



VERSIÓN PÚBLICA

Unidad administrativa que elabora:
Dirección General de Concentraciones

Descripción del documento:

Versión pública de la resolución del expediente CNT-069-2017

Tipo de información que contiene y fundamento legal:

Información confidencial

La información testada con la letra "A", es **confidencial** en los términos de los Artículos 3, fracción IX, 124 y 125 de la *Ley Federal de Competencia Económica*, toda vez que se trata de datos personales cuya difusión requiere el consentimiento de su titular.

La información testada con la letra "B", es **confidencial** en términos de los Artículos 3, fracción IX, 124 y 125 de la *Ley Federal de Competencia Económica*, ya que fue entregada con ese carácter a la Comisión y se trata de información que puede causar un daño o perjuicio en la posición competitiva de su titular.

Páginas que contienen información confidencial: 1, 2; 6 a 22; 25 a 75; 77 a 97.



Ciudad de México, a treinta de noviembre de dos mil dos mil diecisiete.- Visto el expediente administrativo al rubro citado, el Pleno de esta Comisión Federal de Competencia Económica ("Comisión" o "COFECE"), en sesión ordinaria celebrada el mismo día, con fundamento en los artículos 28, párrafos décimo cuarto y vigésimo, fracciones I y VI, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 1, 2, 4, 10, 12, fracciones I, X y XXX, 58, 59, 61, 63, 64, 86, fracción II, 87 y 90, fracción V y 91, de la Ley Federal de Competencia Económica ("LFCE");¹ 1, 5, 6, 7, 8, 14, 16 y 30 de las Disposiciones Regulatorias de la Ley Federal de Competencia Económica ("DRLFCE" o "Disposiciones Regulatorias");² 1, 4, fracción I, y 5, fracciones I, VI, XXI y XXXIX, del Estatuto Orgánico de la Comisión Federal de Competencia Económica ("Estatuto"),³ resolvió de acuerdo a los antecedentes y consideraciones de derecho que a continuación se expresan.

GLOSARIO

- **América del Norte:** Canadá, Estados Unidos y México.
- **A**
- **CM:** Conductores Monterrey, S.A. de C.V.
- **Comisión o COFECE:** Comisión Federal de Competencia Económica.
- **CPEUM:** Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- **EUA:** Estados Unidos de América.
- **JV:** *Joint Venture* o vehículo de coinversión.
- **Magnekon:** Magnekon, S.A. de C.V.
- **A**
- **A**
- **Rea:** Rea Magnet Wire Company, Inc.
- **Rea Holdings:** Rea Magnet Wire Holdings de México, S. de R.L. de C.V.
- **Rea Trading:** Rea Magnet Wire Trading Company de México, S. de R.L. de C.V.
- **A**
- **A**
- **A**
- **TLCAN:** Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

¹ Publicada en el Diario Oficial de la Federación ("DOF") el veintitrés de mayo de dos mil catorce, modificada mediante Decreto publicado en el mismo medio informativo el veintisiete de enero de dos mil diecisiete.

² Publicadas en el DOF el diez de noviembre de dos mil catorce, y reformadas mediante Decreto Publicado en el medio de difusión referido el cinco de febrero de dos mil dieciséis.

³ Publicado en el DOF el ocho de julio de dos mil catorce y su modificación publicada en el mismo medio oficial el veintisiete de octubre de dos mil diecisiete.



- **A**
- **Viakable:** Viakable, S.A. de C.V.
- **A**
- **Xignux:** Xignux, S.A. de C.V.
- **Xignux Automotriz:** Xignux Automotriz, S.A. de C.V.

I. ANTECEDENTES

Primero. El dieciséis de junio de dos mil diecisiete, Rea, Rea Holdings, Rea Trading, Xignux, Viakable, Magnekon, CM y Xignux Automotriz (los “notificantes” o las “Partes”) notificaron una concentración en términos del artículo 90 de la LFCE.

Segundo. De conformidad con el numeral Séptimo del acuerdo de veintiséis de junio de dos mil diecisiete, y en cumplimiento a la fracción VII, inciso b, del artículo 90 de la LFCE, esta Comisión emitió el Acuerdo de Recepción a Trámite a partir del dieciséis de junio del mismo año. El acuerdo se notificó por lista el veintisiete de junio de dos mil diecisiete.

Tercero. El veintinueve de junio de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes presentó información adicional para coadyuvar con el análisis de la operación.

Cuarto. Mediante oficio DGC-CFCE-2017-069 de treinta de junio de dos mil diecisiete (el “Oficio”), que se notificó personalmente el cuatro de julio del mismo año, se requirió a las Partes información adicional conforme a lo señalado por el artículo 90, fracción III, primero y segundo párrafos, de la LFCE.

Quinto. Por acuerdo de seis de julio de dos mil diecisiete, el Director General de Concentraciones de esta Comisión ordenó la integración, al expediente CNT-069-2017, de copias certificadas de constancias del expediente CNT-126-2016, en el que se encuentra radicada una operación notificada por Rea, Rea Holdings, Rea Trading, Xignux, Viakable, Magnekon y Xignux Automotriz, con información relevante para el análisis de la operación notificada por las Partes. El referido acuerdo fue notificado mediante publicación en lista el diez de julio de dos mil diecisiete.

Sexto. El ocho de agosto de dos mil diecisiete, el apoderado legal de Rea autorizó a diversas personas en términos del segundo párrafo del artículo 111 de la LFCE.

Séptimo. El nueve de agosto de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes presentó parte de la información y documentación solicitadas mediante el Oficio. Asimismo, solicitó una prórroga por el plazo de quince días hábiles para poder proporcionar información faltante del requerimiento contenido en el Oficio.

Octavo. El diez de agosto de dos mil diecisiete, persona autorizada por Xignux en términos del segundo párrafo del artículo 111 de la LFCE, presentó la información faltante del requerimiento contenido en el Oficio.

Noveno. Por acuerdo de quince de agosto de dos mil diecisiete, notificado por lista el dieciséis de agosto del mismo año, se tuvo por desahogado el requerimiento hecho mediante el Oficio.



Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017

Décimo. Mediante acuerdo de veintitrés de octubre de dos mil diecisiete, notificado personalmente el veintiséis de octubre del mismo año, se amplió el plazo de sesenta días hábiles para resolver la concentración, por cuarenta días hábiles adicionales, contados a partir del día hábil siguiente al tres de noviembre de dos mil diecisiete.

Décimo Primero. Con fundamento en los artículos 90, fracción V, segundo párrafo de la LFCE, 21, fracción I de las DRLFCE y 20, fracciones VI y LVI del Estatuto, mediante acuerdo de veintiséis de octubre de dos mil diecisiete, notificado personalmente el veintisiete de octubre del mismo año, el Secretario Técnico de esta Comisión citó a entrevista a las Partes, el treinta y uno de octubre de dos mil diecisiete, a las once horas, en las oficinas de la Comisión a efecto de comunicarles los posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia que presenta la operación.

Décimo Segundo. El treinta y uno de octubre de dos mil diecisiete, a la hora acordada, se presentó en las oficinas de esta Comisión el representante común de las Partes, en virtud de lo ordenado mediante el acuerdo señalado en el numeral inmediato anterior. El Secretario Técnico comunicó a las Partes, por conducto del representante común, que la operación presenta posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia. Lo anterior de conformidad con el artículo 90, fracción V, segundo párrafo y penúltimo y último párrafos, 91 de la LFCE; artículo 21, fracciones I, párrafo segundo, y II de las DRLFCE y artículos 4, fracción IV, 18, 19, primer párrafo, 20, fracciones II y VI, del Estatuto. En el acta levantada al efecto⁴ se asentó que todas las preguntas, dudas y cuestiones planteadas por la persona autorizada fueron atendidas de conformidad, y que él mismo fue conocedor de los posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia derivados de la operación notificada. Lo anterior, de conformidad con el artículo 90, fracción V de la LFCE.

Décimo Tercero. El catorce de noviembre de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes manifestó diversos argumentos contra los riesgos a la competencia comunicados por la Secretaría Técnica de la Comisión a los notificantes, haciendo referencia a la información que ya obra en el expediente y proporcionando información adicional de soporte.

Décimo Cuarto. El quince de noviembre de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes solicitó, respecto del documento presentado el catorce de noviembre de dos mil diecisiete, el análisis cuidadoso de dicho escrito y sus anexos, y que dicho análisis se integre al dictamen que se presenta para el estudio del Pleno de la Comisión.

Décimo Quinto. El veintiuno de noviembre de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes presentó una propuesta de condiciones con el propósito de evitar que como resultado de la concentración se disminuya, dañe o se impida el proceso de competencia y libre concurrencia y atender los posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia comunicados por el Secretario Técnico de esta Comisión a las Partes.

Décimo Sexto. El veintiuno de noviembre de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes presentó información complementaria para el análisis de la operación.

⁴ Fuente: folios 6398 y 6399 del expediente en el que se actúa ("Expediente").

Décimo Séptimo. Por acuerdo de veintidós de noviembre de dos mil diecisiete se tuvieron por presentados los escritos de catorce y quince de noviembre de dos mil diecisiete, así como por hechas sus manifestaciones. Dicho acuerdo se publicó en lista al día siguiente.

Décimo Octavo. Por acuerdo de veintitrés de noviembre de dos mil diecisiete se tuvo por presentado el escrito de veintiuno de noviembre de dos mil diecisiete y tuvieron por hechas sus manifestaciones. Dicho acuerdo fue publicado en lista el mismo día.

II. CONSIDERACIONES DE DERECHO

Primera. El artículo 28 de la CPEUM establece que el Estado Mexicano cuenta con la: “(...) *Comisión Federal de Competencia Económica, (...) órgano autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que tendrá por objeto garantizar la libre competencia y concurrencia, así como prevenir, investigar y combatir los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, en los términos que establecen esta Constitución y las leyes (...)*”.

El artículo 1 de la LFCE señala que esa norma es reglamentaria del artículo 28 de la CPEUM en materia de libre concurrencia, competencia económica, monopolios, prácticas monopólicas y concentraciones, es de orden público e interés social, aplicable a todas las áreas de la actividad económica y de observancia general en toda la República.

En el mismo sentido, el artículo 2 de la LFCE dispone que ese ordenamiento tiene por objeto promover, proteger y garantizar la libre concurrencia y la competencia económica, así como prevenir, investigar, combatir, perseguir con eficacia, castigar severamente y eliminar los monopolios, las prácticas monopólicas, las concentraciones ilícitas, las barreras a la libre concurrencia y la competencia económica, y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados.

El artículo 4 de la LFCE señala que están sujetos a esa Ley todos los agentes económicos, es decir, las personas físicas o morales, con o sin fines de lucro, dependencias y entidades de la administración pública federal, estatal o municipal, asociaciones, cámaras empresariales, agrupaciones de profesionistas, fideicomisos o cualquier otra forma de participación en la actividad económica.

El artículo 61 de la LFCE señala que: “(...) *se entiende por concentración la fusión, adquisición del control o cualquier acto por virtud del cual se unan sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos o activos en general que se realice entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos (...)*”. Asimismo, señala que la Comisión no autorizará o en su caso investigará y sancionará aquellas concentraciones cuyo objeto o efecto sea “(...) *disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia (...)*” respecto de bienes o servicios iguales, similares o sustancialmente relacionados.

Así, el artículo 62 de la LFCE señala que se consideran ilícitas aquellas concentraciones que tengan por objeto o efecto “(...) *obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia o la competencia económica*”. Al respecto, el artículo 64 de la LFCE establece como indicios de una concentración ilícita, que: “(...) *I. Confiera o pueda conferir al fusionante, al adquirente o Agente Económico resultante de la concentración, poder sustancial en los términos de esta Ley, o incremento o pueda incrementar dicho poder sustancial, con lo cual se pueda obstaculizar, disminuir, dañar o*

impedir la libre concurrencia y la competencia económica; II. Tenga o pueda tener por objeto o efecto establecer barreras a la entrada, impedir a terceros el acceso al mercado relevante, a mercados relacionados o a insumos esenciales, o desplazar a otros Agentes Económicos; o III. Tenga por objeto o efecto facilitar sustancialmente a los participantes en dicha concentración el ejercicio de conductas prohibidas por esta Ley, y particularmente, de las prácticas monopólicas.”

El análisis de concentraciones ordenado por la LFCE tiene un carácter preventivo, es por ello que previo a la realización de una concentración, se requiere de la autorización de la Comisión en aquellos casos que actualizan los supuestos del artículo 86 de dicho ordenamiento. La H. Suprema Corte de Justicia de la Nación reconoció las facultades preventivas concedidas por la LFCE al establecer:

“Por otra parte, tampoco es exacto que la ley sancione las concentraciones cuando el riesgo para la libre concurrencia o la competencia sea potencial, no real, pues el análisis detallado de los textos legales transcritos revela que las concentraciones se declaran prohibidas siempre que confieran a las Partes un poder real sobre el mercado que les permita dañar, disminuir o impedir aquéllas [la libre concurrencia o la competencia].

Basta que esas operaciones confieran el poder de influir sobre el mercado con infracción a las reglas de la libre concurrencia, para que deba estimarse que la conducta queda comprendida en la hipótesis prevista en la parte final del artículo 28 constitucional en donde se establece que la ley castigará: “todo acuerdo, procedimiento o combinación de los productores, industriales, comerciantes o empresarios de servicios, que de cualquier manera hagan, para evitar la libre concurrencia o la competencia entre sí y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados y, en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social”, sobre todo si se advierte que el propósito del Constituyente ha sido combatir, no sólo en vía represiva, sino también preventiva, las conductas que pongan en peligro la integridad de los bienes jurídicos que tutela, con prescindencia de que los efectos lesivos sobre el mercado se actualicen en cada caso concreto, pues esperar a que ello ocurriera significaría permitir que las conductas anticompetitivas produjeran consecuencias de grave perjuicio para la sociedad.”⁵ [Énfasis añadido].

En el mismo sentido, el Primer Tribunal Colegiado de Circuito en Materia Administrativa Especializado en Competencia Económica, Radiodifusión y Telecomunicaciones, con residencia en el Distrito Federal (ahora Ciudad de México) y jurisdicción en toda la República ha sostenido la tesis I.1o.A.E.83 A (10a.) que se transcribe a continuación:

“COMPETENCIA ECONÓMICA. EN TÉRMINOS DE LA LEY FEDERAL RELATIVA ABROGADA, LAS CONCENTRACIONES REQUIEREN DE UN ANÁLISIS EX ANTE PARA SU AUTORIZACIÓN. La política regulatoria en materia de competencia económica se caracteriza por ser el conjunto de actuaciones públicas tendentes a la observancia y seguimiento del sector, a la supervisión de las empresas reguladas, a la adjudicación de derechos y la concreción de sus obligaciones, a la inspección de la actividad, así como a la

⁵ Resolución del Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación de quince de mayo de dos mil, emitida en el amparo en revisión 2617/96, promovido por la empresa Grupo Warner Lambert, S.A. de C.V.

resolución de conflictos, entre otros aspectos. Así, la concentración de agentes económicos se encuentra regida por disposiciones de naturaleza económica-regulatoria, en la medida en que su realización está condicionada a la autorización (sanción) que emita la administración pública, a partir del análisis de diversos elementos, como son el poder que los involucrados ejerzan en el mercado relevante, el grado de concentración y sus efectos, la participación de otros agentes económicos, la eficiencia del mercado, así como otros criterios e instrumentos analíticos previstos en las disposiciones regulatorias y en otros criterios técnicos. De acuerdo con lo anterior, el análisis para la autorización de concentraciones en términos de la Ley Federal de Competencia Económica abrogada, requiere de un componente económico cuya metodología se basa en un análisis ex ante, el cual considera las consecuencias dinámicas que las decisiones actuales generarán en la actividad futura de los agentes económicos en el mercado de que se trate, a diferencia del tradicional análisis legal dirigido a la solución de controversias, el cual parte de una perspectiva ex post, en la cual la decisión judicial de casos atiende a eventos pasados”.⁶

Por ende, la Comisión tiene a su cargo la prevención de concentraciones cuyo objeto o efecto sea disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia. Asimismo, está facultada para impugnar y sancionar aquellas concentraciones y actos jurídicos derivados de éstas, cuyo objeto o efecto sea disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia, en la producción, distribución y comercialización de bienes y servicios en la República Mexicana.

Segunda. Para el análisis de la concentración notificada, en la presente resolución la Comisión define el mercado relevante de conformidad con el artículo 58 de la LFCE, así como con el artículo 5 de las DRLFCE, esto es partiendo de la base de los productos o servicios que ofrecen los agentes económicos involucrados, identificando los posibles sustitutos, costos de distribución y de sus insumos, los costos y probabilidades de que los usuarios acudan a otros mercados y las restricciones económicas y normativas que limiten el acceso de usuarios a fuentes de abasto alternativas. Igualmente determina la dimensión geográfica de tal mercado. Posteriormente, esta Comisión evalúa la participación de los agentes involucrados en la operación en el mercado relevante, la existencia de barreras a la entrada, la existencia y poder de sus competidores, la posibilidad del acceso a fuentes de insumos, así como su comportamiento reciente, a fin de determinar si tienen poder sustancial en los mercados relevantes. Asimismo, se analizan los efectos que la concentración generaría en el mercado relevante, así como en otros mercados y agentes económicos relacionados y los argumentos de eficiencia presentados por las Partes.

Tercera. La operación notificada consiste en la creación de coinversión (JV) entre Rea y Viakable, una subsidiaria de Xignux, mediante el cual concentrarán sus negocios de fabricación de alambre magneto ubicados en EUA y México.⁷

⁶ Época: Décima Época. Registro: 2010173. Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito. Tipo de Tesis: Aislada. Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, Libro 23, Octubre de 2015, Tomo IV, Materia(s): Administrativa, Página: 3830. Amparo en revisión 73/2015. Corporativo Vasco de Quiroga, S.A. de C.V. 9 de julio de 2015. Unanimidad de votos. Ponente: Patricio González-Loyola Pérez. Secretario: Mario Jiménez Jiménez.

⁷ Las Partes esperan que el JV se constituya como

B

B

B

Rea transferirá al JV

B

B

B

B

Por esta aportación adquirirá aproximadamente el

B

de la participación accionaria del JV con Viakable.⁸

Por su parte, Viakable transferirá

B

B

de una participación accionaria de aproximadamente el

B

a cambio
del JV con

Rea.⁹ Los promoventes informaron que en América del Norte las Partes

B

B

¹⁰

La operación incluye una cláusula de no competencia de tipo convenio entre accionistas.

El artículo 86 de la LFCE señala:

“Artículo 86. Las siguientes concentraciones deberán ser autorizadas por la Comisión antes de que se lleven a cabo:

I. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen, independientemente del lugar de su celebración, importen en el territorio nacional, directa o indirectamente, un monto superior al equivalente a dieciocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal;

II. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen, impliquen la acumulación del treinta y cinco por ciento o más de los activos o acciones de un Agente Económico, cuyas ventas anuales originadas en el territorio nacional o activos en el territorio nacional importen más del equivalente a dieciocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal, o

III. Cuando el acto o sucesión de actos que les den origen impliquen una acumulación en el territorio nacional de activos o capital social superior al equivalente a ocho millones cuatrocientas mil veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal y en la concentración participen dos o más Agentes Económicos cuyas ventas anuales originadas en el territorio nacional o activos en el territorio nacional conjunta o separadamente, importen más de cuarenta y ocho millones de veces el salario mínimo general diario vigente para el Distrito Federal.

