

DOF: 07/10/2024

EXTRACTO del dictamen preliminar del expediente IEBC-004-2022, emitido el veintisiete de septiembre de dos mil veinticuatro.**Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Comisión Federal de Competencia Económica.- Autoridad Investigadora.- Expediente IEBC-004-2022.- Dictamen Preliminar.****"EXTRACTO DEL DICTAMEN PRELIMINAR DEL EXPEDIENTE IEBC-004-2022, EMITIDO EL VEINTISIETE DE SEPTIEMBRE DE DOS MIL VEINTICUATRO.**(Versión pública del Dictamen Preliminar del Expediente IEBC-004-2022 (EXPEDIENTE) disponible en: www.cofece.mx)

La Autoridad Investigadora (AUTORIDAD INVESTIGADORA) de la Comisión Federal de Competencia Económica (COMISIÓN) realizó una investigación en los mercados de la distribución y comercialización del maíz, así como de la producción, distribución y comercialización de la harina de maíz y servicios relacionados en el territorio nacional (MERCADO INVESTIGADO) y emitió el Dictamen Preliminar del Expediente (DICTAMEN PRELIMINAR) con fundamento en los artículos 28, párrafos decimocuarto, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como en los artículos 1, 2, 10, 12, fracciones I, XI y XXX, 26, 27, 28, fracción XI, y 94, fracción III, de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE);(1) 1, 2 y 12, último párrafo, de las Disposiciones Regulatorias de la Ley Federal de Competencia Económica (DISPOSICIONES);(2) y 1, 4, fracción III, 17, fracciones XVI, XXII y LI del Estatuto Orgánico de la Comisión Federal de Competencia Económica (ESTATUTO).(3)

Derivado de las constancias que obran en el EXPEDIENTE, la AUTORIDAD INVESTIGADORA emitió el DICTAMEN PRELIMINAR y determinó, preliminarmente, que no existen condiciones de competencia efectiva en los mercados de producción, comercialización y distribución de harina de maíz blanca y azul a granel dirigida para la elaboración comercial de tortillas de harina de maíz, con una dimensión geográfica regional (MERCADOS RELEVANTES), por la probable existencia de una barrera a la competencia y libre concurrencia.

En las secciones iniciales del DICTAMEN PRELIMINAR se indican las facultades de la AUTORIDAD INVESTIGADORA para realizar la investigación y emitir el DICTAMEN PRELIMINAR. El periodo de investigación transcurrió del veintitrés de noviembre de dos mil veintidós al veinticuatro de junio de dos mil veinticuatro.

Posteriormente, se describe el MERCADO INVESTIGADO, que abarca la distribución y comercialización de maíz, así como la producción, distribución y comercialización de harina de maíz y servicios relacionados en México. Este mercado es fundamental para la economía mexicana y el bienestar de los consumidores, especialmente por su impacto en el precio de la tortilla.

Posteriormente, en el DICTAMEN PRELIMINAR se definen los mercados relevantes como la producción, comercialización y distribución de harina de maíz blanca y azul a granel dirigida para la elaboración comercial de tortillas de harina de maíz con una dimensión geográfica regional. Así, se definieron un total de 8 (ocho) MERCADOS RELEVANTES o Mercados Relevantes Geográficos (MRG-01 al MRG-08).

Con base en esos MERCADOS RELEVANTES, la AUTORIDAD INVESTIGADORA llevó a cabo el análisis de condiciones de competencia, en términos del artículo 59 de la LFCE, y concluyó, preliminarmente, que no hay condiciones de competencia efectiva en ninguno de ellos, de acuerdo con lo siguiente:

i) Participaciones de mercado e índices de concentración

Se llevaron a cabo estimaciones detalladas de las participaciones de mercado basadas en dos variables clave: las ventas totales y la capacidad instalada nominal de los agentes económicos participantes. La utilización de estas dos métricas proporciona una visión integral de la estructura del mercado, permitiendo evaluar tanto el desempeño actual de los agentes económicos en términos de ventas, como su potencial de producción a través de la capacidad instalada.

