



Análisis de Concentraciones Comex- Sherwin Williams y Comex-PPG Industries

¿Por qué analizar las concentraciones?

En su actividad cotidiana las empresas están buscando nuevos caminos para maximizar sus utilidades. En esta búsqueda, las fusiones y adquisiciones son un mecanismo común para cumplir con este objetivo, ya que con ellas generan eficiencias, abaratan costos, obtienen tecnología, crecen y ganan mercado.

Sin embargo, estas operaciones no necesariamente garantizan que las eficiencias se trasladen a los consumidores. También pueden generar riesgos de dañar la competencia y resultar en perjuicios a la sociedad, en términos de mayores precios, menor cantidad y calidad de los productos y servicios.

Para prevenir los riesgos de las concentraciones de dañar la competencia, la Ley Federal de Competencia

Económica (LFCE) faculta a la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) para analizarlas antes de que se lleven a cabo. En caso de que el organismo detecte posibles riesgos, la Ley también la instruye para no autorizarlas o sujetarlas al cumplimiento de condiciones.

Bajo este marco, fue que la COFECE analizó en dos ocasiones la venta de Comex con dos opciones distintas de comprador: Sherwin Williams y PPG Industries. La primera fue negada, y la segunda fue autorizada por el Pleno del organismo en octubre de 2014.

¿Cómo se analizan las concentraciones?

Al evaluar una concentración, la Comisión considera los efectos que ésta puede generar en el proceso de competencia y libre concurrencia en los mercados, particularmente revisa dos aspectos que resultan potencialmente nocivos:

- Por un lado, revisa si la concentración podría resultar en una empresa con poder sustancial que le permita realizar prácticas monopólicas, con el fin de desplazar o impedir la entrada de competidores;

- Por otro, si la estructura del mercado resultante facilitaría que los competidores puedan coordinarse para conspirar contra el consumidor, por ejemplo, fijando precios altos.

Para poder determinar lo anterior, la Comisión considera:

- **El mercado relevante**, se determina mediante la consideración de las circunstancias particulares del caso, los bienes o servicios producidos, distribuidos, comercializados u ofrecidos y aquellos que los sustituyan o puedan sustituirlos oportunamente. También se delimita el área geográfica en la que se ofrecen o demandan dichos bienes o servicios, y si en la misma existe la opción de acudir indistintamente a los proveedores o clientes sin incurrir en costos significativos.

- **Los principales agentes económicos que abastecen el mercado** de que se trate, el análisis de su poder en el mercado relevante y el grado de concentración en dicho mercado.

- **Los efectos de la concentración** en el mercado relevante con respecto a los demás competidores y demandantes, así como en otros mercados y agentes económicos relacionados.

- La participación de los involucrados en la concentración con otros agentes económicos, cuando éstos también intervengan en el mercado relevante o en mercados relacionados;

- Los elementos aportados por los agentes económicos para acreditar que la concentración genera eficiencia en el mercado, y que ésta se pueda traducir en beneficios concretos para los consumidores.

Si, conforme a este análisis se prevé que la operación no tendrá efectos negativos sobre el proceso de competencia y libre concurrencia del mercado, se autoriza. Pero si existe el riesgo de que la operación pueda dañar la competencia, se debe considerar si el

riesgo se puede eliminar mediante la modificación de los términos originales en que se planteó la operación.

Algunas de las acciones que se pueden aceptar para eliminar estos riesgos a la competencia son:

- Llevar a cabo una determinada conducta o abstenerse de realizarla;

- Enajenar a terceros determinados activos, derechos, partes sociales o acciones;

- Modificar o eliminar términos o condiciones de los actos que pretendan celebrar;

- Obligarse a realizar actos orientados a fomentar la participación de los competidores en el mercado, así como dar acceso o vender bienes o servicios a éstos.

Cuando existe alguna opción viable y factible de acciones que pueden eliminar los riesgos a la competencia que plantea una concentración, la Comisión sujeta la autorización de esa operación al cumplimiento de esas acciones. De esta forma, la COFECE busca favorecer que se obtengan las ventajas y eficiencias que generan las concentraciones, eliminando los aspectos negativos que puedan dañar a los consumidores.