(...)

Los Agentes Económicos involucrados que no se encuentren en los supuestos establecidos en las fracciones I, II y III de este artículo podrán notificarla voluntariamente a la Comisión.”

⁸ Fuente: folios 1133, 1134, 1336 y 1337 del Expediente.

⁹ Respecto de la aportación de Viakable al JV, de conformidad con el contrato de aportación, el terreno y las construcciones relacionadas con la Planta No.1, la Planta No.3, y Kemek no se consideran parte del JV. Fuente: folio 1337 del Expediente.

¹⁰ Fuente: folio 1133 del Expediente.



La operación actualiza la fracción II del artículo 86 de la LFCE, toda vez que implica la acumulación en territorio nacional [REDACTED] del capital social de Magnekon, y este agente económico cuenta con activos en México por [REDACTED] millones de pesos,¹¹ cantidad superior a dieciocho millones de veces la Unidad de Medida y actualización (UMA) (equivalentes a \$1,358.82 millones de pesos).

Por su parte, el artículo 87 de la LFCE dispone:

"Artículo 87. Los Agentes Económicos deben obtener la autorización para realizar la concentración a que se refiere el artículo anterior antes de que suceda cualquiera de los siguientes supuestos:

I. El acto jurídico se perfeccione de conformidad con la legislación aplicable o, en su caso, se cumpla la condición suspensiva a la que esté sujeto dicho acto;

II. Se adquiera o se ejerza directa o indirectamente el control de hecho o de derecho sobre otro Agente Económico, o se adquieran de hecho o de derecho activos, participación en fideicomisos, partes sociales o acciones de otro Agente Económico;

III. Se lleve al cabo la firma de un convenio de fusión entre los Agentes Económicos involucrados, o

IV. Tratándose de una sucesión de actos, se perfeccione el último de ellos, por virtud del cual se rebasen los montos establecidos en el artículo anterior.

Las concentraciones derivadas de actos jurídicos realizados en el extranjero, deberán notificarse antes de que surtan efectos jurídicos o materiales en territorio nacional."

La operación notificada cumple con los supuestos establecidos en el artículo 87 de la LFCE, toda vez que el acto jurídico aún no se perfecciona y el cierre de la transacción se encuentra sujeto a la autorización de la Comisión.

Cuarta. Rea es una sociedad estadounidense que se dedica a la producción de alambre magneto y alambres no ferrosos. Entre los productos que fabrica se encuentran alambres de cobre y aluminio, tanto desnudos como aislados, así como alambres electromagnéticos. Rea es propietaria de [REDACTED] plantas para fabricación de alambre magneto, de las cuales [REDACTED] se ubican en EUA y [REDACTED] en México. Adicionalmente, en EUA, Rea participa [REDACTED] [REDACTED] así como en una [REDACTED] [REDACTED] ¹² En China, participa en [REDACTED] [REDACTED] para la producción de alambre magneto.¹⁴

¹¹ Fuente: folio 863 del Expediente.

¹² Rea tiene una participación accionaria [REDACTED] [REDACTED] Fuente: folios 1129 y 3700 del Expediente.

¹³ En dos mil trece, Rea formó un JV con [REDACTED] [REDACTED] en el cual tiene una participación accionaria del [REDACTED] [REDACTED] Fuente: folios 1129 y 3700 del Expediente.

¹⁴ En cada uno de los [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] Fuente: folios 1129, 3712 y 3714 del Expediente.



Rea Trading es una sociedad mexicana que

B

B

Rea Holdings es una sociedad mexicana que

B

Xignux es una sociedad mexicana con sede en Monterrey, Nuevo León, integrada por cuatro divisiones de negocio: cables y conductores eléctricos, transformadores, infraestructura, y alimentos. Estas divisiones realizan, de manera respectiva, operaciones relacionadas con: i) la producción de cables de cobre y aluminio para la transmisión y distribución de energía eléctrica; ii) el diseño, fabricación e instalación de transformadores eléctricos tipo poste, pedestal, subestación y de potencia, así como de aislantes de cerámica para aplicaciones eléctricas; iii) servicios de ingeniería, construcción y mantenimiento de instalaciones eléctricas e industriales, y para infraestructura de los sectores de petróleo y gas; y iv) la producción y distribución de carnes frías y botanas. A través de sus subsidiarias, Xignux tiene operaciones en Brasil, Colombia, EUA, India y México.¹⁶

Viakable es la sociedad que controla la división de cables y conductores eléctricos de Xignux. Adicionalmente a sus subsidiarias con operaciones en México, Viakable controla B entidades extranjeras que se dedican a la producción y distribución de alambre magneto: B

B

Magnekon es una subsidiaria mexicana de Viakable que se dedica a la producción y distribución de alambre magneto. Tiene B plantas de fabricación de alambre magneto y B de esmaltes para recubrimiento de alambre, todas ubicadas en Nuevo León.¹⁸

CM es una subsidiaria mexicana de Viakable que se dedica a la fabricación y distribución de conductores eléctricos para transmisión y conducción de energía eléctrica y para comunicaciones.¹⁹

Xignux Automotriz es una sociedad tenedora de acciones del consorcio encabezado por Xignux, y no tiene actividades comerciales.²⁰

Quinta. El alambre magneto es fabricado utilizando un alambre desnudo, hecho de un conductor eléctrico, que se recubre con un material aislante. Los conductores más comunes utilizados en la fabricación del alambre magneto son el alambre de cobre y el de aluminio.

El alambre magneto puede adoptar distintas formas físicas, por ejemplo, rectangular o redondo. Asimismo, se produce en diferentes calibres o espesores, y se utilizan diversos aislantes eléctricos en su fabricación. Estos aislantes suelen ser recubrimientos hechos con base en papel, tela, polímeros, esmaltes, vidrio o cerámica.²¹

¹⁵ Fuente: folio 1130 del Expediente.

¹⁶ Fuente: folios 1130 y 1157 del Expediente.

¹⁷ Fuente: folios 1130 y 1131 del Expediente.

¹⁸ Fuente: folios 1131 y 1145 del Expediente.

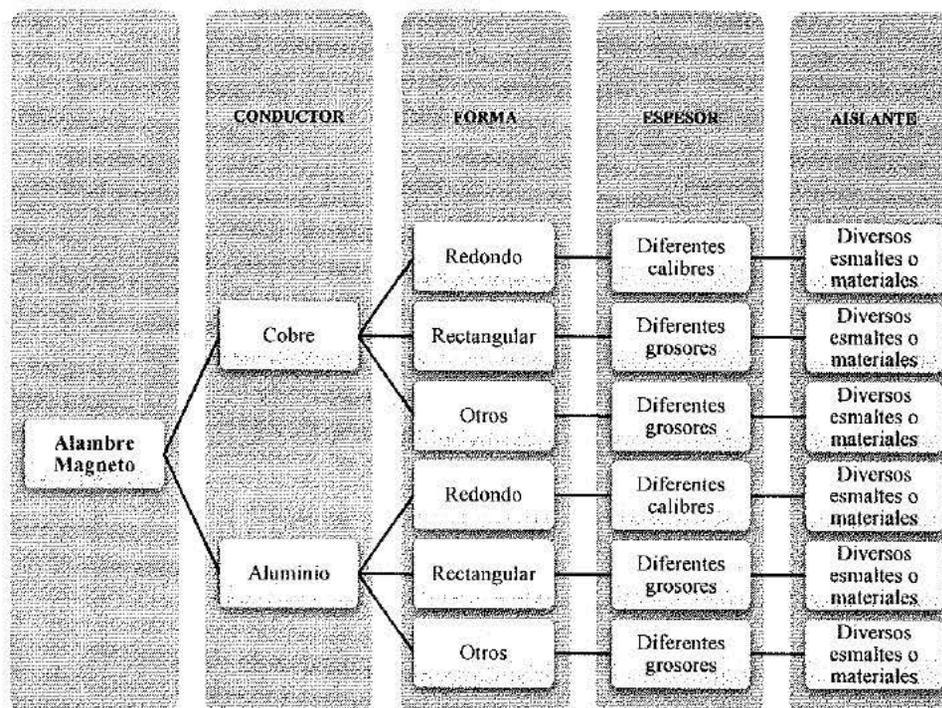
¹⁹ Fuente: folio 918 del Expediente.

²⁰ Fuente: folio 1131 del Expediente.

²¹ Fuente: folios 1140, 3519 y 4552 del Expediente.

Una vez que se consideran elementos como el conductor base del alambre magneto, la forma física requerida, el espesor o calibre final, y los diferentes tipos de recubrimientos aislantes, el catálogo de un fabricante de alambre magneto contempla decenas de productos y presentaciones.²²

Figura 1. Principales dimensiones para caracterizar el alambre magneto.



La producción de alambre magneto está estandarizada y puede describirse en **B** etapas genéricas: **B**²³

Con base en información contenida en el expediente, durante dos mil trece la demanda de alambre magneto en América del Norte se orientó a los siguientes **B** segmentos industriales:²⁴

B

²² Ver, por ejemplo, folios 3783 al 3828 y 4556 al 4612 del Expediente.

²³ En este proceso genérico, la fabricación del alambre magneto **B**

B No obstante, las etapas genéricas de producción se mantienen.
²⁴ Con base en información para el año dos mil trece. Fuente: folios 3999 al 4001 del Expediente. Un listado más puntual de las aplicaciones y los tipos de alambre magneto que utilizan en cada una de ellas se muestra en los folios 4529 y 4531 al 4549 del Expediente.

B

Sexta. En la presente consideración se realiza el análisis para determinar el mercado relevante de la operación notificada, de acuerdo con la normativa aplicable.

Con el propósito de que esta Comisión se allegara de la mayor información posible respecto de las actividades de las Partes en términos de sus relaciones con competidores y clientes, se requirió información a [REDACTED] A [REDACTED] misma que se integra en las consideraciones expuestas en la presente Resolución.²⁵

La fracción I del artículo 63 de la LFCE señala que para determinar si la concentración debe ser impugnada o sancionada en términos de la LFCE, la Comisión debe determinar el mercado relevante. Al respecto, la Comisión debe determinar el mercado relevante considerando los términos prescritos en el artículo 58 de la LFCE, mismo que señala en su fracción primera:

“I. Las posibilidades de sustituir el bien o servicio de que se trate por otros, tanto de origen nacional como extranjero, considerando las posibilidades tecnológicas, en qué medida los consumidores cuentan con sustitutos y el tiempo requerido para tal sustitución;”

Respecto del alambre magneto, las Partes señalan que:

B

B

Las Partes no diferencian el alambre magneto con base en alguna de sus características físicas, es decir, el conductor eléctrico utilizado en su fabricación, su forma o espesor, ni por el tipo de aislante que se utiliza para recubrir el metal conductor. En este sentido, consideran que la dimensión producto relevante es el alambre magneto como una categoría genérica.

En términos de la fabricación del alambre magneto, las Partes manifiestan que:

B

B

²⁵ Dicha información fue requerida en el contexto del análisis del expediente CNT-126-2016 y glosada al presente expediente. Fuente: folios 4657 al 4688 del Expediente.

²⁶ Fuente: folio 1067 del Expediente.

B B [Énfasis añadido].²⁷

Así, las Partes consideran el alambre magneto como un tipo de *commodity* con base en que: B

B

De esta manera, la oferta de las diferentes variedades de alambre magneto se ajusta relativamente rápido a la demanda que los usuarios finales, los llamados fabricantes de aplicaciones, realizan con base en las características necesarias para que sus aplicaciones funcionen en los términos previstos o se apeguen a las normas técnicas correspondientes. Todo esto una vez que el fabricante ha sido calificado o certificado como proveedor.

En resumen, las Partes señalan que: B

B

Con el propósito de valorar estas manifestaciones, en las secciones siguientes se realiza el análisis de sustitución del alambre magneto con base en las cuatro dimensiones físicas que lo caracterizan, es decir: el conductor base que se utiliza, la forma requerida del alambre, su espesor o calibre, y los diferentes tipos de recubrimientos aislantes que se utilizan en su fabricación.

Sustitución del alambre magneto según el metal conductor

Los dos metales conductores que son utilizados mayormente en la producción de alambre magneto son el cobre y el aluminio, dada su alta conductividad eléctrica y su precio relativamente bajo, en comparación con el precio de metales de similar conductividad como son la plata y el oro.

Los fabricantes de aplicaciones de alambre magneto son los que determinan la selección del metal conductor base del alambre. Esta selección se realiza con base en las características técnicas que las aplicaciones deben cumplir para su operación.

Entre los señalamientos realizados por los clientes a los que se les requirió información, A manifiesta que: "(...)" B

B

²⁷ Fuente: folio 1140 del Expediente.

²⁸ Como la *National Electrical Manufacturers Association* (NEMA) en EUA, la *International Electrotechnical Commission* (IEC) en Suiza, y el *Japanese Industrial Standards Committee* (JISC) en Japón. Fuente: folio 3524 del Expediente. El catálogo de productos de Rea hace referencia, en la descripción de las características de sus productos, a los estándares de NEMA, IEC, JIS, y adicionalmente a los de la *American Society for Testing Materiales* (ASTM). Fuente: folio 3725 del Expediente.

²⁹ Fuente: folios 3520 y 3524 del Expediente.

³⁰ Fuente: folio 1068 del Expediente.



B

Con base en lo anterior, para compensar por la menor conductividad de materiales eléctricos que pudieran ser empleados en las aplicaciones, no solo se requiere B

B

de las aplicaciones.

Por su parte, A manifiesta que: "(...)

B

B

En el caso de la fabricación de transformadores, donde las normativas de tamaño y potencia permiten aplicaciones de mayores dimensiones, adicionalmente a la valoración de las propiedades eléctricas de los materiales, resulta relevante considerar B

B

A manifiesta que: "(...)

B

B

En este sentido, un factor adicional que consideran los fabricantes de aplicaciones es B

B

que aplican al alambre magneto, que en el cobre es mayor debido a que B

B

Consideraciones de este tipo también son manifestadas por A³⁵ y A³⁶

Con base en los señalamientos anteriores, se identifica que B

B

B

son elementos que los fabricantes de aplicaciones valoran en la selección que realizan entre metales conductores, y de manera particular entre el cobre y el aluminio.

³¹ Fuente: folios 4920 al 4922 del Expediente. Adicionalmente, A manifiesta que: B

B

³² Fuente: folios 5400 y 5401 del Expediente.

³³ Cotizaciones del London Metal Exchange del primero de septiembre de dos mil diecisiete: www.lme.com.

³⁴ Fuente: folio 5845 del Expediente.

³⁵ Fuente: folios 5806 y 5807 del Expediente.

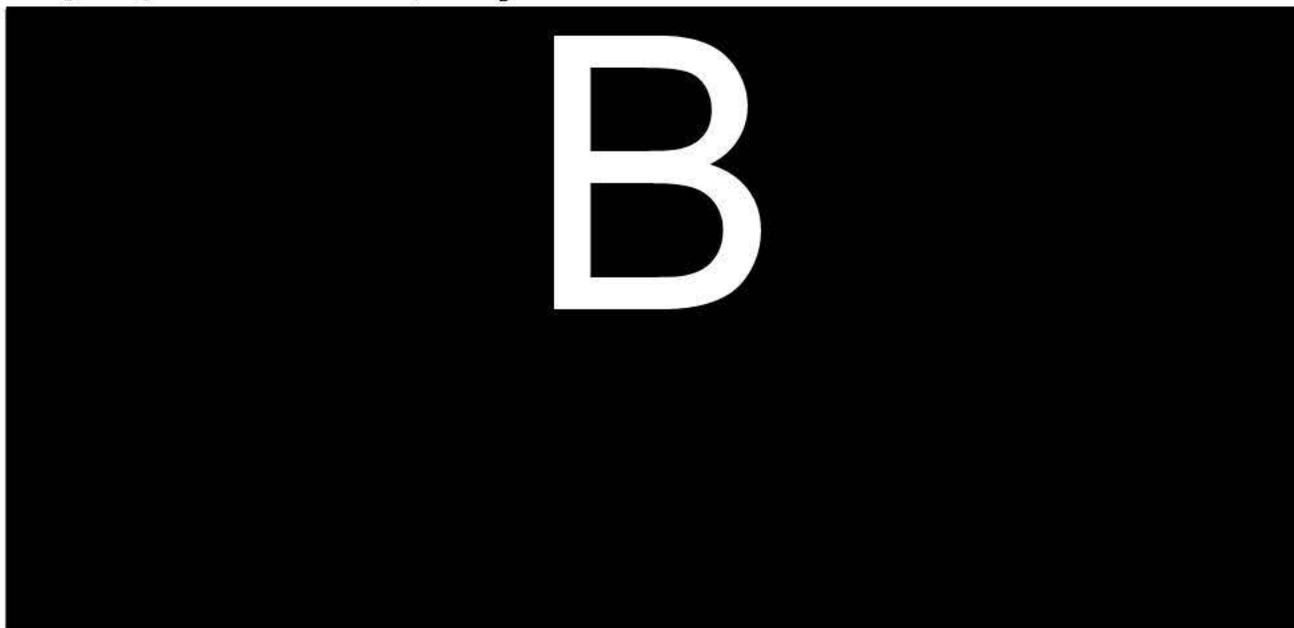
³⁶ Fuente: folio 5843 del Expediente.

La Tabla 1 muestra la proporción en la que, en dos mil trece, fabricantes de aplicaciones localizados en América del Norte con actividades en seis segmentos industriales utilizaron alambre magneto de cobre o aluminio en sus aplicaciones.³⁷

Tabla 1. Utilización del alambre magneto por tipo de conductor base

Segmento industrial	Cobre (%)	Aluminio (%)
B		

Con base en esa información, se observa que la utilización del alambre magneto de **B** es más intensa en todos los segmentos industriales mencionados. De hecho, estudios contratados en el curso ordinario de los negocios por Rea para analizar el mercado de alambre magneto señalan, como razones que explican este fenómeno, las siguientes:



³⁷ Cuadro construido con información numérica del folio 4000 del Expediente.

³⁸ Estudios presentados por Magnekon indican que en dos mil quince la participación a nivel mundial del consumo de alambre magneto de aluminio, considerando todas las industrias en las que se utiliza, era de entre **B**

Fuente: folio 4452 del Expediente.

³⁹ Fuente: folio 6192 del Expediente.

⁴⁰ Fuente: folio 6190 del Expediente.

⁴¹ Fuente: folio 6199 del Expediente.

B

Con base en las valoraciones técnicas mencionadas, y dada la intensidad relativa con la que se utiliza el alambre magneto de cobre en las aplicaciones, se considera que no existe sustitución entre el alambre magneto de cobre y el de aluminio en las aplicaciones fabricadas para las industrias de

B En las aplicaciones de B esta sustitución podría darse, pero de manera parcial. Por lo anterior, se concluye que no existe sustitución por el lado de la demanda entre el alambre magneto de distintos metales conductores.

Sin embargo, como se mencionó previamente, cuando los fabricantes de aplicaciones toman decisiones respecto del material conductor en el alambre magneto que van a utilizar en sus aplicaciones, contratan con el productor de alambre magneto el suministro que requieren de alambre magneto en cada caso específico, es decir, sus necesidades concretas de alambre magneto de cobre o aluminio (los metales conductores más comunes), o de cualquier otro metal conductor.