En términos de ventas totales, el análisis de los 8 (ocho) MERCADOS RELEVANTES (MRG-01 al MRG-08) revela una estructura altamente concentrada. Grupo Gruma (GRUMA)(4) se mantiene como líder en todos los mercados, con participaciones de mercado que se ubican entre el 50% (cincuenta por ciento) y el 90% (noventa por ciento). La competencia es limitada, con Grupo Minsa (Minsa)(5) como segundo competidor más importante, pero manteniendo una brecha considerable con respecto a GRUMA. Otros competidores, incluidos nuevos entrantes como CMG,(6) PANAMERICANA(7) y MAXIMASA,(8) tienen presencia marginal y no han logrado desafiar la posición de GRUMA.

Aunque GRUMA ha experimentado ligeras fluctuaciones en su participación, mantiene una ventaja sustancial sobre sus competidores más cercanos, con brechas de 22 (veintidós) a 80 (ochenta) puntos porcentuales. A pesar de la entrada de nuevas harineras desde dos mil quince, la estructura general de los mercados se ha mantenido relativamente estable entre dos mil dieciséis y dos mil veintidós.

En cuanto a la capacidad instalada, GRUMA también lideró en dos mil veintidós todos los mercados, con participaciones de entre el 45% (cuarenta y cinco por ciento) y el 100% (cien por ciento). Minsa, su competidor más cercano, alcanza una participación máxima aproximada de entre el 40% (cuarenta por ciento) y el 45% (cuarenta y cinco por ciento) en un MERCADO RELEVANTE para el mismo año, mientras que en otros mercados oscila entre aproximadamente el 10% (diez por ciento) y el 22% (veintidós por ciento). Las nuevas plantas de producción tienen capacidades relativamente pequeñas, entre aproximadamente el 1% (uno por ciento) y el 8% (ocho por ciento).

Los cálculos del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), en términos de ventas totales y capacidad instalada, para los 8 (ocho) MERCADOS RELEVANTES (MRG-01 al MRG-08), muestran niveles superiores a 2,000 (dos mil) puntos durante el periodo de dos mil doce a dos mil veintidós, sin variaciones significativas en el periodo analizado, como se presenta en la **Tabla 1**:

Tabla 1 IHH promedio basado en ventas totales y capacidad instalada(9)

| MRG | Promedio Ventas Totales | Promedio Capacidad Instalada |
|--------|-------------------------|------------------------------|
| | (2016 a 2022) | (2012 a 2022) |
| MRG-01 | 5,961 | 5,885 |
| MRG-02 | 4,226 | 4,162 |
| MRG-03 | 4,159 | 4,243 |
| MRG-04 | 5,889 | 9,359 |
| MRG-05 | 5,499 | 5,489 |
| MRG-06 | 6,314 | 4,941 |
| MRG-07 | 6,206 | 5,838 |
| MRG-08 | 7,682 | 10,000 |

ii) Capacidad para fijar precios

La AUTORIDAD INVESTIGADORA concluye que GRUMA tiene la capacidad de fijar precios en los MERCADOS RELEVANTES, con base en la estructura del mercado y diversos elementos, tales como su capacidad para establecer precios base regionales con tendencia uniforme y creciente, que no reflejan respuesta a presiones competitivas; su capacidad para aumentar sus precios base en mayor proporción que los costos totales; y su mantenimiento consistente de los precios más altos del mercado, sin pérdida sustancial de clientes.

GRUMA, a través de su marca principal, ofreció los precios en promedio aproximadamente 9.50% (nueve punto cincuenta por ciento) más cara que el promedio de los precios de sus competidores en cada MERCADO RELEVANTE. Esta diferencia de precios es consistente en todos los mercados analizados, oscilando entre un aproximadamente 4% (cuatro por ciento) y un 14% (catorce por ciento) por encima de la competencia.

iii) Existencia de Barreras a la entrada

Esta AUTORIDAD INVESTIGADORA identificó las siguientes barreras de entrada en los MERCADOS RELEVANTES determinados:

- Costos financieros y acceso limitado al financiamiento. Las harineras establecidas, especialmente GRUMA, tienen ventajas significativas en el acceso a financiamiento a través de la bolsa de valores. Esto les permite obtener capital de manera más eficiente y a menor costo, lo que se traduce en una ventaja competitiva importante. Para los nuevos entrantes, el acceso limitado al financiamiento representa una barrera considerable. La falta de historial operativo y la necesidad de cumplir con requisitos financieros y corporativos para cotizar en bolsa dificultan su capacidad para obtener capital en condiciones comparables a las de los líderes del mercado.
- Acceso limitado a canales de distribución eficientes. Desarrollar una red de distribución eficiente es un proceso costoso y que requiere un tiempo considerable. Esto implica no solo la construcción de centros de distribución, sino también la planificación de rutas, la contratación de servicios de transporte y el establecimiento de relaciones con clientes. GRUMA, como líder del mercado, ha desarrollado una extensa red de distribución a lo largo de los años, lo que le otorga una ventaja significativa, principalmente por su escala. Los nuevos entrantes enfrentan el desafío de construir una red comparable, lo que requiere inversiones sustanciales y tiempo para alcanzar una eficiencia similar.
- Altos costos de inversión y largos plazos de recuperación. La entrada a los MERCADOS RELEVANTES requiere inversiones cuantiosas en plantas de producción y maquinaria. Estas inversiones son del orden de cientos de millones de pesos por planta, lo que representa un compromiso financiero significativo para cualquier harinera que desee entrar al mercado. Además, los plazos de recuperación de estas inversiones son extremadamente largos, oscilando entre 15 (quince) y 20 (veinte) años, tanto para las plantas como para la maquinaria. Esto implica que los nuevos entrantes deben estar preparados para operar durante un período prolongado antes de ver un retorno sobre su inversión inicial, lo que aumenta el riesgo y puede disuadir a potenciales competidores.
- Escala mínima eficiente. Alcanzar una escala de producción eficiente es crucial para la competitividad en este mercado, pero puede tomar varios años. Las harineras establecidas, particularmente GRUMA, operan a escalas que les permiten aprovechar economías significativas, reduciendo sus costos unitarios. Los nuevos entrantes, por otro lado, operan por debajo de su escala eficiente durante un período considerable, lo que los coloca en desventaja competitiva. Esto se traduce en costos más altos por tonelada de harina producida, dificultando su capacidad para competir en precios con las harineras establecidas.
- Infraestructura ferroviaria. Las harineras con acceso a transporte ferroviario tienen ventajas significativas en costos logísticos. El transporte por ferrocarril permite mover grandes volúmenes de maíz de manera más eficiente y económica en comparación con otros medios de transporte terrestre. La inversión en infraestructura ferroviaria es considerable y no está al alcance de todos los competidores. Esto crea una disparidad en la estructura de costos entre las harineras que cuentan con esta infraestructura y las que no, lo que puede influir significativamente en la competitividad a largo plazo.
- Falta de usos alternativos de la infraestructura: Las plantas y equipos utilizados en la producción de harina de maíz son altamente especializados y tienen pocos o ningún uso alternativo. Esto significa que la inversión realizada se convierte en

un costo hundido, aumentando el riesgo asociado con la entrada al mercado. En caso de que una harinera decida salir del mercado o reducir su producción, la dificultad para reutilizar o vender estos activos especializados representa una barrera de salida significativa. Esto puede disuadir a potenciales entrantes, ya que aumenta el riesgo financiero asociado con la inversión inicial.

- Fuerza de ventas y relaciones con clientes: El desarrollo de una fuerza de ventas efectiva y relaciones de confianza con los clientes requiere tiempo y recursos considerables, representando otra barrera para nuevos participantes.
- Diferenciación de producto: GRUMA y MINSA han demostrado una capacidad superior para ofrecer una amplia gama de productos diferenciados. Esto incluye diferentes tipos de harina adaptados a diversas necesidades de los clientes, así como una estrategia de marcas múltiples que les permite atender a diferentes segmentos del mercado. Esta capacidad de diferenciación permite satisfacer una variedad más amplia de preferencias de los consumidores y necesidades de los clientes industriales, lo que dificulta la entrada y expansión de competidores que no pueden ofrecer una gama comparable de productos, además de que ocupa nichos que no podrían ser llenados por nuevos entrantes.
- Las estrategias comerciales implementadas por GRUMA: El otorgamiento de maquinaria a los Industriales de la Masa y la Tortilla (IMyT) mediante esquemas de comodatos y arrendamientos, así como el otorgamiento de financiamientos han representado barreras a entrada y expansión de las demás HARINERAS, al aumentar los costos de cambio y reducir artificialmente el número de IMyT disponibles que podrían ser sus clientes.

iv) Existencia y poder de competidores

La AUTORIDAD INVESTIGADORA concluye que la presión competitiva que ejercen los otros participantes del mercado sobre GRUMA es limitada, lo que subraya su poder de mercado. GRUMA mantiene una posición dominante en los MERCADOS RELEVANTES, con una participación significativa que sus competidores no han logrado desafiar eficazmente. A pesar de que algunos competidores han operado en el mercado durante años, no han alcanzado una escala de producción y distribución comparable a la de GRUMA, lo que limita su capacidad para ejercer una presión competitiva significativa.