Sólo cuando no existen opciones que permitan eliminar de manera eficaz los elementos anticompetitivos de una concentración o cuando las empresas que se están fusionando no están dispuestas a hacer modificaciones a los términos originales de la transacción pactada entre ellos, la Comisión no la autoriza.

El caso Comex

La venta de Comex es un ejemplo que permite entender la política de la Comisión de cumplir de manera eficaz su mandato legal de prevenir los daños a los consumidores sin ser un obstáculo a la dinámica y desarrollo de la actividad económica. Este ejemplo ilustra que existen opciones para que las empresas cumplan sus objetivos de negocios sin dañar la competencia.

Fundada en 1952, Comex se especializó en la producción, distribución y compraventa de todo lo relacionado con la industria de pintura e impermeabilizantes.

De acuerdo con datos de esta empresa, en México tiene 6 plantas de producción, 6 centros de distribución, más de 3,300 tiendas Comex, 775 concesionarios, y más de 1,600 centros de autoservicio, centros del hogar y ferreterías del país que venden sus productos. Con todo esto, Comex mantiene aproximadamente el 52% del mercado nacional de recubrimientos decorativos¹.

¿Por qué no a la compra de Comex por parte de Sherwin Williams?

En diciembre de 2012, Sherwin Williams y Comex notificaron a la extinta Comisión Federal de Competencia (CFC) su intención de concentrarse. Se trataba de una operación en la que la primera adquiriría a la segunda, asunto que se tramitó bajo el número de expediente CNT-095-2012.

Por su valor de ventas, Sherwin Williams es la cuarta empresa de pinturas, recubrimientos, adhesivos y selladores en la industria global, según el Ranking Coatings World 2013, en el que Comex se ubica en la posición número 14².

Para comercializar sus productos en México, Sherwin Williams cuenta con tiendas propias, distribuidores certificados, clientes minoristas, tiendas de autoservicios y centros para el hogar, así como ventas directas.

Análisis:

La Comisión determinó que ambas empresas coinciden en la fabricación, distribución o comercialización en México de diversos productos. Sin embargo, la operación implicaba serios riesgos a la competencia en el mercado relevante de recubrimientos decorativos a nivel nacional.

Lo anterior, considerando la alta participación de mercado en este segmento (de entre 48 y 58 por ciento) que adquirirían de manera conjunta Comex y Sherwin Williams, así como la presencia de fuertes barreras a la entrada. Algunas de las principales

barreras es que Comex controla la red de distribución más grande del mercado de recubrimientos en el país y acumula el mayor portafolio de marcas de la industria. De esta forma, la concentración ubicaría a Sherwin Williams en una posición que le permitiría imponer condiciones y realizar prácticas anticompetitivas en el mercado sin que algún competidor pudiera contrarrestarlas.

Es decir, de haberse concretado la concentración entre Sherwin Williams y Comex, los consumidores de este mercado no sólo habrían perdido una opción de suministro, además quedarían expuestos a posibles aumentos de precios y reducciones en la calidad del servicio.

Estas empresas presentaron un recurso de reconsideración³, el cual fue tramitado por la nueva Comisión Federal de Competencia Económica. En su recurso de reconsideración, Comex y Sherwin Williams presentaron una propuesta de compromisos que pretendía eliminar las preocupaciones en materia de competencia. Sin embargo, el Pleno de la COFECE consideró que esta propuesta no atendía las preocupaciones relacionadas con la creación de un riesgo real al proceso de competencia y libre concurrencia, en virtud de que no desaparecerían los efectos derivados de la acumulación de las marcas y redes de distribución de Comex y Sherwin Williams.

En este caso en específico de concentración entre Comex y Sherwin Williams el tipo de condiciones que hubieran resuelto los riesgos a la competencia consistían en trasladar a un tercero (otra empresa de pinturas en marcha en el mercado nacional) una parte del segmento de recubrimientos decorativos. Sin embargo, probablemente, la concentración bajo estos términos dejaría de ser atractiva para Sherwin Williams.