En otras palabras, la composición por metal conductor de la producción de alambre magneto refleja las características de la demanda de los consumidores y no las decisiones de los productores respecto de alguna preferencia particular por producir o distribuir un metal específico. Así, los fabricantes de alambre magneto ajustan sus decisiones de producción entre los distintos metales para satisfacer los requerimientos que realizan sus clientes. Lo anterior, toda vez que el proceso de producción que se utiliza para fabricar alambre magneto de cobre o aluminio es idéntico, y la sustitución desde el lado de la oferta es completa.

Esta conclusión es consistente con documentos internos producidos en el curso ordinario de los negocios por las Partes, en los cuales B

B para determinar su estrategia de negocios o analizar su posición competitiva.

En este sentido, con base en las características de la producción del alambre magneto, así como en las de su demanda, se considera que la mejor manera de medir la presión competitiva en la producción y distribución del alambre magneto es considerando que tanto el alambre magneto de cobre como el de aluminio forman parte de un mismo producto relevante.

Sustitución del alambre magneto según su forma física

El alambre magneto se produce principalmente en dos formas: alambre redondo y alambre de caras planas o rectangular.⁴³ Con información para dos mil catorce, en México la producción de alambre

⁴² Fuente: folio 5843 del Expediente.

⁴³ También se produce, en menor proporción, un tipo de alambre magneto que ensambla, de manera adyacente, capas de alambres magneto rectangulares o de cara plana en una sola pieza. Este tipo de alambre magneto denominado "transpuesto continuo" se utiliza en aplicaciones de alta potencia. Fuente: folios 3806 y 3807 del Expediente.

magneto redondo representa alrededor del [REDACTED] B [REDACTED] de la producción total de alambre magneto, mientras que la producción de alambre magneto de cara plana o rectangular es de alrededor del [REDACTED] B [REDACTED]. El restante [REDACTED] B [REDACTED] es representado por alambres magnetos de variedades específicas como el cable transpuesto continuo, el de vidrio, el encintado y el desnudo que recubren los propios fabricantes de aplicaciones.⁴⁴

En América del Norte, la producción de alambre magneto redondo representa poco más del [REDACTED] B [REDACTED] de la producción total, mientras que la producción de alambre magneto rectangular es de casi el [REDACTED] B [REDACTED].⁴⁵ El [REDACTED] B [REDACTED] restante de la producción de alambre magneto son variedades específicas.

Las aplicaciones que utilizan alambre magneto aprovechan las propiedades eléctricas del metal conductor mediante la construcción de devanados (traslapes continuos de alambre). Por ejemplo, dada cierta corriente eléctrica, un núcleo de alambre magneto de mayores dimensiones (más devanados) es capaz de operar con más potencia.

Cuando se utiliza un núcleo de alambre magneto de mayores dimensiones (e.g. transformadores), el alambre magneto rectangular, por lo plano de sus caras, mantiene reducidos al mínimo los espacios libres entre cada capa de alambre que se enrolla, en comparación con los espacios que se forman utilizando alambres cuya sección transversal es redonda.⁴⁶

En este sentido, por el lado de la demanda, los fabricantes de aplicaciones seleccionan la forma de alambre magneto que necesitan según los requerimientos técnicos de sus aplicaciones en términos de potencia, dimensiones y costos relacionados. Por ello, se considera que no existe sustitución desde este punto de vista entre el alambre redondo y el rectangular.

Asimismo, en lo relacionado con la fabricación del alambre magneto, el de forma rectangular [REDACTED] B [REDACTED]

[REDACTED] B [REDACTED]

[REDACTED] B [REDACTED] Así, se considera que por el lado de la oferta existe sustitución asimétrica entre ambas formas de alambre magneto. En este sentido, los fabricantes de alambre magneto típicamente ofrecen en su catálogo de productos ambas formas de alambre magneto.

Por las razones expuestas, al igual que lo señalado previamente en el caso de la selección del metal conductor para la fabricación del alambre magneto, la decisión respecto de la utilización de una forma particular de alambre magneto depende por completo de los fabricantes de aplicaciones. Al respecto,

⁴⁴ Fuente: folio 6182 del Expediente.

⁴⁵ Fuente: folio 6182 del Expediente.

⁴⁶ Estudios presentados por Magnekon indican que en dos mil quince la participación a nivel mundial del consumo de alambre magneto rectangular era de alrededor del [REDACTED] B [REDACTED]. Fuente: folio 4453 del Expediente.

⁴⁷ Los alambres magneto redondos y de cara plana comparten una parte del proceso de producción, la relacionada con la [REDACTED] B [REDACTED] [REDACTED] B [REDACTED] (preparación de la materia prima), que después se ocupa en el proceso de [REDACTED] B [REDACTED] [REDACTED] B [REDACTED]. Fuente: folio 4523 del Expediente.



El alambre magneto se fabrica aplicando diversos aislantes eléctricos al conductor base. Estos aislantes suelen ser papel, tela, polímeros o esmaltes, vidrio, o cerámica.⁴⁹ En términos generales, los principales aislantes utilizados son los esmaltes o barnices.

La selección del aislante está determinada por las características técnicas que debe cumplir la aplicación en la que se empleará el alambre magneto. En este sentido, **A** manifestó que: “()

B

Con base en esta información, la selección del aislante para el alambre magneto considera, entre otras cosas, **B**

B

En este sentido, la variedad de aislantes existentes responde a necesidades específicas de cada fabricante de aplicaciones, que no tiene que sustituir entre un tipo de aislante u otro, sino solicitar al productor de alambre magneto que éste sea recubierto con el tipo de aislante que concretamente requerirá en la aplicación, dadas las propiedades que se desean para su funcionamiento.

Así, la decisión respecto de la utilización de un tipo de recubrimiento particular en el alambre magneto depende por completo de los fabricantes de aplicaciones y, al respecto, los productores de alambre magneto ajustan relativamente rápido sus decisiones de producción para satisfacer las solicitudes técnicas de sus clientes.⁵¹

Además, desde el lado de la oferta, en su gran mayoría, los esmaltes que se utilizan como recubrimiento no están protegidos por esquemas de propiedad intelectual.

En particular, el aislante en esmalte se aplica y sella directamente en hornos. En estos hornos el esmalte **B**

B

Rea señala que el tiempo que requiere para que sus líneas de producción se modifiquen para utilizar un esmalte distinto es de aproximadamente **B** tiempo necesario para eliminar “pedacería” de la línea de producción y aplicar el procedimiento de limpieza al sistema de aplicación de esmaltes. Cada cambio representa aproximadamente un costo de **B** dólares de EUA.⁵²

⁴⁹ Fuente: folios 1140, 3519 y 4552 del Expediente.

⁵⁰ Fuente: folio 5845 del Expediente.

⁵¹ Ver, por ejemplo, el folio 3786 del Expediente.

⁵² Archivo PDF denominado Anexo VI.a 6[d] de la respuesta al requerimiento de información adicional.



Ahora bien, en el caso particular de utilizar papel, tela, o cintas aislantes, estos recubrimientos son “trenzados” sobre el alambre desnudo, en maquinaria específica para ello.

Adicionalmente, y con base en documentos internos producidos en el curso ordinario de los negocios por las Partes, no se encontró evidencia de que tanto Rea como Magnekon ^B
^B
para determinar su estrategia de negocios o evaluar su posición competitiva.

Por lo anterior, para efectos de la presente operación y en lo que respecta a los aislantes utilizados en la fabricación del alambre magneto, se considera que la mejor manera de medir la presión competitiva en la producción y distribución del alambre magneto es considerando que todos los recubrimientos aislantes que se aplican a un conductor para fabricar el alambre magneto forman parte de un mismo producto relevante.

Por último, y respecto de todas las características físicas comprendidas en la dimensión de producto relevante (conductor eléctrico base, forma del alambre magneto, calibre o espesor, y recubrimientos aislantes), las Partes reconocen que ^B
^B ⁵³

Así, en lo relacionado con la manifestación de las Partes sobre que: “(...) ^B
^B
^B ⁵⁴, el análisis de sustitución realizado en esta Resolución identifica que los fabricantes de alambre magneto tienen la capacidad de ajustar relativamente rápido sus decisiones de producción para satisfacer los requerimientos que realizan sus clientes, aunque los requerimientos comprendan características muy variadas en el alambre magneto en términos de su conductor base, forma, espesor y recubrimiento aislante.

Esto, como lo señalan las Partes, una vez que el fabricante de alambre magneto ha sido calificado por sus respectivos clientes.

Por su parte, la fracción II del artículo 58 de la LFCE señala:

“II. Los costos de distribución del bien mismo; de sus insumos relevantes; de sus complementos y de sustitutos desde otras regiones y del extranjero, teniendo en cuenta fletes, seguros, aranceles y restricciones no arancelarias, las restricciones impuestas por los agentes económicos o por sus asociaciones y el tiempo requerido para abastecer el mercado desde esas regiones;”

Respecto del alambre de metal necesario para sus operaciones en México, las Partes lo obtienen de ^B ⁵⁵ Asimismo, manifiestan que: “(...) ^B

⁵³ Fuente: folio 3680 del Expediente.

⁵⁴ Fuente: folio 1068 del Expediente.

⁵⁵ Para sus operaciones en México, Rea identifica proveedores de alambre de cobre y aluminio en Quebec, Canadá; Carolina del Norte, Georgia, Missouri y Texas, en EUA; y de Monterrey en México. Por su parte, Magnekon identifica proveedores de alambre de cobre en Arizona, Connecticut, Illinois y Nueva York, en EUA; y del Estado de México, Guanajuato, y Sonora, en México. Fuente: folios 6323 y 6324 del Expediente.

B

B

” [Énfasis

añadido].⁵⁶

En este sentido, en términos del principal insumo para la producción de alambre magneto, las Partes no expresan barrera o dificultad alguna para acceder a ellos y, por el contrario, subrayan su alta disponibilidad.

En términos de los aislantes utilizados en la producción de alambre magneto, Magnekon se encuentra

B

B

con los proveedores respectivos. Por

su parte, Rea
que utiliza.⁵⁷

B

Respecto de la distribución del alambre magneto, las Partes consideran que la dimensión geográfica es global. En este sentido, justifican este señalamiento con los siguientes argumentos:⁵⁸

B

(...)”

⁵⁶ Fuente: folio 1067 del Expediente.

⁵⁷ Fuente: folios 3602 y 3605 del Expediente.

⁵⁸ Fuente: folio 1070 del Expediente.



Respecto de este mismo punto, en el documento presentado con el propósito de argumentar respecto de los riesgos a la competencia identificados por la Comisión que se comunicaron a las Partes, los notificantes señalaron lo siguiente:⁵⁹

B

B

⁵⁹ Fuente: folios 6423 al 6428 del Expediente.

B

Con el propósito de determinar la dimensión geográfica del mercado relevante, y valorar las manifestaciones hechas por las Partes, a continuación se presentan cinco apartados con el análisis de: i) el comercio de alambre magneto de México con el exterior, ii) las importaciones de alambre magneto en la región del TLCAN, iii) los costos asociados al suministro de alambre magneto desde regiones fuera de México y del TLCAN, iv) la presión competitiva ejercida por las importaciones potenciales y la comparación relativa de precios respecto de los productores de alambre magneto en Asia, y v) la evidencia documental interna sobre la focalización de las actividades de las Partes en América del Norte para la producción y distribución de alambre magneto.

Comercio de alambre magneto de México con el exterior.

En dos mil quince, las importaciones de alambre magneto en México representaron aproximadamente el **B** del consumo nacional aparente (producción más

importaciones menos exportaciones de alambre magneto), lo cual resulta indicativo de la relevancia que para los consumidores locales tiene la oferta externa de alambre magneto.⁶⁰

En términos del conductor base del alambre magneto, en México las importaciones de alambre magneto de cobre son significativamente superiores respecto de las de alambre magneto de aluminio. Entre dos mil diez y dos mil quince, el valor anual de las importaciones de alambre magneto de cobre promedió doscientos veintidós punto siete (222.7) millones de dólares de EUA, mientras que el valor de las importaciones de alambre magneto de aluminio promedió uno punto dos (1.2) millones de dólares (cero punto cincuenta y siete por ciento -0.57%- del valor anual de las importaciones de alambre magneto de cobre).⁶¹

Por su parte, las exportaciones de alambre magneto de cobre son también de una magnitud significativa. En promedio, entre dos mil diez y dos mil quince el valor anual de las exportaciones de alambre magneto de cobre promedió trescientos uno punto dos (301.2) millones de dólares, mientras que el valor anual de las exportaciones de alambre magneto de aluminio promedió cero punto cero siete (0.07) millones de dólares (cero punto cero dos por ciento -0.02%- del valor de las exportaciones de alambre magneto de cobre).⁶²

Con base en lo anterior, se puede considerar que, respecto del comercio de México con el exterior en materia de alambre magneto, el producto representativo es el alambre magneto de cobre.

Ahora bien, respecto del origen y destino del comercio de alambre magneto de cobre, las siguientes tablas resumen los principales países con los que México mantiene dicho comercio.

**Tabla 2. Importaciones de alambre magneto de cobre por país de origen,
2010-2015**

Proporción del valor total de las importaciones de alambre magneto de cobre (%)

Año	Volumen de importaciones (kilogramos)	EUA	Canadá	China	Europa	Resto del Mundo
2010	54,783,912	91.5	5.7	0.3	0.5	2.0
2011	23,331,245	88.4	8.3	0.4	0.9	2.0

⁶⁰ Fuente: folio 4626 del Expediente.

⁶¹ En términos de volumen de importación sucede algo similar. Entre dos mil diez y dos mil quince el volumen anual de importación de alambre magneto de cobre promedió veintinueve punto tres (29.3) millones de kilogramos, mientras que las importaciones de alambre magneto de aluminio promediaron cero punto veinticuatro (0.24) millones de kilogramos (cero punto ochenta y dos por ciento -0.82%- del volumen anual de las importaciones de alambre magneto de cobre). Para el cálculo del volumen promedio de importaciones anuales de alambre magneto de cobre entre dos mil diez y dos mil quince, se excluyó la información correspondiente a dos mil catorce, por ser excepcionalmente alto ese año, cuando se registraron importaciones por un total de ciento noventa y siete punto dos (197.2) millones de kilogramos. Cifras calculadas con base en la información contenida en los folios 4619-4624 del Expediente.

⁶² En términos de volumen de exportación, entre dos mil diez y dos mil quince el volumen anual de exportación de alambre magneto de cobre promedió treinta y seis punto nueve (36.9) millones de kilogramos, mientras que las exportaciones de alambre magneto de aluminio promediaron cero punto cero un (0.01) millones de kilogramos (cero punto cero tres por ciento -0.03%- del volumen de las exportaciones de alambre magneto de cobre). Cifras calculadas con base en la información contenida en los folios 4619-4624 del Expediente.

2012	23,705,800	81.4	11.1	1.7	2.9	2.9
2013	21,411,943	81.9	12.2	1.4	1.8	2.7
2014	197,267,201	78.6	12.1	5.8	0.5	3.0
2015	23,749,553	81.5	7.9	5.9	0.9	3.8
Promedio	29,396,491*	83.9	9.5	2.6	1.2	2.8

*/ El promedio excluye la información de 2014 por ser inusualmente alta.

Entre dos mil diez y dos mil quince, las importaciones de alambre magneto de cobre que se realizaron desde EUA y Canadá (en otras palabras, desde la región del TLCAN) representaron en promedio el noventa y tres punto cuatro por ciento (93.4%) del valor del total de las importaciones de este tipo de alambre magneto.

En promedio, entre dos mil diez y dos mil quince, se importaron anualmente veintinueve punto tres (29.3) millones de kilogramos de alambre magneto de cobre, equivalentes a sesenta y cuatro punto ocho (64.8) millones de libras. Este volumen de importación representa el seis punto cuatro por ciento (6.4%) de la capacidad de producción que tiene el conjunto de fabricantes de alambre magneto ubicados en América del Norte.⁶³

**Tabla 3. Exportaciones de alambre magneto de cobre por país destino,
2010-2015**

Proporción del valor total de las exportaciones de alambre magneto de cobre (%)

Año	Volumen de exportaciones (kilogramos)	EUA	Colombia	Chile	Rep. Dominicana	Resto del Mundo
2010	36,018,404	92.4	3.4	1.1	0.7	2.4
2011	39,595,662	87.8	7.7	1.6	0.3	2.6
2012	44,932,919	88.3	6.8	1.2	0.4	3.3
2013	40,971,862	92.5	2.1	1.2	0.5	3.7
2014	30,453,734	93.7	2.1	0.9	1.0	2.3
2015	29,921,113	93.4	2.6	0.9	1.0	2.1
Promedio	36,982,282	91.4	4.1	1.2	0.6	2.7

⁶³ Fuente: folio 2411 del Expediente.



Asimismo, entre dos mil diez y dos mil quince las exportaciones mexicanas de alambre magneto de cobre subrayan también la importancia de EUA en el comercio de México, destino al que se orientan, en promedio, el noventa y uno punto cuatro por ciento (91.4%) de las exportaciones anuales.

Con base en lo anterior, se puede señalar que en el comercio que México lleva a cabo con el exterior en materia de alambre magneto:

- El principal producto en términos de comercio es el alambre magneto de cobre.
- La relación más significativa de comercio es con los países miembros del TLCAN, y resulta particularmente importante la que se ha establecido con EUA.

En este sentido, cuando los productores de alambre magneto en México exportan, lo hacen primordialmente a clientes en EUA. Por su parte, cuando los fabricantes de aplicaciones de alambre magneto localizados en México importan alambre magneto, lo hacen de proveedores ubicados preponderantemente en EUA y Canadá.

Lo anterior es claramente apoyado por el comportamiento de las ventas de alambre magneto de las Partes. Por ejemplo, las ventas de alambre magneto en América del Norte llevadas a cabo por Rea en los años dos mil trece y dos mil quince dan cuenta del B de la totalidad de sus ventas a nivel mundial, como puede observarse de la información contenida en la Tabla 4.⁶⁴

Tabla 4. Rea: Ventas de alambre magneto por país destino, 2013-2014

País	2013		2014		2015	
	Toneladas	%	Toneladas	%	Toneladas	%
B						

⁶⁴ Con información del archivo Excel denominado "Anexo VI.a" presentado en la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-126-2016 en la ruta "\Anexo VI.a Rea". Fuente: folio 3521 del expediente CNT-126-2016.

B

Asimismo, en lo relacionado con las ventas de Magnekon a clientes en América del Norte, los clientes en EUA y México representan alrededor del **B** de sus ventas totales de alambre magneto a nivel mundial.⁶⁵

Tabla 5. Magnekon: Ventas de alambre magneto por país destino, 2013-2014

País	2013		2014	
	Toneladas	%	Toneladas	%
B				

⁶⁵ Con información del archivo Excel denominado "Anexo VI.b" presentado en la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-126-2016 en la ruta "\Anexo VI.b Xignux". Fuente: folio 3521 del expediente CNT-126-2016.

Así, la evidencia demuestra [REDACTED] B que para las Partes tienen los clientes ubicados en América del Norte y cómo, aunque existen relaciones con clientes ubicados en [REDACTED] B

[REDACTED] B
En este sentido, se puede señalar que los notificantes han orientado sus actividades con una perspectiva que [REDACTED] B y distribuyen una parte [REDACTED] B. Asimismo, es posible concluir que, actualmente, los clientes de alambre magneto localizados en México se abastecen en su gran mayoría de productores localizados en la región del TLCAN.