Además, GRUMA ha demostrado una notable capacidad para mantener y recuperar clientes.

v) Comportamiento reciente de los agentes económicos

En el EXPEDIENTE se cuenta con información de que GRUMA ha crecido de manera inorgánica mediante la adquisición de Agroinsa de México, S.A. de C.V. y Agroindustrias del Norte, S.A. de C.V. en el dos mil cinco. Ninguna de las plantas que adquirió como parte de esa transacción se encuentra en operación actualmente.

vi) Conclusiones preliminares sobre la existencia de condiciones de competencia efectiva en los MERCADOS RELEVANTES

Con base en los elementos previamente descritos, se concluye que los MERCADOS RELEVANTES revelan una estructura altamente concentrada, dominada por GRUMA. Esta harinera mantiene una posición de liderazgo en todos los MERCADOS RELEVANTES. Los índices de concentración IHH confirman esta estructura de mercado, con valores consistentemente altos a lo largo del tiempo.

GRUMA ha demostrado una capacidad significativa para fijar precios y mantener su base de clientes. Su posición dominante se ve reforzada por la existencia de importantes barreras de entrada, incluyendo altos costos de inversión, acceso limitado a financiamiento y canales de distribución, y la dificultad de sus competidores para alcanzar una escala mínima eficiente. Estas barreras dificultan la entrada y expansión de nuevos competidores.

Con base en lo expuesto, esta AUTORIDAD INVESTIGADORA concluyó, preliminarmente, que no existen condiciones de competencia efectiva en los MERCADOS RELEVANTES.

vii) Barrera a la competencia

La AUTORIDAD INVESTIGADORA determinó que existe una barrera a la competencia estructural que distorsiona el proceso de competencia y libre concurrencia en los MERCADOS RELEVANTES. En específico, se determinó que la concentración del mercado, causada por la elevada capacidad de producción, comercialización y distribución de GRUMA, apoyada por un conjunto de estrategias comerciales de ese agente económico, constituye una barrera estructural significativa.

Desde su fundación en mil novecientos cuarenta y nueve, GRUMA no solo creó el producto de harina de maíz, sino que transformó los patrones de consumo en México. A lo largo de las décadas, la harinera ha realizado inversiones estratégicas en plantas de producción y centros de distribución, así como la adquisición de un competidor, estableciendo una presencia nacional que ha dificultado la competencia efectiva de otras harineras.

La estrategia de expansión orgánica e inorgánica de GRUMA ha tenido un efecto significativo en la estructura de los MERCADOS RELEVANTES. Por su parte, las nuevas entradas o expansiones con capacidad reducida sugieren que los competidores potenciales o existentes se ven obligados a operar a una escala mucho menor, lo que limita su capacidad para competir efectivamente con GRUMA en términos de costos, distribución y presencia en el mercado. Esta disparidad en la escala de operaciones entre GRUMA y sus competidores no solo refleja la dificultad de entrar o expandirse en el mercado, sino que también perpetúa la posición dominante de GRUMA.

En los 8 (ocho) MERCADOS RELEVANTES analizados, GRUMA mantiene una posición dominante con participaciones de mercado excepcionalmente altas, de entre el 50% (cincuenta por ciento) y el 90% (noventa por ciento) en términos de ventas. Incluso en mercados donde han entrado nuevos competidores, estos no han logrado capturar cuotas de mercado significativas que pudieran desafiar la posición dominante de GRUMA.

En contraste con la estrategia de GRUMA, la entrada de nuevas harineras o la expansión de las existentes se ha caracterizado por inversiones en capacidad instalada muy pequeñas, lo que limita su capacidad para competir efectivamente con GRUMA en

términos de costos, distribución y presencia en los MERCADOS RELEVANTES. Esto ha generado una gran disparidad en la posición competitiva de las harineras.

