automóviles.

Por parte del vendedor, Magna es una sociedad de nacionalidad canadiense, con presencia en veintiocho países, productora de autopartes y componentes de vehículos. Entre ellos, se incluye soluciones de ingeniería de carrocerías y chasis, trenes motrices, sistemas de combustibles y baterías, sistemas eléctricos de cerraduras para puertas y ventanas y componentes de interior entre otros.

El objeto de la operación es precisamente la división de sistemas de interiores de Magna, la cual se dedica, dentro del territorio nacional, a la producción de sistemas de interiores de vehículos ligeros.

Así, en México, Grupo Antolín se dedica a la producción de sistemas de techos y próximamente a la de sistemas de administración de carga y sistemas de guarnecidos de vehículos ligeros. Para ello, cuenta con [redacted] plantas en operación y una en construcción ubicada[s] en los [redacted]. Sus principales clientes son [redacted].

Por su parte, la división de sistema[s] de interiores de Magna produce sistemas de guarnecidos, sistemas de administración de carga, sistemas de panel de control y sistemas de techos de vehículos ligeros. Para ello, tiene [redacted] plantas en operación y [redacted] ubicadas [redacted]. Sus principales clientes de autopartes para interiores [redacted].

Así, de lo anteriormente mencionado, se observa que las partes coinciden en la producción y venta de sistemas de techos de vehículos ligeros para clientes, proveedores de equipos originales dentro del territorio nacional.

En el análisis de la operación respecto al producto relevante, cabe resaltar que los diferentes tipos de autopartes no son sustituibles entre sí, porque cada uno de ellos tiene un uso específico dentro de los sistemas que componen a los automóviles. Por ello, el análisis se realiza por productos en específico, que por sus características, usos, procesos de producción, precios, clientes, entre otros, sólo pueden ser sustitutos de los mismos productos elaborados por otros fabricantes.

Los diferentes tipos de autopartes se pueden dividir de acuerdo al peso del vehículo al que están dirigidos (esto es, para vehículos ligeros o para vehículos pesados) y también por tipo de clientes a los que van dirigidos, que son proveedores de equipos originales o a talleres independientes de venta y reparación de automóviles.

Por parte de una clasificación por el peso del vehículo, el proceso de fabricación tanto en sus patrones de clasificación como en la maquinaria requerida es diferente para autopartes de vehículos ligeros y autopartes para vehículos pesados; y los componentes de los vehículos ligeros no son sustitutos de los vehículos pesados, ni viceversa.

La división por tipo de cliente.

Los clientes que son proveedores de equipos originales demandan un gran volumen de componentes de una marca determinada, mientras que los clientes compuestos por talleres independientes de venta y reparación de automóviles requieren un volumen pequeño y una amplia diversidad de marcas.

Por lo anterior, se considera que el producto (sic) relevante es el sistema de techos de vehículos ligeros, o sea, autopartes para vehículos ligeros, en particular sistemas de techos para vehículos ligeros y para clientes proveedores de equipos originales.

Respecto al ámbito geográfico.

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, 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública, 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Las autopartes, incluido[s] los sistemas de techos para clientes (que estamos analizando), para proveedores de equipos originales, tienen un alcance de cuando menos lo que abarca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), porque tales componentes son producidos y comercializados internacionalmente, no enfrentan cuotas arancelarias, y tienen un bajo costo de transporte respecto a su precio. Además, los clientes de estos componentes son fabricantes de equipo original o armadoras, quienes están distribuidos en distintos países y adquieren tales bienes mediante licitaciones internacionales.

Por lo anterior, por el análisis del producto relevante en el ámbito geográfico, se considera que los sistemas de techos de vehículos ligeros para clientes [REDACTED] tienen un alcance geográfico al menos del TLCAN.

Sobre los efectos de la concentración.

Los niveles de los índices de concentración después de la operación, se observa que no sobrepasan el umbral de los 2,000 puntos del Índice Herfindahl-Hirschman, los cuales (sic) es un umbral establecido por la Comisión como para considerar poco probable que la operación pueda afectar la competencia y la libre concurrencia.

Además, existen competidores con cuotas de mercado que pueden disciplinar cualquier desviación del equilibrio competitivo, tales como [REDACTED]. Estas son otras empresas que están en el mercado.

Finalmente, respecto a la cláusula de no competencia, considero que cumple con los criterios establecidos por esta Comisión para no considerar que protegen un competidor de la presión competitiva en los mercados.

Por lo expuesto anteriormente, considero que la operación en caso de autorizarse presentaría bajos riesgos a la competencia y libre concurrencia por lo que la propuesta al Pleno es autorizar la operación. Gracias.