Importaciones de alambre magneto en la región del TLCAN

Como se señaló con anterioridad, el producto más importante para México en términos de comercio de alambre magneto con el exterior es el alambre magneto de cobre. Asimismo, las importaciones de este alambre magneto desde regiones distintas a América del Norte son [REDACTED] B representaron anualmente entre dos mil diez y dos mil quince un valor promedio de [REDACTED] B del valor de las importaciones de alambre magneto de cobre realizadas en el periodo.

Respecto de las importaciones de alambre magneto en la región del TLCAN, los notificantes manifiestan lo siguiente: "(...)" [REDACTED] B

[REDACTED] B
[REDACTED] B Así, la importancia relativa de las importaciones como proporción de la producción de alambre magneto en América del Norte es [REDACTED] B en comparación con la importancia relativa que para México tienen las importaciones de alambre magneto como proporción del consumo nacional aparente, que es de [REDACTED] B. En otras palabras, América del Norte tiene un nivel de autosuficiencia mayor que México, en términos de su provisión de alambre magneto.

Por otra parte, los notificantes manifiestan que: "(...)" [REDACTED] B

[REDACTED] B
[Enfasis añadido].⁶⁷

De esta manera, un elemento adicional en la argumentación de los promoventes para considerar un mercado global de alambre magneto se sustenta en [REDACTED] B [REDACTED] B pues los mismos notificantes reconocen que [REDACTED] B las importaciones del alambre magneto que realizan EUA, México y Canadá desde otras regiones.

Al respecto, es importante señalar que las aplicaciones de alambre magneto, o productos finales, incorporan en su costo de producción ventajas comparativas que los fabricantes identifican en las regiones donde localizan sus plantas. Estas ventajas comparativas son de diversa índole y pueden cubrir desde menores costos de mano de obra hasta ventajas en el suministro de insumos relevantes, como podría ser la proceduría del alambre magneto.

⁶⁶ Fuente: folio 1073 del Expediente.

⁶⁷ Fuente: folio 1141 del Expediente.



Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017

En este sentido, estas ventajas comparativas en los diversos factores de la producción no permiten identificar objetivamente la presión competitiva que los productores de alambre magneto en otras regiones ejercen sobre los productores localizados en América del Norte. Por ejemplo, un productor de alambre magneto localizado en Asia y cuya estructura de costos le impide competir en América del Norte, puede librar esta barrera mediante el aprovechamiento de una estructura de costos más eficiente que tenga un fabricante de aplicaciones (por ejemplo, debido a la importancia de la mano de obra en la fabricación de la aplicación y los costos relativamente bajos de la mano de obra en los que incurre en Asia). De esta manera se podría disfrazar una presión competitiva inexistente como si fuera efectiva.

Por otra parte, si bien a partir de la crisis financiera global de dos mil ocho y dos mil nueve se observó

B

B

estudios solicitados por Rea en el curso ordinario de los negocios identifican un reposicionamiento de América del Norte como base de operaciones de varias empresas que fabrican aplicaciones de alambre magneto. En particular estos estudios señalan que:

B

Este reposicionamiento ha incentivado, por parte de los fabricantes de aplicaciones relacionados con las industrias mencionadas anteriormente, una búsqueda de productores de alambre magneto en la región para establecer sus contratos de suministro.

Respecto de lo anterior, por ejemplo, se identificaron comunicaciones internas de Rea en las que clientes que previamente se suministraban de algún tipo de alambre magneto desde regiones fuera de América del Norte, buscan proveedores en la región. Por ejemplo:

B

⁶⁸ Fuente: folio 6199 del Expediente.

⁶⁹ Fuente: folio 6200 del Expediente.

⁷⁰ Fuente: folio 266 del Expediente.

⁷¹ Fuente: folio 268 del Expediente.

B

Todos estos elementos subrayan la importancia que los fabricantes de aplicaciones de alambre magneto dan a la cercanía de los proveedores y, si bien algunos mantienen importaciones desde otras regiones, buscan reemplazar el suministro lejano por proveedoría local.

Costos relacionados con el suministro de alambre magneto

Como se muestra en esta sección, el suministro de alambre magneto a México desde regiones distintas al área TLCAN tiene un impacto importante al alza en los costos en que incurren los clientes de ese material. Lo anterior se debe, principalmente, a los siguientes factores: B

B B Además de estos costos, B también es considerablemente mayor para las importaciones provenientes de fuera del área TLCAN.

En efecto, en el marco del TLCAN no se imponen aranceles al comercio de alambre magneto entre los países miembro. Así, las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos están libres de arancel. En contraste, en México se establece un arancel de cinco por ciento (5%) para las importaciones provenientes de países con los que no se tiene un tratado comercial, como sucede en los casos de alambres magneto provenientes de China o India.⁷³

Además, información provista por las Partes indica que los costos en los que se incurre para la importación de un contenedor de cuarenta pies, que representa aproximadamente B

B son los que se muestran en la Tabla 6.a.⁷⁴

Tabla 6.a. Costos de transporte e importación del alambre magneto hacia México

Origen	Destino	Flete (dólares de EUA)	Corretaje* (dólares de EUA)	Arancel (%)	Total
B					

*/ Pago por los servicios del agente aduanal. El arancel está incluido en el corretaje.

⁷² Fuente: folio 269 del Expediente.

⁷³ Las importaciones exentas de pagar el arancel respectivo que aplica al alambre magneto deben provenir de: EUA, Islandia, Costa Rica, Colombia, Canadá, Noruega, El Salvador, Chile, la Comunidad Europea, Suiza, Guatemala, Perú, Israel, Liechtenstein, Honduras, Uruguay, Bolivia, Nicaragua, Japón, y Panamá. Fuente: folio 4617 del Expediente.

⁷⁴ Fuente: folio 4628 del Expediente.

La diferencia en los costos de transporte e importación es de **B** dólares de EUA por contenedor, lo que representa un incremento de **B** en el costo de transporte de China respecto de un proveedor ubicado en EUA.

Ahora bien, las Partes también presentaron información sobre costos de producción de alambre magneto en América del Norte y en Asia, así como los costos de transporte relacionados. Esta información se presenta a continuación.⁷⁵

Tabla 6.b. Comparativa de costos de producción y transporte del alambre magneto

Concepto de costo	Costo en la región (dólares de EUA por libra)	
	América del Norte	Asia
Metal con traslado	B	
Costos no metálicos		
Costo variable distinto a transporte menos ventaja de costo.		
Margen		
Transporte más tarifas		
Precio de entrega		
Costo de transporte como:		
proporción del precio de entrega		
proporción del costo no metálico		

Al respecto, resulta relevante señalar que los productores de alambre magneto trasladan al cliente el costo del metal (el cual es un bien homogéneo cuyos precios están dados a nivel mundial), y negocian el precio del “valor agregado” utilizado en la fabricación del alambre magneto. En la generación de este valor agregado, los fabricantes **B**

B Considerando adicionalmente el margen de ganancia de los productores, entonces el costo de transporte más tarifas representaría para los productores en América del Norte, que entregan en la misma región, el **B** de la composición del precio del alambre magneto que no considera el costo del metal. Por su parte, para los productores en Asia que entregan en América del Norte, representaría el **B** de la composición del precio del alambre magneto que no considera el costo del metal.

⁷⁵ Fuente: folio 6473 del Expediente.





Así, de conformidad con lo manifestado por los promoventes, el precio del alambre magneto producido en Asia, colocado ya en América del Norte, resultaría más bajo incluso que el producto producido en América del Norte. Sin embargo, la evidencia de las estadísticas de flujo de comercio no apoya este argumento pues, a dichos precios, deberían observarse importaciones más altas de alambre magneto desde esa región. En este sentido, la información proporcionada podría estar subestimando los costos de producción en Asia y los costos de transporte relacionados, además de que no contempla otro tipo de erogaciones que tendrían que realizarse para importar el alambre magneto desde esa región.

En concordancia con lo anterior, los clientes de alambre magneto localizados en México manifestaron que para realizar sus operaciones adquieren principalmente el alambre magneto de **B** **B** **B** y que la importación de ese producto **B**

En particular, **A** manifestó que: “(...) **B**

Asimismo, **A** manifiesta que: “(...) **B**

B

De esta manera, **A** reconoce no solo la importancia de los costos de transporte, y pondera **B**

⁷⁶ Fuente: folio 5810 del Expediente.

⁷⁷ Fuente: folio 5848 del Expediente.

⁷⁸ Fuente: folios 5849 y 5850 del Expediente.



Por su parte, **A** manifiesta que: “(...) **B**

B

Así, adicionalmente a los costos de transporte, **A** subraya costos relacionados con mantener bajos los costos de inventario y cumplir con sus tiempos de entrega. Esto es algo que también identifica **B** que manifiesta: “(...) **B**

B

Por su parte, **A** declara que, en su caso particular: “(...) **B** para establecer una canal de suministro fuera de América del Norte] **B**

B

De igual forma, los clientes a los que se les requirió información señalan que el tiempo requerido para el traslado del alambre magneto desde China hasta México es de aproximadamente **B** mientras que los proveedores en América del Norte entregan entre **B**. Este diferencial de tiempo tiene implicaciones importantes en términos del **B** **B** así como en lo relacionado con **B** como se mencionó con anterioridad.⁸³

En efecto, y como lo señalaron **A** los **B** de las aplicaciones que fabrican se **B** en caso de que la cadena de suministro de alambre magneto se ubicara **B**

Esto no resulta menor, toda vez que los clientes de alambre magneto, tanto de Rea como de Magnekon, demandan **B** de alambre magneto.

En el caso de Rea, en dos mil quince las ventas directas a fabricantes de equipo original (OEMs por sus siglas en inglés) representaron el **B** del total de su volumen de ventas de alambre magneto. El **B** se comercializó a través de distribuidores en **B** dado que no lleva a cabo este tipo de comercialización en **B**

⁷⁹ Fuente: folio 5882 del Expediente.

⁸⁰ Fuente: folio 5783 del Expediente.

⁸¹ Fuente: folio 5875 del Expediente.

⁸² Fuente: folios 4868 y 5850 del Expediente.

⁸³ Fuente: folios 4868, 4869 y 5783 del Expediente.

⁸⁴ Fuente: folio 4632 del Expediente.



Magnekon tiene una estrategia similar a la de Rea en términos de establecer relaciones comerciales

[Redacted] B Al respecto manifiestan: [Redacted] B
[Redacted] B
[Redacted] B [Énfasis añadido].⁸⁵

Al respecto A uno de los clientes [Redacted] B reconoce que [Redacted] B
[Redacted] B en particular manifiesta que: "(...)" [Redacted] B

[Redacted] B⁸⁶
Asimismo, respecto de la oportunidad en la entrega de insumos por parte de sus proveedores. A
señala: "(...)" [Redacted] B
[Redacted] B

Con base en lo manifestado por los clientes a los que se requirió información, resulta evidente que la
[Redacted] B es un factor que impacta en la oportunidad con la que
los fabricantes de aplicaciones llevan a cabo sus operaciones, toda vez que [Redacted] B
[Redacted] B

Una característica adicional [Redacted] B entre los productores de
alambre magneto y sus clientes [Redacted] B⁸⁹ que solicitan
algunos clientes.⁹⁰ En particular, documentos generados en el curso ordinario de los negocios por Rea
analizan [Redacted] B
[Redacted] B

En otras palabras, los costos de [Redacted] B señalados por las Partes dan cuenta [Redacted] B
[Redacted] B del conjunto de erogaciones que las empresas en América del Norte tendrían que realizar si
tuvieran que mantener una cadena de suministro de alambre magneto desde otras regiones,
particularmente desde Asia, pero no toman en cuenta la serie de factores descritos, que ocasiona [Redacted] B

⁸⁵ Fuente: folio 4639 del Expediente.

⁸⁶ Fuente: folio 5809 del Expediente.

⁸⁷ Fuente: folio 5809 del Expediente.

⁸⁸ Fuente: folio 4274 del Expediente.

⁸⁹ Se refiere a entregas con periodicidad continua y programadas para, en la mayoría de los casos, cada día de la semana. Fuente: folios 4216 y 4217 del Expediente.

⁹⁰ Fuente: folios 4215 del Expediente.

⁹¹ Fuente: folios 4216 y 4217 del Expediente.



[REDACTED] B [REDACTED] de alambre magneto.

Presión competitiva ejercida por las importaciones potenciales y la comparación relativa de precios.

Por otra parte, los notificantes señalan que, incluso considerando que la conformación del JV pudiera implicar [REDACTED] B [REDACTED] del alambre magneto, este [REDACTED] B [REDACTED] B [REDACTED] de alambre magneto ejercerían una presión competitiva. Al respecto manifiestan que:⁹²

[REDACTED] B [REDACTED]

El análisis que las Partes presentan se basa en los siguientes elementos:⁹³

[REDACTED] B [REDACTED]

Con base en esta información, el alambre magneto trasladado a América del Norte se ubicaría entre [REDACTED] B [REDACTED] de su precio en la región del TLCAN.

[REDACTED] B [REDACTED]

Dependiendo de las circunstancias, las importaciones de Asia a los clientes en TLCAN serían entre [REDACTED] B [REDACTED] que el suministro local.

[REDACTED] B [REDACTED]

Así, según las Partes, [REDACTED] B [REDACTED] B [REDACTED]

Sin embargo, este cálculo no incorpora elementos señalados por los clientes de alambre magneto en lo relacionado con [REDACTED] B [REDACTED]

[REDACTED] B [REDACTED] B [REDACTED] B [REDACTED] Esto está relacionado con la [REDACTED] B [REDACTED]

⁹² Fuente: folio 1077 del Expediente.

⁹³ Fuente: folio 149 del Expediente.

En resumen:

- Los productores de alambre magneto en México exportan principalmente a clientes en EUA. Por su parte, los fabricantes de aplicaciones de alambre magneto localizados en México importan alambre magneto de proveedores ubicados principalmente en EUA y Canadá.

B

Por su parte, la fracción III del artículo 58 de la LFCE establece lo siguiente:

“III. Los costos y las probabilidades que tienen los usuarios o consumidores para acudir a otros mercados;”

Como se mencionó con anterioridad, para establecer su cadena de suministro de alambre magneto, los fabricantes de aplicaciones con operaciones en México

B

B

B

La fracción IV del artículo 58 de la LFCE establece:

¹⁰⁰ Fuente: folios 5783, 5810, 5849, 5850 y 5882 del Expediente.



“IV. Las restricciones normativas de carácter federal, local o internacional que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas, o el acceso de los proveedores a clientes alternativos; y”

No se encontraron elementos en el expediente que sustenten la existencia de restricciones normativas de carácter federal o local que limiten el acceso de usuarios o consumidores a fuentes de abasto alternativas. Por otra parte, a nivel internacional hay estándares impulsados por diversas agencias, como la NEMA en EUA, la IEC en Suiza, y el JISC en Japón, que los productores de alambre magneto deben homologar con el propósito de referenciar sus productos y tener un nivel de comparación con sus competidores.¹⁰¹

La fracción V del artículo 58 de la LFCE establece:

“V. Las demás que se establezcan en las Disposiciones Regulatorias, así como los criterios técnicos que para tal efecto emita la Comisión.”

El artículo 5 de las DRLFCE, en correlación con la fracción V del artículo 58 de la LFCE, indica que:

“ARTÍCULO 5. Para la determinación del mercado relevante en términos de la fracción V del artículo 58 de la Ley, se deben analizar las circunstancias particulares del caso, identificar los bienes o servicios producidos, distribuidos, comercializados u ofrecidos y aquellos que los sustituyan o puedan sustituirlos oportunamente. Asimismo, se debe delimitar 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.”

Como refuerzo de la delimitación geográfica de la producción y distribución del alambre magneto, se encuentran los estudios presentados por las Partes en los que

B

B

Por todo lo anterior, **el mercado relevante se define como la producción y distribución de alambre magneto en América del Norte.**

Séptima. El artículo 63, fracción II, de la LFCE establece que para determinar si una concentración no debe ser autorizada o debe ser sancionada en los términos de dicha Ley, se deben identificar a 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. Así, en correlación con el artículo 59 de la LFCE, se deberá realizar el análisis de su poder en el mercado e identificar el grado de concentración en el mismo.

Al respecto, la fracción I del artículo 59 de la LFCE señala lo siguiente:

¹⁰¹ Fuente: folio 3524 del Expediente.

¹⁰² Para Rea ver, por ejemplo, los folios 3855, 4251, 4293, 4297 al 4298, 4303 al 4306, 4488 al 4489, y 4493 al 4494 del Expediente. Para Magnekon ver, por ejemplo, los folios 4433, 4434, 4455 y 4457 al 4458 del Expediente.



“Artículo 59. Para determinar si uno o varios Agentes Económicos tienen poder sustancial en el mercado relevante, o bien, para resolver sobre condiciones de competencia, competencia efectiva, existencia de poder sustancial en el mercado relevante u otras cuestiones relativas al proceso de competencia o libre concurrencia a que hacen referencia ésta u otras Leyes, reglamentos o disposiciones administrativas, deberán considerarse los siguientes elementos:

I. Su participación en dicho mercado y si pueden fijar precios o restringir el abasto en el mercado relevante por sí mismos, sin que los agentes competidores puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder.

Para determinar la participación de mercado, la Comisión podrá tener en cuenta indicadores de ventas, número de clientes, capacidad productiva, así como cualquier otro factor que considere pertinente;”

Asimismo, el artículo 13 de las DRLFCE señala la publicación de índices para determinar el grado de concentración que exista en el mercado relevante, así como los criterios técnicos de su aplicación.¹⁰³

Participaciones de mercado

En primer lugar, para la identificación de los agentes económicos que concurren en el mercado relevante y el cálculo de sus participaciones de mercado, se utiliza información del volumen de las ventas realizadas en la región de América del Norte para los años dos mil diez, dos mil trece y dos mil catorce, que es el periodo para el cual las Partes cuentan con información de los diversos participantes.¹⁰⁴

**Tabla 7. Participaciones de mercado en América del Norte
(porcentaje con base en el volumen de ventas)**

	2010	2013	2014
B			

¹⁰³ En los “Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración del mercado”, Publicados en el DOF el catorce de mayo de dos mil quince, la Comisión considera, como una primera aproximación al análisis de sus efectos, que una operación tendría poca probabilidad de obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia o la competencia económica en el mercado relevante, cuando el valor de la variación del IHH sea menor de 100 puntos; el valor del IHH después de la operación sea menor de 2,000 puntos; y cuando el valor del IHH después de la operación se ubique entre 2,000 y 2,500 puntos, el valor del cambio se ubique entre 100 y 150 puntos y el agente económico resultante después de la operación no se encuentre dentro de los cuatro agentes económicos con mayor participación en el mercado.

¹⁰⁴ Información del archivo Excel denominado Anexo XI, contenido en el desahogo del requerimiento de información adicional del expediente CNT-126-2016. Para el año dos mil trece, las Partes proveyeron información respecto de las participaciones de mercado en algunas industrias donde se utiliza el alambre magneto en América del Norte: la fabricación de transformadores, de motores, el sector automotriz y la post-venta o distribución de alambre magneto. Rea es líder en la venta de alambre magneto a los fabricantes de transformadores (poco más del cuarenta por ciento -40%), y en las ventas a los fabricantes de motores (poco más del sesenta por ciento -60%). Para el sector automotriz y de post-venta el líder es Essex, seguido después por Rea. Magnekon es otro competidor importante en las cuatro industrias señaladas. Fuente: folio 6202 del Expediente.