Además, el mercado muestra características de madurez, con un crecimiento prácticamente nulo en los últimos años y una disminución significativa en el consumo per cápita de tortillas. Esta situación, combinada con las barreras de entrada elevadas y los altos costos de cambio de los IMyT, ha resultado en una posición incontestable en los MERCADOS RELEVANTES como consecuencia de la estrategia de GRUMA.

Asimismo, del análisis de la AUTORIDAD INVESTIGADORA se observa que la entrada de nuevos competidores tiene un impacto marginal en los precios de los MERCADOS RELEVANTES. Mientras que GRUMA experimenta la menor reducción en sus precios ante la entrada de un nuevo competidor, sus competidores más pequeños incurren en reducciones más significativas.

Por último, la AUTORIDAD INVESTIGADORA considera que existen estrategias implementadas por GRUMA que forman parte integral de la barrera estructural identificada previamente, que blindan su posición y su relación comercial con los IMyT, como la entrega de maquinaria y equipo en comodato o arrendamiento a los IMyT, financiamiento, promociones y artículos de proveedor que crean altos costos de cambio que afectan la capacidad de otras HARINERAS para crecer. Dichas estrategias, emprendidas como resultado del alto poder de GRUMA, contribuyen a la falta de condiciones de competencia en los MERCADOS RELEVANTES.

En conclusión, la AUTORIDAD INVESTIGADORA considera que la alta concentración horizontal que ha permanecido a lo largo de los años, con GRUMA manteniendo una posición dominante en todos los MERCADOS RELEVANTES, apoyada por estrategias comerciales que derivan de esta estructura, constituye una barrera estructural que impide una competencia efectiva en los MERCADOS RELEVANTES.

Por ello, se ordenan las siguientes medidas correctivas:

Medida Correctiva Uno. Se ordena la desincorporación de los activos de GRUMA(10) consistentes en **una planta** de producción de harina de maíz nixtamalizada en cada uno de los siguientes MERCADOS RELEVANTES: MRG-01, MRG-02, MRG-03, MRG-04 y MRG-07, bajo el alcance y términos especificados en la sección 5.5 del DICTAMEN PRELIMINAR. El análisis que realizó la AUTORIDAD INVESTIGADORA para la determinación de las plantas a desincorporar se presenta en la sección 5.6.5 del DICTAMEN PRELIMINAR.

Lo anterior, de conformidad con el siguiente cronograma de implementación:

| Actividades de la Medida Correctiva Uno | Plazo de implementación | Seguimiento de la medida |
|---|---|---|
| Nombramiento del Auditor Independiente | Se ordena a GRUMA que nombre al Auditor Independiente en un plazo de tres meses, contados a partir del día hábil siguiente a aquel en que surta efectos la notificación de la resolución que emita el Pleno de esta COMISIÓN. | El Auditor Independiente deberá reportar mensualmente a la COMISIÓN sobre el desarrollo del plan de desincorporación hasta que se realice la desinversión en su totalidad. |
| Presentación del Plan de Desinversión detallado | Se ordena a GRUMA que presente este plan en el plazo de seis meses, contados a partir del día hábil siguiente a aquel en que surta efectos la notificación de la resolución que emita el Pleno de esta COMISIÓN. | El Plan de Desinversión deberá contar con el visto bueno del Auditor Independiente. GRUMA deberá presentar informes mensuales sobre el avance en la elaboración del plan de desinversión. |
| Inicio del proceso de venta de las plantas seleccionadas | Se ordena a GRUMA que inicie este proceso inmediatamente después de la aprobación del Plan de Desinversión por parte del Pleno de la COMISIÓN. | GRUMA deberá presentar informes mensuales sobre el avance del proceso de venta, incluyendo las negociaciones en curso. |
| Conclusión de la venta de las plantas seleccionadas | Se ordena a GRUMA que concluya la venta de las plantas en un plazo no mayor a dos años, contados a partir de que surta efectos la notificación de la resolución que emita el Pleno de esta COMISIÓN. Este plazo podrá prorrogarse en casos debidamente justificados ante la COMISIÓN. | GRUMA deberá presentar declaraciones bajo protesta de decir verdad cada treinta días calendario sobre el cumplimiento y las formas de cumplimiento de la desinversión. |
| Presentación de un informe de cumplimiento elaborado por un Auditor Independiente | Se ordena a GRUMA que presente este informe en el plazo de un mes, contado a partir de la conclusión de la venta de todas las plantas seleccionadas. | La COMISIÓN revisará el informe y podrá solicitar información adicional o aclaraciones si lo considera necesario. |