¿Por qué sí a la compra de Comex por parte de PPG?

Tras el fallido intento de venta a Sherwin Williams, Comex llegó a un acuerdo con PPG Industries, la segunda empresa más grande del mundo en su rama, conforme a la misma lista de Coatings World, y con presencia destacada en el mercado de pinturas y recubrimientos para el sector automotriz de México.

1. Comex, De México para el mundo, infografía disponible en: http://www.comex.com.mx/Infografia_mundo

2. Coatings World, Top Companies Report, disponible en http://www.coatingsworld.com/issues/2012-07/view_features/top-companies-report-778746/

3. Conforme a la LFCE de 1992, en contra de las resoluciones dictadas por la Comisión procede, como medio de defensa, el recurso de reconsideración, en este procedimiento la CFC revisa los argumentos de las partes involucradas para decidir si son suficientes para influir en la resolución recurrida.

PPG es un proveedor global de pinturas, recubrimientos, productos ópticos, materiales especiales, vidrio y fibra de vidrio. En México su actividad principal es la fabricación y comercialización de recubrimientos automotrices para manufacturas originales y, en menor proporción, recubrimientos en polvo, industriales y para empaque. Además PPG vende recubrimientos para repintado automotriz, recubrimiento de protección, aerosoles, recubrimientos marinos y solventes, de los cuales no tiene producción nacional.

En julio de 2014, PPG Industries y Comex notificaron a la COFECE su intención de concentrarse. Esta transacción implicaba la adquisición por parte de PPG de grupo Comex, asunto que se tramitó bajo el expediente CNT-054-2014.

Análisis:

En este caso, la Comisión identificó que la actividad principal de PPG en México era la fabricación de recubrimientos automotrices para manufacturas originales (“OEM” por sus siglas en inglés) y, en menor proporción, la fabricación de recubrimientos en polvo, industriales y para empaque. Adicionalmente, PPG en México vende recubrimientos para repintado automotriz, recubrimientos de protección, aerosoles, recubrimientos marinos y solventes, de los cuales no tiene producción local.

A diferencia del caso Sherwin Williams, PPG no participa directamente en México en el segmento de recubrimientos decorativos (en donde Comex tiene una importante participación de mercado). Con respecto a los mercados en donde Comex y PPG sí coincidían, se identificó la presencia de fuertes competidores de talla internacional como Axalta, Akzo, Valspar, Sherwin Williams y Vitraccoat, que crean una presión competitiva importante.

Finalmente, la red de distribución de Grupo Comex y la de PPG en México diferían en magnitud, tipo de agentes y políticas usadas para la comercialización. En específico, PPG no contaba con tiendas propias, distribuidores exclusivos ni concesionarios. Tampoco hacía ventas directas a mayoristas, autoservicios y ferreterías. Así, PPG se enfoca principalmente a la distribución directa a los usuarios industriales.

En virtud de lo anterior, la Comisión consideró que la compra de Comex por parte de PPG tendría pocas probabilidades de afectar la competencia y la libre concurrencia en México.

Sobre lo anterior el Presidente y Director General de PPG Industries, Charles E. Bunch, declaró: “Estamos muy contentos de hacer crecer nuestro negocio en México, un país vibrante, con una economía en expansión. Esperamos crecer en la región con los clientes Comex y empleados”⁴.

“La presente nota no debe entenderse como una interpretación oficial de la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) respecto de la Ley Federal de Competencia Económica, ni podrá ser utilizada para vincular a la COFECE por motivo alguno.

La COFECE invoca su facultad para aplicar las disposiciones normativas en materia de competencia económica sin miramiento al presente documento”.

4. PPG Industries, Comunicado de prensa del 31 de octubre de 2014, disponible en: <http://corporate.ppg.com/Media/Newsroom/2014/PPG-Receives-Favorable-Ruling-from-Federal-Economi>