B			
TOTAL	100	100	100

Los índices de concentración, antes y después de la operación, son los siguientes:

Tabla 8. Índices de concentración y variación

	2010	2013	2014
IHH antes	B		
IHH después			
Variación			

Al respecto, la operación no cumple con los parámetros establecidos en los “Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración del mercado”, para considerar que una concentración tiene pocas probabilidades de afectar el proceso de competencia y libre concurrencia.

Adicionalmente, los indicadores de capacidad instalada de producción incorporan información respecto de la respuesta potencial que pueden dar los oferentes ante un incremento de precios en el mercado relevante. Por lo anterior, se calculan a continuación las participaciones de mercado y los índices de concentración con base en la capacidad instalada de las Partes y sus competidores, misma que fue proporcionada por los notificantes con información del periodo dos mil catorce a dos mil quince.¹⁰⁵

**Tabla 9. Participaciones de mercado en América del Norte
(porcentaje con base en la capacidad instalada)**

	Volumen (millones de libras)	Participación
B		

¹⁰⁵ Fuente: folio 3538 del Expediente. A diferencia de la información de ventas, la información de capacidad y producción fue proveída por las Partes en libras equivalentes de cobre (CuEq), es decir, los metales diferentes del cobre son expresados en una medida equivalente para garantizar la comparabilidad de cifras.

B

Los índices de concentración, antes y después de la operación, son los siguientes:

Tabla 10. Índices de concentración y variación

IHH antes	B
IHH después	
Variación	

Con base en la información de capacidad instalada para la producción de alambre magneto, la operación no cumple con los parámetros establecidos en los “Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración del mercado”, para considerar que una concentración tiene pocas probabilidades de afectar el proceso de competencia y libre concurrencia.

En consecuencia, es posible concluir que, tanto en ventas como en capacidad instalada, las participaciones de mercado muestran que existen altos niveles de concentración en este mercado.

A partir de la información de participaciones de mercado, las principales implicaciones de la operación notificada sobre el mercado de alambre magneto de América del Norte son:

- En términos de ventas de alambre magneto, representa la unión de dos de los tres principales competidores en el mercado B
- B
- La diferencia entre el agente económico resultante de la concentración y su siguiente competidor sería cercana a B tomando como base las ventas, y de B considerando la capacidad instalada.
- Los tres principales productores de alambre magneto dan cuenta de alrededor del B B del volumen de ventas en la región, y del B B de la capacidad instalada en el mercado.
- De manera muy concreta, para los clientes de alambre magneto el JV representa la desaparición de una alternativa competitiva, cuya ventaja, como se analizará más adelante, descansa en B

B

- Las participaciones de mercado calculadas con base en ventas se han comportado de manera muy estable, e incluso la participación de los tres competidores más grandes se ha mantenido en niveles muy similares en el periodo de dos mil diez a dos mil catorce.

Aunado a lo anterior, documentos internos de Rea producidos en el curso ordinario de los negocios muestran proyecciones para el mercado de América del Norte al dos mil diecinueve, donde el JV propuesto podría alcanzar un B del mercado en el futuro inmediato.¹⁰⁷ Lo anterior, en un entorno de negocios en el que B

B desde la crisis financiera global de dos mil ocho y dos mil nueve.

Adicionalmente a los índices de concentración, en los "Criterios técnicos para el cálculo y aplicación de un índice cuantitativo para medir la concentración del mercado",¹⁰⁹ se establece lo siguiente:

"La utilización del índice y las mediciones que resulten de su aplicación para estimar el grado de concentración en el mercado relevante de que se trate, servirán a la Cofece como auxiliares para realizar una primera aproximación a la estructura del mercado relevante. En ningún caso se utilizarán el índice y las estimaciones de sus valores numéricos como únicos elementos para analizar la estructura del mercado relevante y las condiciones que de ella se deriven, y que pudieran propiciar efectos contrarios a la competencia y libre concurrencia."

Por lo anterior, además de los índices de concentración, se tienen que tomar en cuenta diversos elementos, como las barreras a la entrada y otros factores que caracterizan al mercado analizado, los cuales se exponen con más detalle en las secciones que siguen a continuación.

En relación con las barreras a la entrada, en el documento presentado con el propósito de argumentar respecto de los riesgos a la competencia identificados por la Comisión que se comunicaron a las Partes, los notificantes señalaron lo siguiente:¹¹⁰

B

¹⁰⁶ Fuente: folios 2114, 2144 y 2146 del Expediente.

¹⁰⁷ Fuente: folio 4299 del Expediente.

¹⁰⁸ Fuente: folios 3966 y 4029 del Expediente.

¹⁰⁹ Publicados en el DOF el catorce de mayo de dos mil quince.

¹¹⁰ Fuente: folios 6435 y 6436 del Expediente.

B

La fracción II del artículo 59 de la LFCE señala que:

"II. La existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan alterar tanto dichas barreras como la oferta de otros competidores;"

El artículo 7 de las DRLFCE, en correlación con la fracción II del artículo 59 de la LFCE, indica que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante deberá considerar la existencia de barreras a la entrada y los elementos que previsiblemente puedan, actual o potencialmente, contrarrestar dicho poder.

Al respecto, el artículo 7 de las DRLFCE indica cuáles elementos pueden considerarse como barreras a la entrada:

"ARTÍCULO 7. Para efectos de la fracción II del artículo 59 de la Ley, pueden considerarse como barreras a la entrada, entre otras, las siguientes:

I. Los costos financieros, los costos de desarrollo de canales alternativos y el acceso limitado al financiamiento, a la tecnología o a canales de distribución eficientes;"

Respecto de los costos financieros, el acceso limitado al financiamiento o el acceso a la tecnología, no se identificó que estos conceptos representen una barrera significativa a la entrada de nuevos participantes en el mercado de la producción y distribución de alambre magneto en América del Norte.

Por su parte, en lo relacionado con el desarrollo y acceso a canales de distribución, los productores de alambre magneto establecen sus relaciones comerciales de manera directa con los clientes. En el caso de Rea,

B

Respecto de su esquema de distribución, Rea manifiesta que: "(...)"

B

B

¹¹¹ Fuente: folio 4632 del Expediente.

¹¹² Fuente: folio 4632 del Expediente.



Xignux coincide en lo señalado por Rea, y adicionalmente manifiesta que: "(...)" **B**

B

Con base en esta información, se concluye que **B**

B Sin embargo,

B

de alambre magneto.

Respecto del procedimiento de negociación que los OEMs reconocen tener con sus proveedores de alambre magneto, **A** manifiesta: "(...)" **B**

B

B

Consideraciones similares manifiesta **A** "(...)" **B**

B

Por su parte, **A** señala que: "(...)" **B**

B

Con base en los señalamientos anteriores, **B**

B

Esto resulta relevante, toda vez que, como se presentará más adelante, si bien existen muchos clientes multinacionales, **B** y con el JV desaparecería uno que ejerce presión competitiva significativa.

La fracción II del artículo 7 de las DRLFCE señala, como una posible barrera a la entrada:

"II. El monto, indivisibilidad y plazo de recuperación de la inversión requerida, así como la ausencia o escasa rentabilidad de usos alternativos de infraestructura y equipo;"

En relación con lo dispuesto en esta fracción, las Partes manifiestan: "(...)" **B**

B

¹¹³ Fuente: folio 4639 del Expediente.

¹¹⁴ Fuente: folio 5848 del Expediente.

¹¹⁵ Fuente: folio 5809 del Expediente.

¹¹⁶ Fuente: folio 4868 del Expediente.

B

Con base en información proporcionada por Rea, el capital requerido para establecer una planta de las mismas características de las que detenta es de aproximadamente B de dólares de EUA. Por su parte, Xignux señala que una planta con capacidad de producción de sesenta y cinco mil (75,000) toneladas de alambre magneto al año requiere una inversión de aproximadamente B de dólares. Asimismo, las Partes han manifestado que la inversión en la que se incurre para establecer plantas productoras de alambre magneto con las características de aquéllas que detentan requiere de un periodo de entre B para ser recuperada.¹¹⁸

Asimismo, la infraestructura y equipo de las empresas productoras de alambre magneto B a la fabricación de alambre magneto. Es decir, B

En consecuencia, un potencial entrante podría considerar poco atractiva la entrada a un mercado que

B

Por ejemplo, de los veinticinco principales clientes en América del Norte, cuyas compras representan el B de la demanda total de alambre magneto, Rea y Magnekon ya proveen el B de la demanda, Essex el B y el resto de los participantes en el mercado el B

Respecto de la entrada de nuevos competidores, las Partes señalan que:¹¹⁹

B

¹¹⁷ Fuente: folio 1083 del Expediente.

¹¹⁸ Archivo Excel denominado "Anexo XII.a (2)" y archivo PDF denominado "Anexo XII.b (2)", contenidos en el desahogo del requerimiento de información adicional del expediente CNT-126-2016.

¹¹⁹ Fuente: folio 1083 del Expediente.

B

En primera instancia, en la producción de alambre magneto en América del Norte **B**
B particularmente de alguno que se posicione como **B**
B. Como se ha señalado con anterioridad, por lo menos
desde dos mil diez **B** se han
mantenido relativamente estables.

La posición número **B** ocupada por Sam Dong (Tabla 7), se incrementó al pasar del **B**
B de la venta de alambre magneto en dos mil diez a un **B** en dos mil trece.
Así, la participación de mercado de Sam Dong si bien se ha incrementado, **B**
desde dos mil trece, a pesar de **B**
Magnekon, es decir, puede producir anualmente alrededor de **B** de libras de
alambre magneto.

Adicionalmente, una característica importante de la entrada de Sam Dong al mercado de alambre
magneto en América del Norte es que dicha entrada **B**
B En particular **B**
B lugar de origen de Sam Dong. En este sentido, de no haber existido esta estrategia

B

Tabla 11. Magnekon Vs. Sam Dong: Participaciones de
mercado en América del Norte

(porcentaje con base en el volumen de ventas)

	2010	2013	2014
	B	B	B

El caso subraya la importancia para los fabricantes de aplicaciones de alambre magneto localizados
en América del Norte, **B**

B Sam Dong provee alambre magneto **B**
B en el uso del alambre magneto.

Por lo anterior, se considera que el monto, indivisibilidad y plazo de recuperación de la inversión
requerida para establecer una planta productora de alambre magneto, así como la ausencia o escasa
rentabilidad de usos alternativos de infraestructura o equipo, representan una barrera a la entrada
significativa para los productores de alambre magneto en general.

La fracción III del artículo 7 de las DRLFCE señala, como una posible barrera a la entrada, a:



“III. La necesidad de contar con concesiones, licencias, permisos o cualquier clase de autorización gubernamental, así como con derechos de uso o explotación protegidos por la legislación en materia de propiedad intelectual e industrial;”

Las autorizaciones gubernamentales que las plantas productoras de alambre magneto deben satisfacer para iniciar operaciones son las comunes para industrias manufactureras en términos de permisos municipales, estatales y federales.¹²⁰

En términos de la fabricación de alambre magneto, la maquinaria, los materiales y procesos empleados no se encuentran cubiertos bajo esquema alguno de propiedad intelectual y están disponibles para cualquiera que desee producir alambre magneto, por lo que las consideraciones planteadas por esta fracción no representan una barrera a la entrada significativa para los productores de alambre magneto en general.

Por otra parte, los notificantes manifestaron que los clientes de Rea y Magnekon [REDACTED] B

[REDACTED] B

Estos procesos de aprobación o validación de conformidad son [REDACTED] B
Por ejemplo, [REDACTED] A fabricante de [REDACTED] B señala que: “(...) [REDACTED] B

[REDACTED] B

[REDACTED] B fabricante de [REDACTED] B manifiesta respecto del tiempo que toma a sus proveedores ajustarse a nuevas especificaciones técnicas: “(...) [REDACTED] B
[REDACTED] B”¹²³

Por su parte, consumidores de alambre magneto que fabrican aplicaciones para [REDACTED] B tienen un horizonte de validación más amplio. Al respecto, [REDACTED] A manifiesta lo siguiente: “(...) [REDACTED] B

[REDACTED] B

Por su parte, [REDACTED] A manifiesta: “(...) [REDACTED] B

[REDACTED] B

¹²⁰ Fuente: folio 4630 del Expediente.
¹²¹ Fuente: folio 4639 del Expediente.
¹²² Fuente: folio 5883 del Expediente.
¹²³ Fuente: folio 5875 del Expediente.
¹²⁴ Fuente: folio 5811 del Expediente.



B

La industria con los procesos de validación más prolongados B y ésta representa B B de la demanda de alambre magneto en América del Norte, esta demanda continuará incrementándose en la región. Rea anticipa que la proporción de sus ventas orientada B B en dos mil diecinueve, como consecuencia de que productores de automóviles están relocalizando su producción y cadenas de suministro en América del Norte, con lo que se anticipa B B De hecho, esta demanda es la que ha impulsado el consumo de alambre magneto en territorio nacional, dado que B B B figuran en la lista de los clientes más importantes de alambre magneto en México y en América del Norte.

Por B B como proveedor, el proceso de aprobación por el que deben pasar los proveedores de alambre magneto representa una barrera significativa para cualquier competidor B B de aplicaciones de alambre magneto. Esta barrera resulta más significativa para nuevos entrantes pues, como señalan las Partes, el periodo para recuperar la inversión en una planta es B B B para la puesta en operaciones de una planta.

Por otra parte, para el porcentaje de la demanda del sector automotriz que requiere alambre magneto para la fabricación de productos de nueva tecnología, las Partes señalan lo siguiente: "(...) B B

B

¹²⁵ Fuente: folio 5844 del Expediente. El IMDS ("International Material Data System") es el estándar obligatorio que deben cumplir los proveedores de la industria automotriz al desarrollar, fabricar y distribuir productos que utiliza dicha industria en sus bienes finales. Fuente: folios 5843 y 5844 del Expediente.

¹²⁶ Fuente: folio 5850 del Expediente.

¹²⁷ Fuente: folio 4306 del Expediente.

¹²⁸ Fuente: folio 4945 del Expediente.



Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017

En este sentido, los productores de alambre magneto ya establecidos cuentan con ventajas en la participación en estos proyectos de especialidad y nuevas tecnologías, respecto de cualquier nuevo entrante que quisiera competir con ellos.

La fracción IV del artículo 7 de las DRLFCE también señala como una posible barrera a la entrada lo siguiente:

“IV. La inversión en publicidad requerida para que una marca o nombre comercial adquiera una presencia de mercado que le permita competir con marcas o nombres ya establecidos;”

No se identificó información en el expediente que clasifiquen como elemento sobresaliente, dentro de las inversiones que realizan los productores de alambre magneto para posicionar sus marcas, los gastos que se realizan en publicidad. Este rubro, por ejemplo, [REDACTED] B

Más bien, el posicionamiento de un proveedor de alambre magneto obedece mayormente a [REDACTED] B [REDACTED] B²⁹ lo cual, como ha quedado establecido, lleva asociados tiempo y costos importantes.

La fracción V del artículo 7 de las DRLFCE señala como una posible barrera a la entrada a:

“V. Las limitaciones a la competencia en los mercados internacionales;”

En relación con este numeral, las limitaciones a la competencia en una dimensión internacional están asociadas con los costos económicos, riesgos y el tiempo en que incurrirían los clientes de los fabricantes del alambre magneto para proveerse de este insumo en regiones que no se encuentren próximas a sus operaciones.

Como se mencionó con anterioridad, información provista por las Partes evidencia una diferencia en el costo de transporte de aproximadamente [REDACTED] B [REDACTED] dólares de EUA (un incremento de [REDACTED] B [REDACTED] por contenedor de cuarenta pies de metal que se importa a Monterrey (México) desde China, respecto de un proveedor ubicado en EUA.¹³⁰

Adicionalmente, [REDACTED] B [REDACTED] B [REDACTED] B [REDACTED] B para establecer una cadena de suministro de alambre magneto fuera de América del Norte.¹³¹

En conclusión, los fabricantes de aplicaciones valoran ubicaciones geográficas que les permiten mantener una estructura de costos competitiva en términos de la contratación de los factores de producción y de la logística relacionada con la comercialización de las aplicaciones que producen.

¹²⁹ Fuente: folios 4685 y 4761 del Expediente.

¹³⁰ Fuente: folio 4628 del Expediente.

¹³¹ Fuente: folios 5783, 5810, 5849, 5850 y 5882 del Expediente.



La fracción VI del artículo 7 de las DRLFCE señala como posibles barreras a la entrada las siguientes:

“VI. Las restricciones constituidas por prácticas realizadas por los Agentes Económicos ya establecidos en el mercado relevante, y”

En el expediente existe evidencia en el sentido de que los productores de alambre magneto generalmente pactan en los contratos con sus clientes ciertas cláusulas [REDACTED] B

En efecto, tanto Rea como Magnekon, así como algunos de sus competidores, han logrado comprometer con algunos de sus clientes el suministro anual o periódico de alambre magneto mediante contratos. En términos generales, los contratos especifican [REDACTED] B

[REDACTED] B (por ejemplo, ver Tabla 17). [REDACTED] B

[REDACTED] B En algunas ocasiones, estos requerimientos pueden implicar el [REDACTED] B del volumen de suministro de determinados tipos de alambre magneto, o el [REDACTED] B de las necesidades de alambre magneto de algún cliente.

Por lo anterior, en términos contractuales, la demanda de los clientes ya puede estar comprometida mediante contrato con sus proveedores actuales, por lo menos para el corto o mediano plazo. Esto podría, en la práctica, disminuir los incentivos de entrada de nuevos competidores, ya que buena parte de los clientes estarían obligados contractualmente a mantener a sus proveedores actuales.

Más aún, en relación con las alternativas que pudieran identificar los clientes en la proveeduría del alambre magneto, también se identificó que es una práctica común en la industria [REDACTED] B que reciban los clientes.

Esto se identifica no solo en los contratos provistos por las Partes, sino también en contratos presentados por terceros a los que se requirió información. Este tipo de cláusulas generalmente permiten a un proveedor de alambre magneto [REDACTED] B

[REDACTED] B a costa de posibles nuevos entrantes o inclusive de otros de sus competidores ya establecidos.

Por ejemplo, [REDACTED] A presentó [REDACTED] B establecidos con [REDACTED] A y con [REDACTED] A en los que se contempla un apartado de competitividad relacionado con la eventualidad de que el cliente conozca o reciba ofertas de suministro de proveedores potenciales. En este caso, [REDACTED] A

[REDACTED] B

Por otra parte, algunos de los contratos que Rea ha establecido con sus clientes (por ejemplo, con [REDACTED] A señalan que [REDACTED] B

¹³² Fuente: folios 5410, 5425, 5432, 5440, y 5446 del Expediente.

B

Un ejemplo adicional en el caso de Rea son los contratos de suministro que ha establecido con A. Estos contratos establecen cláusulas de concurrencia con la competencia (*meet competition clause*), en las que B

B

Por su parte, algunos de los contratos que Magnekon ha establecido con sus clientes también incorporan B para el proveedor de alambre magneto. Ejemplos de esto son los contratos que tiene con A³⁵ y con A³⁶

Si bien este tipo de cláusulas podrían ayudar a tener un mercado más competido, en un contexto de elevada concentración, con altas asimetrías entre el tamaño de las empresas en el mercado y barreras a la entrada importantes especialmente para nuevos competidores, las grandes empresas establecidas pueden usarlas de manera estratégica con el propósito de desincentivar la entrada de nuevos entrantes.