Medida Correctiva Dos. A fin de promover la contestabilidad en el mercado, reducir los altos costos de cambio y dar viabilidad a los negocios transferidos, se ordena a GRUMA(11) la eliminación de varias de sus estrategias comerciales que dificultan la migración de clientes, en específico: compromisos de compra mínima, compromisos de compra exclusiva, la desvinculación del pago de deudas a cambio de la compra de harina, la prohibición de cláusulas de inspección y la implementación de mecanismos de transparencia y supervisión regulatoria, en cualquiera de los contratos con clientes IMyT,

incluyendo contratos de arrendamiento, comodato y políticas de descuentos, según lo detallado en las secciones 5.6.6, 5.6.7 y 5.6.8 del DICTAMEN PRELIMINAR.

Lo anterior, de conformidad con el siguiente cronograma de implementación:

| Actividades de la Medida correctiva dos | Plazo de implementación | Seguimiento de la medida |
|---|--|--|
| Presentación de un formato estándar de <i>adendum</i> a los acuerdos verbales o escritos entre GRUMA y los IMyT, por los cuales GRUMA les otorgue un tipo de apoyo (maquinaria o financiamiento), conforme a las modificaciones señaladas. | Se ordena a GRUMA que implemente las actividades relacionadas con la Medida Correctiva Dos en el plazo de tres meses, contados a partir del día hábil siguiente a aquel en que surta efectos la notificación de la resolución que emita el Pleno de esta COMISIÓN, en el EXPEDIENTE. | Durante la revisión de los formatos estándar del <i>adendum</i> y contratos, GRUMA deberá coadyuvar con el Pleno de la COMISIÓN en lo que este le solicite. |
| Presentación de un formato estándar de los contratos, conforme a las modificaciones señaladas. | | |
| Publicación de los formatos de <i>adendum</i> y formatos de contratos en su página de internet https://www.gruma.com/ . | Se ordena a GRUMA implementar esta actividad relacionada con la Medida Correctiva dos en el plazo de diez días, contados a partir del día hábil siguiente a aquel en que el Pleno de esta COMISIÓN haya aprobado los formatos estándar de los contratos, así como de los <i>adendums</i> . | Presentar por el tiempo que determine el Pleno de la COMISIÓN un reporte sobre que los contratos se mantienen visibles en su página de internet, acompañado del testimonio notarial o copia certificada que lo acredite. |
| Informar a sus clientes IMyT (actuales y potenciales) sobre: las modificaciones a los contratos, los números telefónicos indicados para quejas (tanto de la COMISIÓN como interno), que los contratos se encuentran publicados en su sitio web y que se les pueden entregar impresos los formatos de contratos y <i>adendum</i> . | Se ordena a GRUMA implementar esta actividad relacionada con la Medida Correctiva Dos en el plazo de tres meses, contados a partir del día hábil siguiente a aquel en que el Pleno de esta COMISIÓN haya aprobado los formatos estándar de los contratos y <i>adendums</i> . | <p>Clientes IMyT actuales: Presentar un reporte mediante el cual se confirme que la totalidad de sus clientes IMyT sujetos a contratos han sido informados sobre los ajustes a los mismos derivados de la resolución emitida por el Pleno de la COMISIÓN dentro del EXPEDIENTE, así como de los demás aspectos señalados.</p> <p>Adicionalmente, en dicho reporte deberá indicar los medios por los cuales informó a sus clientes IMyT (personalmente, vía telefónica, por correo electrónico, mediante la entrega de circulares impresas, otro -especifique).</p> <p>Potenciales clientes IMyT: Presentar una carta en la que se asuma el compromiso de GRUMA de informar a los potenciales clientes IMyT sobre los ajustes a los contratos derivados de la resolución emitida por el Pleno de la COMISIÓN dentro del EXPEDIENTE, así como de los demás aspectos señalados.</p> |
| Presentar un reporte a la COMISIÓN de las llamadas recibidas y la atención proporcionada, relacionadas con quejas, dudas o inquietudes de los IMyT sobre los contratos o <i>adendums</i> . (la referencia al número de llamadas deberá hacerse bajo protesta de decir verdad). | | |
| Presentar un reporte semestral en el cual se señale el número de contratos y <i>adendums</i> celebrados con los IMyT, bajo protesta de decir verdad, que fueron | Se ordena a GRUMA implementar esta actividad relacionada con la Medida Correctiva dos en el plazo de seis meses, contados a partir del día hábil | La presentación de los reportes será semestral, por el tiempo que establezca el Pleno de la COMISIÓN. |