APP: Muchas gracias, Comisionado.

¿Alguien tiene algún comentario?

Bueno, entonces no habiendo más comentarios pregunto ¿Quién estaría a favor de autorizar esta concentración?

Secretario Técnico, queda autorizada esta concentración por unanimidad.

Paso entonces al cuarto punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre CNRC Marco Polo Holding, S.P.A., Pirelli & Company.S.P.A. y Camfin, S.P.A. Es el asunto CNT-064-2015. Le cedo la palabra al Comisionado Ponente Jesús Ignacio Navarro Zermeño.

Jesús Ignacio Navarro Zermeño (JINZ): Muchas gracias. La operación en el expediente CNT-064-2015 consiste en la adquisición a través de una serie de actos de CNRC Marco Polo Holding, por lo cual adquirirá de manera directa o indirecta el [REDACTED] de Pirelli and Company, (algo así) S.p.A.

El adquirente es China National Chemical Corporation que es una empresa estatal del Gobierno Central Chino que se dedica a la investigación, desarrollo y producción de llantas, productos de caucho y otros productos relacionados.

A nivel internacional China National Chemical Corporation (en adelante CC) y sus subsidiarias, tienen actividades en la producción, distribución y comercialización de llantas para camiones y autobuses, para equipo de demolición y otros equipos industriales, así también para vehículos de pasajeros y para vehículos todo terreno.

También producen y distribuyen productos químicos agrícolas.

Participa también en el mercado [REDACTED] por lo que se considera que está verticalmente integrado.

[REDACTED] específicamente, para camiones y autobuses.

Marco Polo, es una sociedad italiana subsidiaria de China National Chemical Corporation constituida con el propósito de adquirir el control de Pirelli y llevar a cabo la operación.

El vendedor es Camfin S.p.A. que es una sociedad controladora italiana, dedicada a la inversión en el sector de la producción de llantas. Camfin es propietaria directa e indirecta del [REDACTED] del capital social de Pirelli y [REDACTED]

Pirelli, es una sociedad italiana que realiza actividades relacionadas con la producción y distribución de llantas.

En México, tiene cuatro subsidiarias mediante las cuales produce y comercializa llantas, y tiene una planta de producción ubicada en [REDACTED] Guanajuato.

Las partes coinciden en el mercado de producción y venta de llantas. En estos mercados se distinguen los tipos de cliente en cuatro vertientes: primero proveedores de equipo original versus de reemplazo y, segundo, por tamaño de vehículo, ya sea vehículos ligeros o vehículos pesados.

En cuanto a la dimensión geográfica se considera que es a nivel del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (sic), en virtud de que los flujos de importación y exportación de llantas son elevados al interior de la región del TLC y así también lo ha determinado la Comisión en ocasiones anteriores.

En particular, las partes coinciden a nivel TLCAN de la venta de llantas de reemplazo para vehículos ligeros y vehículos pesados y llantas para productores de equipo original, para vehículos pesados. La participación conjunta de las partes a nivel TLCAN [REDACTED] (y por favor a la hora de ponerlo en la versión pública de esta sesión, esto se tache).

O mejor para evitarme problemas digamos que en todos los mercados donde existe coincidencia, la participación es [REDACTED] la más alta sería menor a [REDACTED] por lo cual no se prevé que a través de la concentración se tengan problemas de competencia.

Por otro lado, la integración vertical que tiene el grupo chino en la producción y distribución de llantas y algunos de los insumos no se ve modificada con la operación por lo que tampoco se prevé que esta integración genere riesgos a la competencia. Por ambas razones se recomienda autorizar esta transacción.

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, 116 de la Ley General de Acceso a la Información Pública, 14, fracción I, 18 y 19 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Gracias.

APP: Muchas gracias.

¿Alguien tiene algún comentario?

No habiendo comentarios, pregunto ¿Quién estaría a favor de la aprobación de esta transacción?

Secretario Técnico, queda autorizada esta transacción por unanimidad.

Paso entonces al quinto y último punto del orden del día. Presentación, discusión y, en su caso, resolución sobre la concentración entre Repsol Química, S.A. y Grupo Kuo, S.A.B. de C.V. Es el asunto CNT-055-2015.

Le cedo la palabra al Comisionado Ponente Alejandro Ildelfonso Castañeda Sabido.

Alejandro Ildelfonso Castañeda Sabido (AICS): Gracias Jana.

Es el expediente CNT-055-2015, como ya mencionaste. El veintiuno de mayo de dos mil quince Kuo y Repsol Química notificaron una concentración en términos del artículo 90 de la Ley Federal de Competencia Económica.