Todo lo anterior demuestra la dificultad que enfrenta cualquier nuevo proveedor al competir con los proveedores con contratos ya establecidos. En este sentido, en la medida en que B

B

La fracción VII del artículo 7 de las DRLFCE señala como una posible barrera a la entrada a:

“VII. Los actos o disposiciones jurídicas emitidos por cualquier Autoridad Pública que discriminen en el otorgamiento de estímulos, subsidios o apoyos a ciertos productores, comercializadores, distribuidores o prestadores de servicios.”

En lo relacionado con esta fracción, no se identificó en el expediente este tipo de actos o disposiciones jurídicas discriminatorias.

En términos de la existencia de barreras a la entrada y elementos que previsiblemente puedan alterar esas barreras, se puede concluir que las condiciones actuales del mercado de la producción y distribución de alambre magneto en América del Norte sí contempla barreras a la entrada importantes que limitan la presencia de nuevos entrantes y la expansión de los ya existentes.

¹³³ Archivo PDF denominado “Valeo Contract 2014” encontrado en la ruta “\Anexo I.a\” de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-069-2017.

¹³⁴ Archivo PDF denominado “Nidec Contract 08-02-2013” encontrado en la ruta “\Anexo I.a\” de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-069-2017.

¹³⁵ Archivos PDF denominados “MOU 2014 Magnekon Rev D (2)” y “MOU Contrato Prolec 2017” encontrados en la ruta “\Anexo I.b\” de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-069-2017.

¹³⁶ Archivo PDF denominado “supply agreement GE 20170103_083659” encontrado en la ruta “\Anexo I.b\” de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-069-2017.



Estas barreras se relacionan con:

B

B

La fracción III del artículo 59 de la LFCE señala que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante deberá considerarse:

"III. La existencia y poder de sus competidores;"

En el mercado de la producción y distribución de alambre magneto en América del Norte, Rea y Magnekon son B respectivamente. Con información del volumen de ventas de alambre magneto en la región en los años dos mil diez, dos mil trece y dos mil catorce, es posible apreciar la estable participación de mercado tanto de Rea, que promedia en estos tres años B en términos de ventas, como de Magnekon, con un promedio de B de participación en el mercado en términos de ventas.

De concretarse la operación en los términos en los que fue notificada, el JV resultante se constituiría como el competidor número uno del mercado en la región, con una participación del B B en términos de ventas y del B en términos de capacidad instalada. El competidor que resultaría más cercano al JV sería Essex, quien también ha mantenido una participación de mercado relativamente estable y que promedió en los tres años señalados con anterioridad el B en términos de ventas. El resto de los competidores representarían alrededor del B en términos de ventas, una participación relativamente menor.

De manera particular, para los clientes de alambre magneto el JV representa la desaparición de una alternativa competitiva, cuya ventaja descansa B elemento que las Partes reconocen como tal en los productores de alambre magneto localizados en México respecto de sus contrapartes en EUA).¹³⁷ La ventaja competitiva de Magnekon no es menor y se refleja en que alcanza

B

En documentos generados por Magnekon en el curso ordinario de los negocios, esta sociedad identifica a Rea B¹³⁸

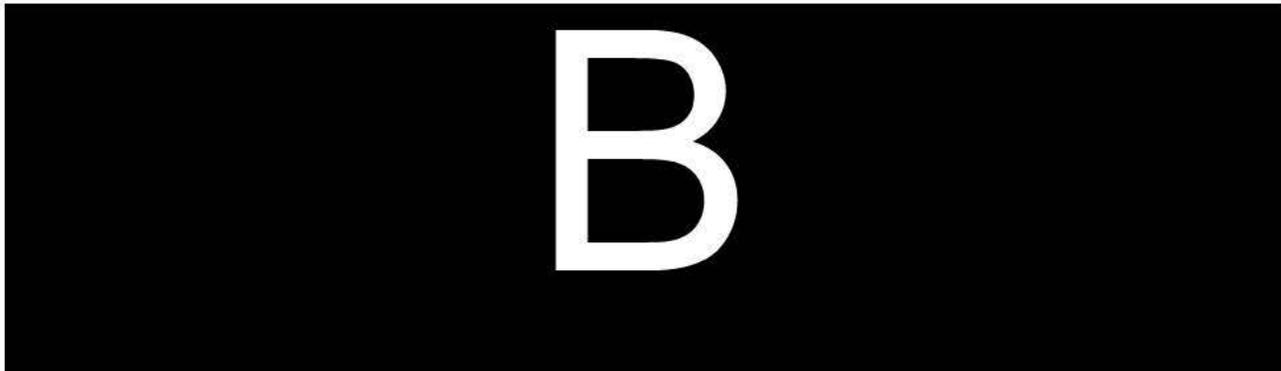
Ahora bien, los notificantes han manifestado de manera reiterada la importancia del exceso de capacidad que caracteriza a la industria del alambre magneto en América del Norte. En concreto, manifiestan lo siguiente:¹³⁹

B

¹³⁷ Fuente: folios 2114, 2144 y 2146 del Expediente.

¹³⁸ Fuente: folio 4456 del Expediente.

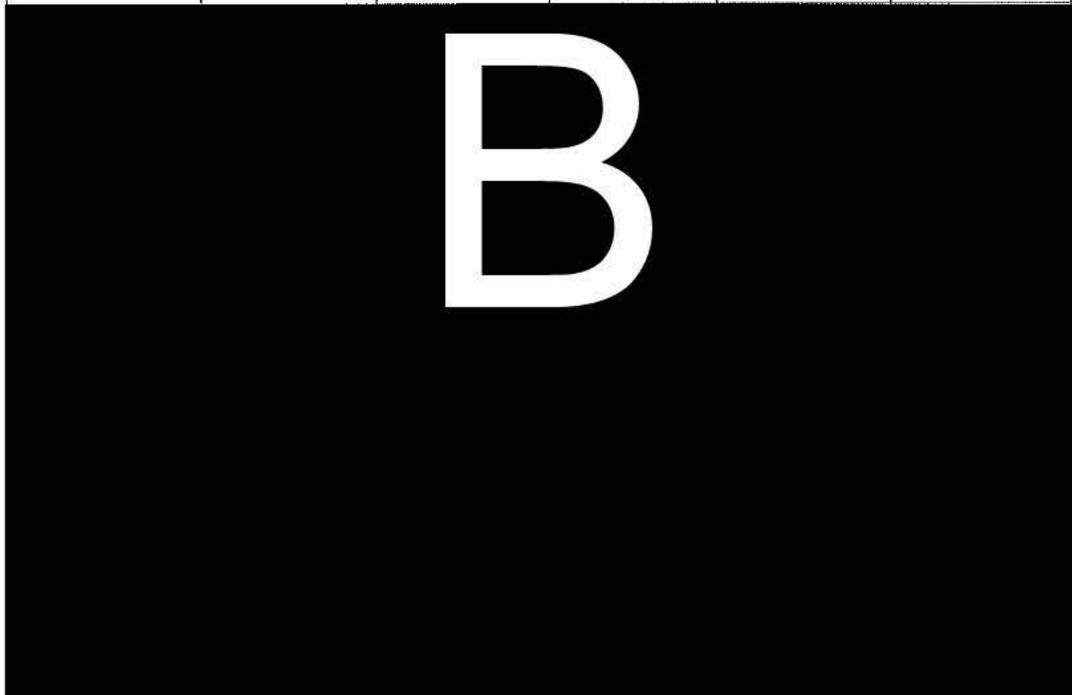
¹³⁹ Fuente: folio 1080 del Expediente.



Con base en información del periodo dos mil catorce a dos mil quince presentada por Rea, la capacidad anual de los productores de alambre magneto se muestra en la Tabla 12.¹⁴⁰

Tabla 12. Utilización de la capacidad de los productores de alambre magneto en América del Norte

Compañía	Capacidad (millones de libras)	Producción (millones de libras)	Utilización (%)	Exceso de Capacidad (millones de libras)	Exceso de Capacidad (%)
----------	--------------------------------------	---------------------------------------	--------------------	---	-------------------------------



¹⁴⁰ Fuente: folio 1080 del Expediente.



Con base en esta información, mediante el JV, Rea y Magnekon detentarían el [REDACTED] B del exceso de capacidad en la producción de alambre magneto en América del Norte. Así, los tres principales competidores ya representan el [REDACTED] B del exceso de capacidad en el mercado. Esta característica los sitúa en una posición muy holgada, particularmente a A para atender los requerimientos de los clientes más importantes.

Al respecto, si bien la capacidad disponible por parte de los rivales del JV puede ser un elemento que incentive una reacción por parte de éstos, por sí sola no resulta suficiente para generar una respuesta efectiva por parte de los participantes de la industria. Como ha quedado constatado en secciones anteriores, factores como [REDACTED] B R [REDACTED] B reacción en el corto plazo de los competidores del JV.¹⁴¹

Adicionalmente, como quedo establecido en secciones previas, si bien existe sustitución por el lado de la oferta en la mayoría de tipos de alambre magneto, el cambio entre las diferentes variantes genera [REDACTED] B [REDACTED] B lo que a su vez reduce la capacidad disponible real con la que cuentan los competidores.¹⁴²

En este sentido, es cuestionable y altamente improbable que los competidores puedan contrarrestar algún incremento de precios por parte del agente económico resultante de la concentración, a pesar de tener capacidad ociosa.

La fracción IV del artículo 59 de la LFCE señala que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante, deberá considerarse:

“IV. Las posibilidades de acceso del o de los Agentes Económicos y sus competidores a fuentes de insumos;”

Los insumos requeridos por los agentes económicos que fabrican alambre magneto son principalmente el alambre desnudo, ya sea de cobre o aluminio, y los materiales aislantes que recubrirán al conductor eléctrico. En este sentido, y toda vez que la maquinaria, los materiales y procesos ocupados para la fabricación de alambre magneto no se encuentran cubiertos bajo esquema alguno de propiedad intelectual, las posibilidades de acceso a los insumos son las mismas para todos aquéllos que deseen fabricar alambre magneto y, en ese sentido, tanto las Partes como sus competidores pueden acceder sin restricciones a los mismos.

La fracción V del artículo 59 de la LFCE señala que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante deberá considerarse:

“V. El comportamiento reciente del o los Agentes Económicos que participan en dicho mercado,”

¹⁴¹ Por ejemplo, para el subconjunto de los cinco principales clientes de alambre magneto en el mercado, en el periodo 2014-2015, las empresas del JV han abastecido [REDACTED] B de la demanda de dichas empresas. Fuente: folio 3662 y 3663 del Expediente.

¹⁴² Ver por ejemplo Archivo PDF denominado Anexo VI.a 6[d] de la respuesta al requerimiento de información adicional.



Adicionalmente a lo comentado en secciones previas, no existen antecedentes de algún comportamiento reciente de los agentes económicos que participan en el mercado que puedan ser considerados en el análisis de la presente fracción.

La fracción VI del artículo 59 de la LFCE establece que para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante, deberán considerarse los criterios que se establezcan en las DRLFCE, así como los criterios técnicos que para tal efecto emita la Comisión. En correlación con lo anterior, el artículo 8 de las DRLFCE establece que:

“ARTÍCULO 8. Para determinar si uno o varios Agentes Económicos tienen poder sustancial en el mercado relevante, de conformidad con la fracción VI del artículo 59 de la Ley, la Comisión puede considerar, entre otros, los criterios siguientes:

1. El grado de posicionamiento de los bienes o servicios en el mercado relevante;”

La concentración entre Rea y Magnekon daría origen a un nuevo agente económico que acumularía una participación del **B** del mercado de la producción y distribución de alambre magneto en América del Norte. Esta situación permitiría que Rea refuerce el liderazgo que a la fecha tiene en el mercado y que ha mantenido en los últimos diez años.

Respecto de las participaciones de mercado que históricamente se han registrado en América del Norte, las Partes señalan lo siguiente:

B

Asimismo, en **B**

B

que se comunicaron a las Partes, los notificantes señalaron

lo siguiente:¹⁴⁴

B

¹⁴³ Fuente: folio 1089 del Expediente.

¹⁴⁴ Fuente: folios 6429 al 6433 del Expediente.



B

B

B

B

B

Con el propósito de analizar los factores que, las Partes, no se encuentran reflejados en las participaciones de mercado, se presenta a continuación en tres apartados el análisis de: i) la trayectoria reciente de las participaciones de mercado, ii) la distribución de los clientes según el proveedor que les suministra alambre magneto, y iii) la importancia de Magnekon como alternativa que disciplina a los competidores más importantes en el mercado relevante.

Trayectoria reciente de las participaciones de mercado

En dos mil seis, Rea adquirió al fabricante de alambre magneto Phelps-Dodge, que en dos mil cinco ocupaba el **B** en términos de volumen de ventas de alambre magneto en América del Norte. Mediante esta adquisición, la participación de Rea pasó del **B** **B** superando así a Essex como el principal participante en el mercado, que poseía una participación del **B** **B**. En este sentido, Rea lleva alrededor de diez años, desde la adquisición de Phelps-Dodge, como el principal productor de alambre magneto en América del Norte.¹⁴⁵

Por su parte, la trayectoria de Magnekon como proveedor de alambre magneto en América del Norte ha sido notable. En dos mil, esta sociedad ocupaba **B** en términos de ventas de alambre magneto en la región, con una participación de mercado de **B**. Entre dos mil y dos mil cinco el volumen de ventas de Magnekon alcanzó una participación de mercado de **B** en 2005, ubicándose así en **B** en términos de participación de las ventas en la región. Además, con la desaparición de Phelps-Dodge, al ser adquirido por Rea, Magnekon se colocó en **B** **B**.¹⁴⁶

Por otra parte, en términos del suministro a los grandes fabricantes de aplicaciones de alambre magneto, las Partes exhiben una participación aún mayor. Por ejemplo, a los cinco principales clientes en América del Norte, que representan el **B** de la demanda total de alambre magneto, las sociedades que formarían el JV ya les proveen el **B** de sus requerimientos, Essex el **B** y el resto de los participantes en el mercado el **B**.

En este sentido, y con información para el periodo dos mil catorce a dos mil quince, la Tabla 13 muestra la distribución por proveedor de las compras de alambre magneto de los grupos que corresponden con los cinco, diez, quince, veinte y veinticinco clientes más importantes en América del Norte.¹⁴⁷

¹⁴⁵ Con información del archivo Excel denominado Sales_Data_20160523, contenido en la carpeta Anexo XVI\CompassLexecon_Files\ del desahogo del requerimiento de información adicional del expediente CNT-126-2016.

¹⁴⁶ Con información del archivo Excel denominado Sales_Data_20160523, contenido en la carpeta Anexo XVI\CompassLexecon_Files\ del desahogo del requerimiento de información adicional del expediente CNT-126-2016.

¹⁴⁷ Con información de los folios 3662 y 3663 del Expediente.

**Tabla 13. Suministro a los clientes de alambre magneto en América del Norte.
Proporción por proveedor**

Grupo de clientes	Demanda en la región (%)	Rea (%)	Magnekon (%)	JV (%)	Essex (%)	Resto (%)
5 más importantes	B					
10 más importantes						
15 más importantes						
20 más importantes						
25 más importantes						

Esta información evidencia **B** de Essex y Magnekon entre los clientes de la región, incluso como proveedores de los grandes clientes. Asimismo, subraya el **B** **B** Con base en la información de la Tabla 13, queda de manifiesto que, en las condiciones actuales del mercado, **B**

B Esto no es algo que se observe en un año particular solamente. Por ejemplo, en el periodo dos mil catorce a dos mil quince, para el subconjunto de los diez principales clientes de alambre magneto en la región, grupo que da cuenta del **B** de la demanda, las empresas del JV han abastecido el **B** de la demanda de dichas empresas.

De conformidad con lo anterior, si se analizan las compras de los clientes más grandes, es posible concluir que **B** con Rea y Magnekon.

En términos generales, la magnitud y estabilidad que las participaciones de mercado de los principales proveedores de alambre magneto han exhibido desde dos mil seis evidencian lo siguiente:

B

Distribución de los clientes según el proveedor que les suministra alambre magneto

Las Partes sostienen que sus clientes cuentan con diversas alternativas de proveedores. En general manifiestan que: "(...) **B**

B

En particular, respecto de la adquisición de alambre magneto a través de múltiples proveedores señalan:¹⁴⁹

“(…)

B

(…)

B

Con base en información proporcionada por las Partes para dos mil catorce, la Tabla 14¹⁵⁰ resume la manera en la que Rea, Essex y Magnekon participan en el suministro de alambre magneto de los B clientes en América del Norte ese año.¹⁵¹

Por ejemplo, de los clientes que contratan su suministro con Rea:

B

B

sesenta y nueve (69) clientes de Rea.

¹⁴⁸ Fuente: folio 1087 del Expediente.

¹⁴⁹ Fuente: folios 1087 y 1088 del Expediente.

¹⁵⁰ La Tabla 14 muestra las posibles combinaciones de proveeduría considerando a Rea, Essex, Magnekon y alguna otra alternativa (Otros). Considerando estas alternativas, un fabricante de alambre magneto en América del Norte puede contratar su suministro con los siguientes quince combinaciones de proveedores: Rea; Essex; Magnekon; Otros; Rea y Essex; Rea y Magnekon; Rea y Otros; Essex y Magnekon; Essex y Otros; Magnekon y Otros; Rea, Essex y Magnekon; Rea, Essex y Otros; Essex, Magnekon y Otros; Rea, Magnekon y Otros; y Rea, Essex, Magnekon y Otros. Estos quince conjuntos son las áreas sombreadas en la Tabla 14.

¹⁵¹ Con información del archivo Excel denominado Sales_Data_20160523, contenido en la carpeta Anexo XVI\CompassLexecon_Files\ del desahogo del requerimiento de información adicional del expediente CNT-126-2016.

Tabla 14. Distribución de los clientes por proveedor de alambre magneto

	Rea	Essex	Magnekon	Otros (Ni Rea, ni Essex, ni Magnekon)	Rea+ Essex	Rea+ Magnekon	Essex+ Magnekon	Rea+Essex+ Magnekon
Rea	B							
Essex								
Magnekon								
Otros (Ni Rea, Ni Essex, ni Magnekon)								

Asimismo, de los clientes que contratan su suministro con Magnekon,

B

B

con las que se atienden a los **B** clientes de Magnekon.

De los **B** clientes en América del Norte en dos mil catorce,

B

B cubrieron la totalidad de sus requerimientos de alambre magneto de manera exclusiva con alguno de los tres principales proveedores de la región (Rea, Essex o Magnekon). Asimismo, solo **B**

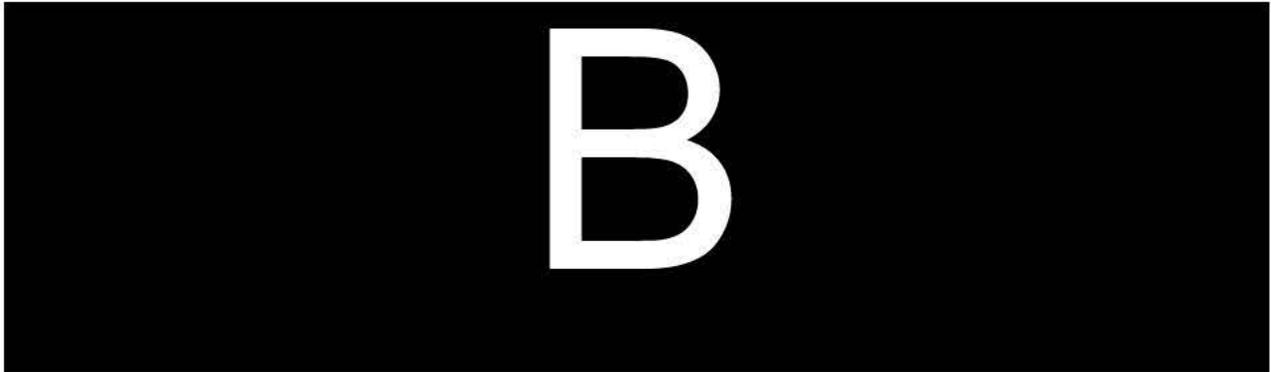
B no tienen relación comercial alguna con Rea, Essex, o Magnekon. En este sentido, si bien los fabricantes de aplicaciones establecen relaciones con múltiples proveedores, entre esos grupos de proveedores la participación de Rea, Essex y Magnekon es importante.