| | | |
|---|---|---|
| celebrados de conformidad con los formatos aprobados por el Pleno de la COMISIÓN. (la referencia al número de contratos y <i>adendums</i> también deberá hacerse bajo protesta de decir verdad). | siguiente a aquel en que el Pleno de esta COMISIÓN haya aprobado los formatos estándar de los contratos, así como de los <i>adendums</i> . | |
| Presentar un reporte por el que informe a sus clientes IMyT, que serán traspasados al Adquirente, que quedan liberados de toda relación contractual con GRUMA, derivado de la resolución emitida por el Pleno de la COMISIÓN dentro del EXPEDIENTE. A dicho reporte deberá acompañar la circular, escrito o formato impreso por el que les informó. | Se ordena a GRUMA que implemente las actividades relacionadas con las Medidas Correctivas Uno y Dos en un plazo de dos meses, contado a partir de la conclusión de la venta de todas las plantas indicadas. | Dentro del reporte que presente deberá indicar qué clientes son abastecidos por qué planta. Así como la leyenda que, bajo protesta de decir verdad, la totalidad de sus clientes IMyT que serán transferidos son los mencionados en el reporte. |

Finalmente, se acuerda lo siguiente:

PRIMERO. Esta AUTORIDAD INVESTIGADORA concluye que hay elementos para determinar preliminarmente que no existen condiciones de competencia efectiva en los MERCADOS RELEVANTES de producción, comercialización y distribución de harina de maíz blanca y azul a granel dirigida para la elaboración comercial de tortillas de harina de maíz con una dimensión geográfica regional, así como la existencia de una barrera a la competencia y libre concurrencia que genera restricciones al funcionamiento eficiente de dichos mercados, por lo que se proponen medidas correctivas para eliminar la barrera a la competencia identificada en el presente DICTAMEN PRELIMINAR.

SEGUNDO. Notifíquese personalmente a Gruma, S.A.B. de C.V. el presente DICTAMEN PRELIMINAR que propone diversas medidas correctivas para eliminar la barrera a la competencia identificada por esta AUTORIDAD INVESTIGADORA, que genera restricciones al funcionamiento eficiente de los MERCADOS RELEVANTES de producción, comercialización y distribución de harina de maíz blanca y azul a granel dirigida para la elaboración comercial de tortillas de harina de maíz con una dimensión geográfica regional. Lo anterior, en términos de los artículos 94 fracción III, tercer párrafo, de la LFCE; 163 fracción I, y 164, fracción XI, de las DISPOSICIONES.

TERCERO. Notifíquese, mediante publicación en el DOF, el extracto de los datos relevantes del presente DICTAMEN PRELIMINAR, a los AGENTES ECONÓMICOS que pudieran verse afectados por las medidas correctivas propuestas, entre otros, a Grupo Industrial Maseca, S.A. de C.V.; Molinos Azteca, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Chiapas, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Chalco, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Veracruz, S.A. de C.V.; Harinera de Maíz de Jalisco, S.A. de C.V.; Harinera de Maíz de Mexicali, S.A. de C.V.; Harinera de Veracruz, S.A. de C.V.; Harinera de Yucatán, S.A. de C.V.; Agroindustrias Integradas del Norte, S.A. de C.V. y Compañía Nacional Almacenadora, S.A. de C.V. Asimismo, publíquese la versión pública del presente DICTAMEN PRELIMINAR en el sitio de Internet de la COMISIÓN, para que los AGENTES ECONÓMICOS que demuestren tener interés jurídico en el procedimiento tramitado en el EXPEDIENTE, puedan manifestar lo que a su derecho convenga y ofrezcan los medios de convicción que estimen pertinentes. Lo anterior, en términos de los artículos 94, fracciones III, tercer párrafo, y IV de la LFCE; así como 163, fracción V, de las DISPOSICIONES.