Las partes son: Repsol, S.A., que es el comprador indirecto, sociedad española que realiza diversas actividades dentro del sector de la energía.

El comprador directo es Repsol Química, que es una sociedad mexicana que se dedica a la fabricación y venta de productos químicos y petroquímicos.

El vendedor es Kuo, que es una sociedad mexicana que participa en los negocios de bienes de consumo automotriz, químico y aeroespacial.

Y el objeto es Industrias Negromex, S.A. de C.V., Kuo Elastómeros, S.A. de C.V. y Kuo China, S.A. de C.V. (en conjunto, de ahora en adelante INSA). Son sociedades mexicanas que participan en la producción de hule sintético en emulsión.

La transacción consiste en la adquisición por parte de Repsol Química del [REDACTED] del negocio de producción y venta de hule sintético en emulsión que es propiedad de Kuo. La transacción forma parte de una operación a nivel internacional, por la cual Kuo también se incorpora con una participación del [REDACTED] del negocio de especialidades químicas que pertenece a Repsol Química en España (esa parte de la operación no fue notificable en México, toda vez que el negocio de especialidades químicas tiene ventas marginales en territorio nacional).

La operación incluye una cláusula de no competencia, la cual se considera tendría pocas posibilidades de afectar la competencia y libre concurrencia (No voy a mencionar más que la parte cuatro que dice que durará [REDACTED]).

El dictamen habla de una parte de solicitaría... que incluye una cláusula [que] solicitaría por [REDACTED] (yo entendí eso [como] una cláusula de [REDACTED] que es lo que realmente plantearon los promoventes) la cual tiene una duración de [REDACTED]. Entonces yo interpreto lo del dictamen, como esta parte de [REDACTED] porque esa palabra no la encontré en el dictamen, es lo único que yo aclararía.

La operación actualiza la fracción II del artículo 86 de la Ley Federal de Competencia, toda vez que implica la acumulación de más del 35% de las subsidiarias de Kuo que participan en el negocio de producción y venta de hule sintético en emulsión, cuyos activos conjuntos en México, durante dos mil catorce ascendieron a un monto que llega a los umbrales.

Bueno, ya había mencionado a que se dedican, el nombre de la coinversión es Dynasol. Dynasol es una coinversión entre Repsol Química y Kuo [REDACTED] que participa en la fabricación y venta de hule sintético en solución.

Respecto del objeto: INSA es un grupo de sociedades mexicanas que opera el negocio de hule sintético en emulsión que es propiedad de Kuo. En México, tiene una planta productora de hule sintético en emulsión ubicada en Altamira, Tamaulipas.

Actualmente Kuo y Repsol Química ya son socios en la fabricación y venta de hule sintético en solución, por lo que la operación implicaría una extensión de la asociación de Repsol y Kuo a la fabricación y venta de hule sintético en emulsión, actividad en la que actualmente Repsol no participa. Los hules sintéticos en solución y en emulsión no son sustitutos, debido a que poseen usos, clientes y procesos productivos distintos.

De esta manera, se considera que no existe traslape entre las actividades de las partes, por lo que la operación representaría la entrada de Repsol al mercado de hule sintético en emulsión.

Asimismo, se considera que no existe impacto al proceso de competencia como resultado de la coinversión, puesto que las partes ya eran socios antes de la transacción y Kuo ya participaba en el negocio objeto, por lo que ya estaba internalizado cualquier efecto de coordinación.

Adicionalmente, el análisis de Secretaría Técnica indicó que la operación implicaría una integración vertical, debido a que Repsol Química fabrica y vende butadieno y estireno, insumos necesarios para la producción de hule sintético tanto en solución como en emulsión. Sin embargo, no se considera que existan efectos contrarios a la competencia como resultado de esta integración, pues dichos productos cuentan con una dimensión geográfica internacional y la participación de mercado de Repsol en ambos insumos es [REDACTED]

En virtud de lo anterior, se considera que la transacción tiene pocas probabilidades de tener efectos contrarios a la competencia y la libre competencia. Por lo tanto, el proyecto de resolución es autorizar la transacción.

Muchas gracias.

APP: ¿Bueno?

Este bueno... ¡Perdón! ¡Perdón!

Pregunto ¿Quién tiene algún comentario sobre la ponencia?

Nadie tiene comentarios sobre la ponencia.

¿Quién estaría a favor de autorizar en los términos que nos fue presentado?

Secretario Técnico, queda autorizada esta transacción por unanimidad de votos.

Pues no habiendo más asuntos que desahogar el día de hoy, queda terminada la sesión del día hoy.

Muchas gracias a todos, muy buenas tardes (si es que llegamos a las tardes...)

Buenos días.