Por otra parte, respecto de los cambios de proveedor que realizan los clientes y la incorporación de nuevos proveedores, las Partes manifiestan que:¹⁵²

B

¹⁵² Fuente: folio 1088 del Expediente.

(...)



Con base en el listado de los veinticuatro (24) clientes más importantes de alambre magneto en América del Norte en el periodo dos mil catorce a dos mil quince, en la Tabla 15 se presenta la evolución de la contratación de proveedores para cada uno de estos principales clientes.¹⁵³

Como se ha señalado con anterioridad, este conjunto de clientes da cuenta del **B** **B** de la demanda de alambre magneto en la región, aunque solo representan aproximadamente el **B** del número de clientes en América del Norte. No obstante, son los clientes cuyos requerimientos en términos de volumen, precio, calidad y plazos de entrega resultan más exigentes para los fabricantes de alambre magneto.

Tabla 15. Proveedores de los clientes más importantes de alambre magneto en América del Norte

Cliente	Contratación de proveedores en el periodo 2000-2015, miles de libras de alambre magneto

¹⁵³ Con información del archivo Excel denominado Sales_Data_20160523, contenido en la carpeta Anexo XVI\Compass\Execon_Files\ del desahogo del requerimiento de información adicional del expediente CNT-126-2016. La información del competidor identificado como "Other" no se presenta en esta tabla.



COMISIÓN FEDERAL DE
COMPETENCIA ECONÓMICA

Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017

B



Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017

B



B

B

*/ El suministro fue realizado por una subsidiaria de la empresa que se indica.

De la evolución que ha tenido la contratación de proveedores por parte de los principales clientes de alambre magneto en América del Norte, se identifica lo siguiente:

B



B

En resumen, B de los B clientes principales B en el proveedor líder de alambre magneto en el periodo revisado. En B casos se observan sustituciones de proveedor líder entre Rea y Essex. En este sentido, hay evidencia para señalar que B en contraste con lo que señalan los notificantes.

Por otra parte, y si bien es cierto que la mayoría de los clientes importantes de alambre magneto en América del Norte contratan el suministro del alambre magneto con varios proveedores, también se puede notar la presencia, en general, B B de la demanda de los clientes.

B

Con base en lo anterior, la información del expediente arroja evidencia para señalar que, si bien los clientes de alambre magneto han incorporado proveedores para el suministro de alambre magneto, la importancia del proveedor líder es relevante en términos del volumen que abastece y del tiempo que permanece en esa posición.

Importancia de Magnekon como alternativa que disciplina el mercado relevante

Respecto de Magnekon, las Partes señalan: "(...) B

B

Como se mencionó previamente, la trayectoria de Magnekon como proveedor de alambre magneto en América del Norte ha sido notable. En dos mil esta sociedad ocupaba B en términos de ventas de alambre magneto en la región, con una participación de mercado de B B. Entre dos mil y dos mil cinco el volumen de ventas de Magnekon creció B con lo que alcanzó una participación de mercado de B



B en dos mil cinco, ubicándose así en la **B** en términos de participación de las ventas en la región. Con la desaparición de Phelps-Dodge, al ser adquirido por Rea, Magnekon se colocó en **B** que ha mantenido desde dos mil seis.¹⁵⁴

De los principales clientes de alambre magneto en América del Norte, cuya información de suministro de alambre magneto de muestra en la Tabla 15, en **B** casos Magnekon aparece como proveedor reciente (dos mil trece a dos mil quince). La Tabla 16 identifica las características de la participación de Magnekon en cada caso.

Tabla 16. Principales clientes de alambre magneto en América del Norte que reciben suministro de Magnekon.

Cliente	Principales características de la proveeduría
B	

Como puede identificarse, Magnekon es **B** opción para **B** principales clientes de alambre magneto en la región. Esta posición la ha mantenido, sin que competidores con una capacidad similar de producción **A** o con una presencia de tiempo en el mercado **A** hayan podido sustituirlo. Asimismo, en algunos casos Magnekon se ha establecido en mejor posición como proveedor **A**

¹⁵⁴ Con información del archivo Excel denominado Sales_Data_20160523, contenido en la carpeta Anexo XVI\CompassLexecon_Files\ del desahogo del requerimiento de información adicional del expediente CNT-126-2016.

Es importante señalar que Grupo Xienux posee subsidiarias que le suministran a Magnekon insumos **B** y que, en ese sentido, podría considerarse a Magnekon como una empresa verticalmente integrada. Con base en estos elementos, Magnekon ha alcanzado una estructura de costos que le ha permitido en el transcurso del tiempo fortalecer su posición como productor de alambre magneto en América del Norte, a pesar de la presión competitiva que representan productores más grandes como Rea o Essex.

En este sentido, por ejemplo, documentos internos generados en el curso ordinario de los negocios por Rea para el análisis del mercado de alambre magneto en el sector automotriz en dos mil trece,

B

Con base en lo anterior, Magnekon no es un competidor que pueda ser rápidamente sustituido por productores de alambre magneto de similar o menor tamaño, de calidad y oferta similar en productos. En este sentido, el JV representa la eliminación de una fuente de presión competitiva en el mercado que quedaría absorbida por la empresa líder en la producción y distribución de alambre magneto en la región, reforzando así su posición. Además, derivado de la operación la posición del JV se distanciaría de manera significativa del segundo competidor en el mercado. Esto privaría a un conjunto importante de clientes (especialmente los de mayor tamaño) de una tercera alternativa, lo cual les restaría poder de negociación.

Por su parte, la fracción II del artículo 8 de las DRLFCE, dispone lo siguiente:

“II. La falta de acceso a importaciones o la existencia de costos elevados de internación; y”

Como se ha señalado previamente, si bien el alambre magneto pudiera importarse de otras regiones del mundo, las empresas con operaciones en México que fabrican aplicaciones **B** **B** Como se mencionó con anterioridad, este factor **B**

B

Asimismo, los fabricantes de alambre de magneto ubicados en una región diferente a la de América del Norte enfrentarían una cuota arancelaria de cinco por ciento (5%) para las importaciones provenientes de países con los que no se tiene un tratado comercial, como el caso de los alambres magneto que provienen de países como China o India.

¹⁵⁵ Presentación “Market Outlook” enviada por Joe Hauptert a Mike Connolly, Gene Andert, Joe Williams, Bill Gorman, Mike Shannon, y Eric Bilinski el veintitrés de abril de dos mil trece. Esta información se encuentra contenida en la respuesta al requerimiento de información adicional del expediente CNT-069-2017, en el archivo “Valeo_td9PwOIJ.pst”, en la dirección “\Anexo XX.a\Customer mail files for COFECE.zip”.

¹⁵⁶ Fuente: folios 5849, 5850 y 5882 del Expediente.



Al respecto, tanto Rea como Magnekon tienen una posición dominante como proveedores en la región de América del Norte, que se refleja en las participaciones de mercado que ya detentan.

Finalmente, la fracción III del artículo 8 de las DRLFCE dispone lo siguiente:

“III. La existencia de diferenciales elevados en costos que pudieran enfrentar los consumidores al acudir a otros proveedores.”

Como ha quedado establecido en secciones previas, si bien existen productores de alambre magneto en todo el mundo, [REDACTED]

[REDACTED] son las principales razones manifestadas por los clientes para no llevar a cabo esta actividad, como se ha mencionado con anterioridad en esta Resolución.

Octava. Para determinar si la concentración no debe ser autorizada o debe ser sancionada, de conformidad con la fracción III del artículo 63 de la LFCE, la Comisión deberá considerar:

“III. Los efectos de la concentración en el mercado relevante con respecto a los demás competidores y demandantes del bien o servicio, así como en otros mercados y agentes económicos relacionados;”

Respecto de la presencia de clientes multinacionales en América del Norte, las Partes manifiestan que:¹⁵⁷

“(…)

[REDACTED]

(…)

[REDACTED]

De manera más concreta, las Partes señalan los siguientes ejemplos:¹⁵⁸

“(…)

[REDACTED]

¹⁵⁷ Fuente: folio 1087 del Expediente.

¹⁵⁸ Fuente: folio 1077 del Expediente.

B

Al respecto, es necesario valorar la posición de cada una de estas empresas en América del Norte, así como dentro de la cartera de clientes de las Partes.

Respecto de las empresas que establecieron comunicaciones con Rea, y con base en información del periodo dos mil catorce a dos mil quince provista por las Partes relacionada con la demanda anual de los **B** principales clientes de alambre magneto en América del Norte y específicamente, en México:

B

Respecto de las empresas que establecieron comunicación con Magnekon:

¹⁵⁹ Fuente: folio 1087 del Expediente.

¹⁶⁰ Fuente: folio 1080 del Expediente.

¹⁶¹ Fuente: folio 1087 y 4941 del Expediente.

¹⁶² Fuente: folio 5569 del Expediente.

¹⁶³ Fuente: folios 1086 y 1087 del Expediente.

B

Así, hay información para señalar que todos los clientes multinacionales que Rea identifica con conocimiento del mercado global de alambre magneto para aprovecharlo y hacer que los proveedores en América del Norte equiparen precios de otras regiones, **B**

Por su parte, **A** (el cliente multinacional que Magnekon identifica), si bien tiene **B**
B, mantiene un nivel de operaciones significativo en América del Norte y ha encontrado proveedores de alambre magneto competitivos en América del Norte. Al respecto, **B**

B

Por otra parte, si bien los grandes clientes multinacionales pudieran estar en posición de aprovechar su conocimiento del mercado global de alambre magneto para que los proveedores en América del Norte equiparen precios de otras regiones, los productores en la región han obtenido también concesiones importantes en sus negociaciones con este tipo de clientes. La Tabla 17 muestra una selección con las principales características de los acuerdos de proveeduría establecidos por Rea y Magnekon con sus clientes.¹⁶⁵

Tabla 17. Acuerdos de suministro de Rea y Magnekon con sus clientes

Cliente	Periodo Inicio	Periodo Fin	Volumen anual	Precio	Tiempo de entrega	Periodo de Pago (neto)
B						

¹⁶⁴ Fuente: folios 1086 y 1087 del Expediente.

¹⁶⁵ Copias electrónicas de acuerdos de suministro de Rea y Magnekon presentados en el desahogo al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-069-2017, localizados en las carpetas: "Anexo I.a" y "Anexo XX.b".



Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017

B

B

Con base en la información de la Tabla 17, se puede señalar lo siguiente:

B

En este sentido, respecto de la manifestación de las Partes de que: "(...)

B

B

B

¹⁶⁶ se puede señalar que, si bien los precios se han mantenido para los fabricantes de aplicaciones de alambre magneto, los productores de alambre magneto también han

¹⁶⁶ Fuente: folio 1085 del Expediente.



obtenido beneficios en las negociaciones del suministro,

B

B Así, no se considera que los clientes de Rea y Magnekon ejerzan una presión unilateral excesiva, y más bien los contratos reflejan que actualmente existe un balance del poder de negociación en las posiciones de consumidores y productores de alambre magneto.¹⁶⁷

Asimismo, las Partes consideran que la operación no genera riesgos en materia de competencia, aun cuando el mercado relevante se limite al TLCAN, y señalan lo siguiente:¹⁶⁸

“(...)

B

Asimismo, a manera de conclusión, manifiestan: “(...”

B

B

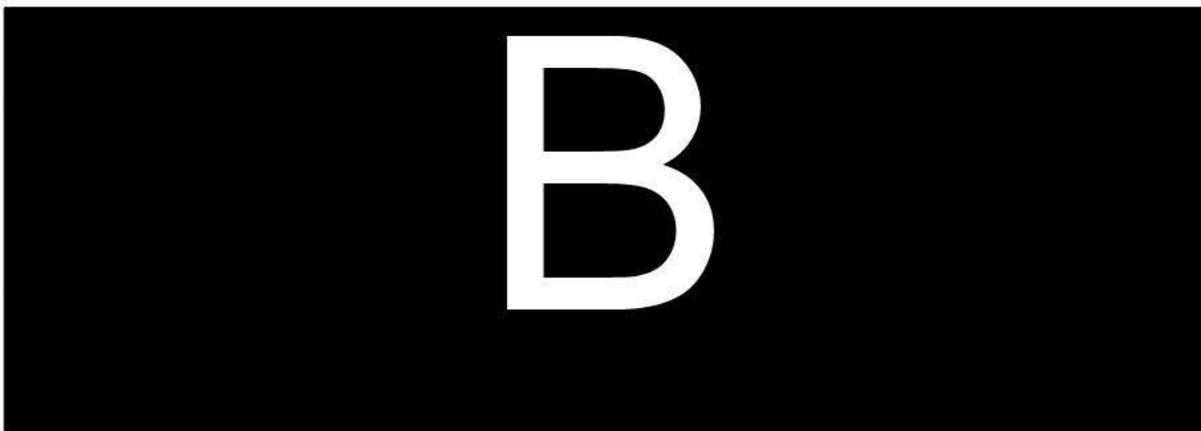
No obstante, se señalan a continuación los elementos identificados en la presente Resolución que aportan evidencia contraria a lo manifestado por las Partes.

B

¹⁶⁷ Al respecto, es importante señalar la existencia de documentos internos generados en el curso ordinario de los negocios por Rea, en los que se señala que, a pesar de utilizar menos del ochenta por ciento (80%) de su capacidad, tanto Rea como Essex obtuvieron en dos mil quince mejoras en los precios que cobraron.

¹⁶⁸ Fuente: folio 3537 del Expediente.

¹⁶⁹ Fuente: folio 1144 del Expediente.



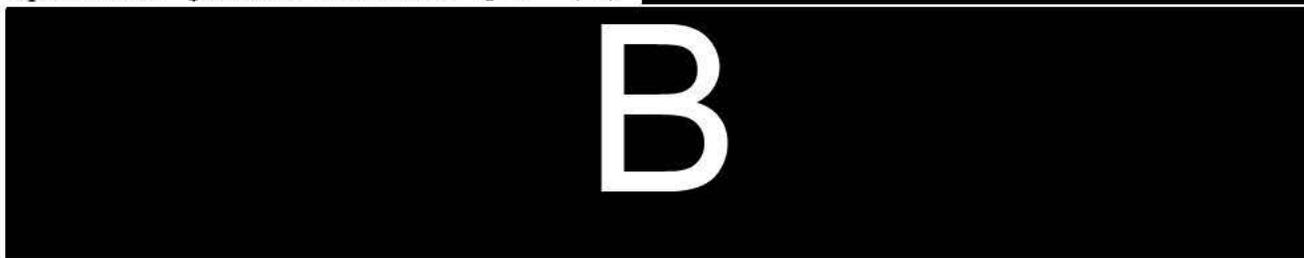
Estos elementos cobran mayor relevancia cuando se consideran las características de los competidores que enfrenta Rea en América del Norte.

Rea reconoce como competidores importantes a Magnekon y **A** Sin embargo, manifiesta que esa última sociedad **B**¹⁷¹ por lo que la presión competitiva más efectiva para Rea proviene precisamente de Magnekon, y desaparecería como resultado de la operación.

Adicionalmente, clientes a los que se requirió información respecto de la concentración de mérito, manifestaron preocupaciones respecto de la posición de ventaja que la operación concedería a Rea y Magnekon en las negociaciones relacionadas con la proveeduría de alambre magneto. En particular, **A** sociedad que pertenece a un grupo empresarial con operaciones globales, señala que: “(...)



Por su parte, **A** empresa que forma parte también de un conglomerado multinacional con operaciones globales, manifiesta que: “(...) **B**



¹⁷⁰ Fuente: folios 2114, 2144 y 2146 del Expediente.

¹⁷¹ Fuente: folio 6229 del Expediente.

¹⁷² Fuente: folio 5811 del Expediente.

¹⁷³ Fuente: folio 5851 del Expediente.



Por todo lo anteriormente expuesto en esta Resolución, se concluye que la operación eliminaría un competidor que ejerce presión competitiva importante en el mercado, por lo que implicaría una disminución importante de las alternativas con las cuales cuentan actualmente los clientes de alambre magneto en América del Norte.

Por último, no se identificaron mercados relacionados que pudieran verse afectados por la operación notificada en el expediente al rubro.

Novena. La fracción IV del artículo 63 de la LFCE señala que para determinar si la concentración debe ser impugnada o sancionada en términos de la LFCE, la Comisión debe considerar:

“IV. La participación de los involucrados en la concentración en otros agentes económicos y la participación de otros agentes económicos en los involucrados en la concentración, siempre que dichos agentes participen directa o indirectamente en el mercado relevante o en mercados relacionados. Cuando no sea posible identificar dicha participación, esta circunstancia deberá quedar plenamente justificada;”

No se identifica que los agentes económicos involucrados en la concentración participen en otros agentes económicos que concurren en el mercado de producción y distribución de alambre magneto en América del Norte. Asimismo, que otros agentes económicos participen en los agentes involucrados en la concentración.

Sin embargo, se identificó que Viakable tiene el

B

B

B

Finalmente, se identificó que Viakable

B

B

¹⁷⁴ En este sentido, de constituirse el JV, se fortalecerían las integraciones verticales aguas arriba y aguas abajo mencionadas anteriormente y, por ende, la posición de las Partes.

Décima. Las fracciones V y VI del artículo 63 de la LFCE señalan que, para determinar si la concentración no debe ser autorizada o debe ser sancionada en términos de la LFCE, la Comisión debe considerar:

“V. Los elementos que aporten los agentes económicos para acreditar la mayor eficiencia del mercado que se lograría derivada de la concentración y que incidirá favorablemente en el proceso de competencia y libre concurrencia; y

VI. Los demás criterios e instrumentos analíticos que se establezcan en las Disposiciones Regulatorias y los criterios técnicos.”

Al respecto, el artículo 14 de las DRLFCE establece lo siguiente:

¹⁷⁴ Fuente: folio 3679 del Expediente.

“Artículo 14. Para efectos de la fracción V del artículo 63 de la Ley, se considera que una concentración logrará una mayor eficiencia e incidirá favorablemente en el proceso de competencia y libre concurrencia, cuando el Agente Económico demuestre que las ganancias en eficiencia del mercado que se derivarán específicamente de la concentración superarán de forma continuada sus posibles efectos anticompetitivos en dicho mercado y resultarán en una mejora al bienestar del consumidor.