CUARTO. Remítase el EXPEDIENTE a la Secretaría Técnica de la COMISIÓN para que, una vez notificado el presente DICTAMEN PRELIMINAR, tramite el procedimiento establecido en el artículo 94 de la LFCE, de conformidad con los artículos 18 y 20, fracción VII del ESTATUTO.

Así lo acordó y firma el titular de la Autoridad Investigadora, **José Manuel Haro Zepeda**. - Rubrica".

1 Publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el veintitrés de mayo de dos mil catorce, cuya última reforma aplicable a la investigación al rubro citada es la publicada en el DOF el veinte de mayo de dos mil veintiuno.

2 Publicadas en el DOF el diez de noviembre de dos mil catorce, cuyas últimas modificaciones aplicables a la investigación radicada en el Expediente son las publicadas en el DOF el cuatro de marzo de dos mil veinte y el veintiuno de febrero de dos mil veinticuatro, esta última en lo que corresponda.

3 Publicado en el DOF el ocho de julio de dos mil catorce.

4 GIE conformado por las siguientes sociedades relacionadas: i) Gruma, S.A.B. de C.V.; ii) Grupo Industrial Maseca, S.A. de C.V. (Gimsa); iii) Molinos Azteca, S.A. de C.V.; iv) Molinos Azteca de Chiapas, S.A. de C.V.; v) Molinos Azteca de Chalco, S.A. de C.V.; vi) Molinos Azteca de Veracruz, S.A. de C.V.; vii) Harinera de Maíz de Jalisco, S.A. de C.V.; viii) Harinera de Maíz de Mexicali, S.A. de C.V.; ix) Harinera de Veracruz, S.A. de C.V.; x) Harinera de Yucatán, S.A. de C.V.; xi) Agroindustrias Integradas del Norte, S.A. de C.V.; xii) Mission Foods México, S. de R.L. de C.V.; xiii) Grumeporg, S.A. de C.V.; xiv) Investigación Técnica Avanzada, S.A. de C.V.; xv) Tecno Maíz S.A. de C.V.; y xvi) Compañía Nacional Almacenadora, S.A. de C.V.

5 El GIE Minsa está conformado por Campofino, S.A. de C.V., Almacenadora Mercader, S.A., Minsa Comercial, S.A. de C.V. y Minsa, S.A. de C.V.

6 Comercializadora Mayorista del Golfo, S.A de C.V.

7 Harinera Panamericana, S.A. de C.V.

8 Maximasa del Centro S.A.P.I. de C.V.

9 Estimaciones propias basada en la sección 4.1 del Dictamen Preliminar.

10 Gruma, S.A.B. de C.V., como controlador último del GIE Gruma, así como sus subsidiarias directas e indirectas, deberán implementar todas las acciones necesarias para dar cumplimiento a las medidas correctivas señaladas. Las subsidiarias directas e indirectas de Gruma, S.A.B. de C.V. y que resultarían obligadas con esta medida son, al menos, las siguientes: Grupo Industrial Maseca, S.A. de C.V.; Molinos Azteca, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Chiapas, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Chalco, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Veracruz, S.A. de C.V.; Harinera de Maíz de Jalisco, S.A. de C.V.; Harinera de Maíz de Mexicali, S.A. de C.V.; Harinera de Veracruz, S.A. de C.V.; Harinera de Yucatán, S.A. de C.V.; Agroindustrias Integradas del Norte, S.A. de C.V. y Compañía Nacional Almacenadora, S.A. de C.V.

11 Gruma, S.A.B. de C.V., como controlador último del GIE Gruma, así como sus subsidiarias directas e indirectas, deberán implementar todas las acciones necesarias para dar cumplimiento a las medidas correctivas señaladas. Las subsidiarias directas e indirectas de Gruma, S.A.B. de C.V. y que resultarían obligadas con esta medida son, al menos, las siguientes: Grupo Industrial Maseca, S.A. de C.V.; Molinos Azteca, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Chiapas, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Chalco, S.A. de C.V.; Molinos Azteca de Veracruz, S.A. de C.V.; Harinera de Maíz de Jalisco, S.A. de C.V.; Harinera de Maíz de Mexicali, S.A. de C.V.; Harinera de Veracruz, S.A. de C.V.; Harinera de Yucatán, S.A. de C.V.; Agroindustrias Integradas del Norte, S.A. de C.V. y Compañía Nacional Almacenadora, S.A. de C.V.