Para efectos de lo anterior, se entenderán como ganancias en eficiencia, entre otras, las siguientes:

- I. La obtención de ahorros en recursos que permitan producir la misma cantidad del bien a menor costo o una mayor cantidad del bien al mismo costo, sin disminuir la calidad del bien;*
- II. La reducción de costos si se producen dos o más bienes o servicios de manera conjunta que separadamente;*
- III. La transferencia o desarrollo de tecnología de producción;*
- IV. La disminución del costo de producción o comercialización derivada de la expansión de una red de infraestructura o distribución; y*
- V. Las demás que demuestren que las aportaciones netas al bienestar del consumidor derivadas de la concentración superan sus efectos anticompetitivos.*

Para que estas ganancias en eficiencia sean tomadas en cuenta por la Comisión, los notificantes deben presentar análisis, estudios económicos, peritajes u otros documentos que demuestren que dichas ganancias incrementarán el bienestar del consumidor.

(...)

La sola presentación de documentos para acreditar las ganancias en eficiencia a que se refiere este artículo no prejuzga sobre el fondo del asunto.”

De conformidad con lo anterior, corresponde a las Partes acreditar: i) la existencia de una mayor eficiencia en el mercado como resultado de la concentración; ii) que la mayor eficiencia incidirá de manera favorable en el proceso de competencia y libre concurrencia; y iii) que las ganancias en eficiencia superarán de forma continuada los posibles efectos anticompetitivos de la concentración. Además, para que las ganancias en eficiencia puedan ser tomadas en cuenta por la Comisión, el notificante debe presentar análisis, estudios económicos, peritajes u otros documentos que demuestren que éstas incrementarán el bienestar del consumidor.

Ahora bien, el hecho de que las ganancias en eficiencia deben ser resultado específico de la concentración resulta de particular importancia. La doctrina y las agencias de competencia a nivel mundial consideran que una eficiencia es resultado específico de la concentración cuando ésta se derive de la concentración misma y sea poco probable que esa eficiencia se genere en ausencia de la concentración o de cualquier otro medio que tenga los mismos efectos. En otras palabras, las autoridades de competencia consideran que una eficiencia no es específica de la concentración si ésta pudiera generarse mediante otras alternativas que representan menos riesgos a la competencia.

Al respecto, las Partes manifiestan lo siguiente:¹⁷⁵

B

En efecto, en el expediente obran documentos internos de los notificantes, producidos en el curso ordinario de los negocios, que hacen referencia a la existencia de múltiples sinergias y eficiencias que se producirán en el marco de la concentración notificada.

De conformidad con el plan de negocios de Rea relacionado con la operación notificada, las plantas de Rea ubicadas en EUA

¹⁷⁶ En específico,

Además, este documento indica que las plantas de Magnekon tienen particularmente en lo relacionado con los insumos para el alambre magneto como el cobre, el aluminio y los aislantes.

De igual forma, documentos internos producidos en el curso ordinario de los negocios por Xignux contienen la siguiente información:

B

¹⁷⁵ Fuente: folio 3664 del Expediente.

¹⁷⁶ Fuente: folio 2114 del Expediente.



B

En este contexto, Xignux calcula que la operación generará: “(...) B
B⁷⁸ que provendrán de una relocalización de carga hacia las operaciones de menor costo, integrar el consumo de esmaltes de Rea y mejoras en el costo de las materias primas. En específico, se señala que la operación generará las siguientes sinergias:¹⁷⁹

B

Las Partes señalan que hay otras sinergias no incluidas en ese cálculo, como B

B

Asimismo, Rea y Xignux presentaron un documento elaborado por Compass Lexecon en el que se sostiene que la transacción tendría ahorros en costos por B
B anuales.¹⁸⁰ Entre las eficiencias y beneficios se reconocen B

B

B El documento considera, además, que la mayoría de las eficiencias B lo que promueve un incentivo a incrementar la producción. De hecho, el documento considera que estas eficiencias son significativas, ya que reducirían los costos medios variables alrededor de B

De forma específica, el documento elaborado por Compass Lexecon lista y describe los siguientes conceptos como eficiencias y beneficios:¹⁸¹

B

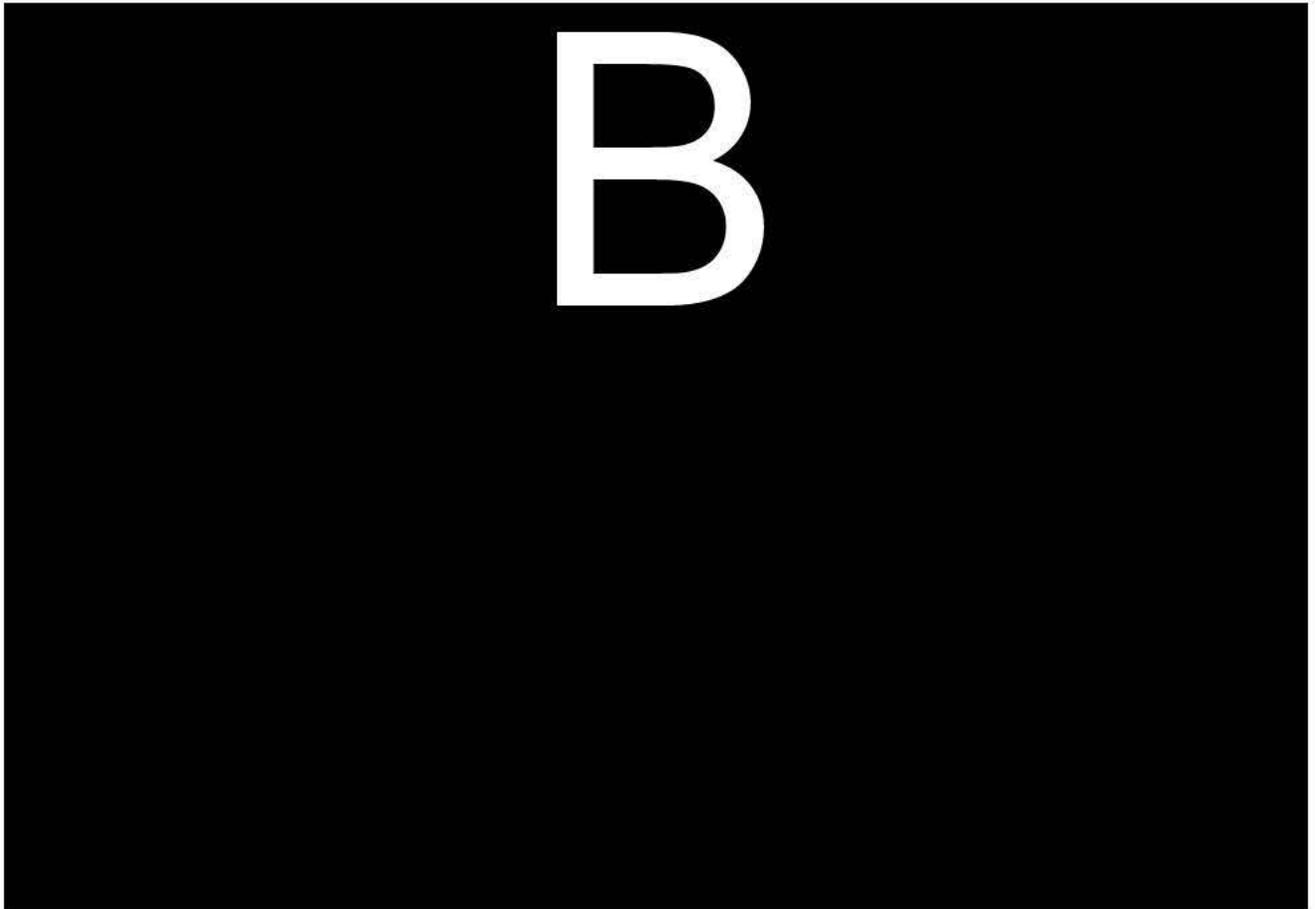
¹⁷⁷ Fuente: folio 2144 del Expediente.

¹⁷⁸ Fuente: folio 2146 del Expediente.

¹⁷⁹ Fuente: folio 2147 del Expediente.

¹⁸⁰ Fuente: folios 69, 3591 y 3664 del Expediente.

¹⁸¹ Fuente: folios 3592 y 3665 del Expediente.



Asimismo, el documento elaborado por Compass Lexecon señala que Rea tiene un historial de logro de eficiencias de manera previa a la transacción, como fue la adquisición de Phelps-Dodge en dos mil seis, y que estas eficiencias son similares a las que se esperan en esta transacción.

En este contexto, el documento de Compass Lexecon presenta una estimación para las eficiencias que se detalla en la Tabla 17.¹⁸²

Tabla 17. Estimación de Rea y Magnekon de las eficiencias derivadas de la operación

Categoría	Ítem	2016	2017	2018	2019	2020	¿Reducción del costo variable?

¹⁸² Fuente: folio 69 del Expediente.

B

Las Partes señalan que la gran mayoría de estas eficiencias (B componentes señalados en la tabla anterior) conllevan una reducción de los costos variables de producción. A modo de resumen, las Partes señalan que las reducciones en la partida de costos variables incluyen las siguientes:

B

Además, señalan que, en un número de casos, la reducción de costos variables será el resultado de B. El total de dichas inversiones es de B millones de dólares. De hecho, señalan lo siguiente.¹⁸³

B

Las Partes señalan que alrededor de B millones de dólares de las eficiencias obtenidas en costos variables son resultado de los ahorros en costos de material y de transporte. De igual manera, señalan lo siguiente.¹⁸⁴

B

¹⁸³ Fuente: folio 70 del Expediente.

¹⁸⁴ Fuente: folio 70 del Expediente.



B

Tomando en cuenta todos los conceptos que las Partes consideran como eficiencias, el estudio estima que las reducciones en costos son significativas, de alrededor del **B** que equivale a **B** centavos por libra respecto del costo variable medio de referencia, establecido en **B** centavos por libra.

Asimismo, en el documento presentado con el propósito de argumentar respecto de los riesgos a la competencia identificados por la Comisión que se comunicaron a las Partes, los notificantes señalaron lo siguiente:¹⁸⁵

B

Ahora bien, los notificantes no señalan específicamente cuál de las fracciones del artículo 14 de las DRLFCE es la que se actualiza como resultado de cada una de las posibles eficiencias que aducen resultarán de la concentración. No obstante, en beneficio de los notificantes, a continuación se presenta un análisis sobre cada una de las eficiencias planteadas por los mismos, a fin de identificar si alguna de ellas actualiza cualquiera de las fracciones a que se refiere el citado artículo.

B

¹⁸⁵ Fuente: folios 6437 al 6439 del Expediente.



Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017

B

¹⁸⁶ Fuente: folio 2147 del Expediente.

¹⁸⁷ En términos generales, el costo para Rea del esmalte es de cero punto ciento quince (0.115) dólares por libra, mientras que el costo de Magnekon es de cero punto cero noventa y dos (0.092) dólares por libra, una reducción de veinte por ciento (20%). Fuente: folio 2114 del Expediente.

¹⁸⁸ Fuente: folio 6320 del Expediente.

¹⁸⁹ Archivo Excel denominado "4 - 1-B Enamels Synergy Grecco" en la dirección "\Anexo IV" de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-069-2017.

¹⁹⁰ Archivo PDF denominado "ReaMagIV_Eficiencias_2017_0727b_OUTSIDE_COUNSEL_ONLY" en la dirección "\Anexo III" de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-069-2017.

¹⁹¹ Rea tiene un contrato de tipo "cost-plus" con Elantas, por lo cual conoce los costos de los insumos de sus esmaltes.

B

La Comisión considera que ese escenario conservador es el más adecuado, toda vez que es consistente con documentos internos producidos en el curso ordinario de los negocios, por o para las partes, y es el que excluye las inversiones de capital que tendrían que realizarse para incrementar la capacidad de producción de Kemek (los mayores costos que representaría la mayor producción de esmaltes de Kemek) así como la depreciación de esos activos.¹⁹²

Asimismo, es razonable considerar que la reducción en los costos de este insumo se traduciría en una reducción en los costos marginales o los costos variables que enfrenta Rea. Al respecto, la doctrina y otras autoridades de competencia a nivel mundial reconocen que este tipo de eficiencias pueden traducirse en disminuciones de precio.

Ahora bien, los cálculos realizados en el análisis de Compass Lexecon consideran esta reducción en los costos anuales y la dividen entre una producción de referencia de B para obtener el factor de eficiencia estimada en términos de dólares por libra de alambre producido.

Al respecto, en un documento de dos mil dieciséis donde se presenta la estructura de costos de Rea, y con el propósito de obtener el costo variable promedio de producción de dos mil catorce, se ubica el nivel de referencia en B de cobre equivalentes (CuEqLbs). En este sentido, B arroja un valor más conservador para el factor de eficiencia que afecta al costo promedio.

No obstante, resulta adecuado considerar un escenario conservador dado que B

B

El horizonte temporal establecido por las Partes permite anticipar que los efectos de esta eficiencia se notarán relativamente rápido, B

B En este sentido, consideran que a partir B los clientes podrán beneficiarse de ella.

Por lo anterior, y respecto de la eficiencia relacionada B se considera que existen elementos para acreditar su viabilidad y su impacto en el sentido de disminuir el costo variable promedio del JV. Sin embargo, es difícil aislar el impacto específico que tendrá la concentración, en relación con el efecto que tendría la inversión en capacidad de la

¹⁹² Archivo PDF "C1 Cost Savings Report" en la dirección "Anexo I.b Xignux" de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-126-2016.



B
B

En otras palabras, una parte de esta eficiencia podría deberse más a la inversión que a la concentración misma.

B

B

Al igual que en el caso

B

B

B

que enfrentaría Rea en su planta de Monterrey. Esto implica que los clientes de alambre magneto de cobre podrían beneficiarse de esta reducción en los costos de producción de esa planta. Con ello, la citada eficiencia podría actualizar lo dispuesto en la fracción I del artículo 14 de las DRLFCE.

Ahora bien, como en el caso del

B

B

No obstante, resulta adecuado considerar un escenario conservador, dado que

B

B

De manera consistente con lo anterior, es posible concluir que los clientes de alambre magneto

B

B

¹⁹³ Archivo PDF "C1 Cost Savings Report" en la dirección "Anexo I.b Xignux" de la respuesta al requerimiento de información adicional en el expediente CNT-126-2016.

B

El horizonte temporal establecido por las Partes permite anticipar que los efectos de esta eficiencia se notarán relativamente rápido, y consideran que a partir **B** los clientes podrán beneficiarse de ella.

Por lo anterior, y respecto de la eficiencia relacionada con **B** **B** se considera que existen elementos para acreditar su viabilidad y su impacto en el sentido de disminuir el costo promedio variable del JV.

B

Sobre este particular, se considera que esta supuesta ganancia en eficiencia no representa un ahorro en costos variables que pudieran generarse como resultado de la concentración.

B

Por lo anterior, y respecto de la supuesta eficiencia relacionada **B** **B** se considera que no existen elementos para acreditar su naturaleza de eficiencia en términos de lo señalado por el artículo 14 de las DRLFCE.

¹⁹⁴ Fuente: folio 6336 del Expediente.

B

B

B

Con ello, la citada eficiencia podría actualizar lo dispuesto en las fracciones I y II del artículo 14 de las DRLFCE.

Como valor de referencia para calcular los ahorros relacionados con esta eficiencia, las Partes consideran un umbral [REDACTED] B [REDACTED] lo que arroja un valor conservador de la magnitud del factor de eficiencia que afecta al costo promedio.

Al respecto, resulta razonable considerar un escenario conservador, dado que [REDACTED] B [REDACTED]

B

En correspondencia con lo anterior, se puede señalar que los clientes del alambre magneto que podrían beneficiarse directamente de este ahorro en costos son aquéllos que adquieren [REDACTED] B [REDACTED] de este tipo de alambre magneto que Rea produce.

Por otra parte, el horizonte temporal establecido por las Partes permite anticipar que los efectos de esta eficiencia se notarán [REDACTED] B [REDACTED] aunque se tendrá un avance significativo [REDACTED] B [REDACTED]

Por lo anterior, y respecto de la eficiencia relacionada con [REDACTED] B [REDACTED] se considera que existen elementos para acreditar su viabilidad y su impacto en el sentido de disminuir en el costo variable promedio del JV.

B

Al respecto, se considera que esta supuesta ganancia en eficiencia no es resultado específico de la concentración y, por lo tanto, es posible alcanzar el ahorro en costos variables mediante la puesta en marcha de alternativas

B

Por lo anterior, y respecto de la supuesta eficiencia relacionada con
 se considera que no existen elementos para acreditar su naturaleza de eficiencia en términos de lo señalado por el artículo 14 de las DRLFCE.

6. Ahorros en transporte

Las Partes señalan que esta eficiencia se encuentra relacionada con los costos de distribución del alambre magneto desde sus plantas en Monterrey, a plantas de clientes en América del Norte.

Para el caso de Rea, la mayoría de los envíos desde su planta en Monterrey son dentro de México. Respecto del flete, Rea obtiene cotizaciones para un envío específico en un día específico. En determinadas rutas, Rea contrata personal de seguridad para acompañar el envío, ya que debido al alto valor del cobre existe un riesgo mayor de robo en los envíos de cobre que en los de aluminio. Este esquema se replica para el caso de envíos a EUA.¹⁹⁷

B

¹⁹⁵ Fuente: folios 6329 y 6330 del Expediente.

¹⁹⁶ Respecto de una concentración previa en la que participó Rea (la adquisición de Phelps-Dodge en dos mil seis), el ahorro en

B

¹⁹⁷ Fuente: folio 6332 del Expediente.



B

Al respecto, se considera que esta supuesta ganancia en eficiencia no es un resultado que se pueda obtener sólo como consecuencia de la concentración. Se considera que es posible alcanzar este tipo de ahorros en costos variables mediante acciones alternativas.¹⁹⁹

Por lo anterior, y respecto de la supuesta eficiencia relacionada con **B**
B se considera que no existen elementos para acreditar su naturaleza de eficiencia en términos de lo señalado por el artículo 14 de las DRLFCE.

B

En este sentido, las Partes calculan una ganancia anual en eficiencia de **B** millones de dólares. Como en casos anteriores en los que se analizaron las eficiencias relacionadas con **B**
B se traduciría en una reducción en los costos marginales o los costos variables del JV en su conjunto, en un entorno en el que se alcanzaría

¹⁹⁸ Fuente: folio 6333 del Expediente.

¹⁹⁹ Respecto de una concentración previa en la que participó Rea (la adquisición de Phelps- Dodge en dos mil seis), el ahorro en **B**

²⁰⁰ Fuente: folio 6329 del Expediente.



una escala de operación mayor para atender a los clientes que no es asequible en ausencia de la concentración. Con ello, la citada eficiencia podría actualizar lo dispuesto en la fracción I del artículo 14 de las DRLFCE.

B

Por otra parte, el horizonte temporal establecido por las Partes permite anticipar que los efectos de esta eficiencia se notarán plenamente [redacted] B [redacted] aunque se tendrá un avance significativo [redacted] B [redacted]

Por lo anterior, y respecto de la eficiencia relacionada con [redacted] B [redacted] se considera que existen elementos para acreditar su viabilidad y su impacto en el sentido de disminuir en el costo variable promedio del JV.

B

No obstante, es importante subrayar que [redacted] B [redacted] B [redacted] no es una actividad específica a la concentración. Magnekon, por su propia cuenta e iniciativa, puede llevar a cabo [redacted] B [redacted]

Por lo anterior, y respecto de la eficiencia relacionada con [redacted] B [redacted] se considera que no existen elementos para acreditar su especificidad a la operación notificada, y que no existen elementos para acreditar su naturaleza de eficiencia en términos de lo señalado por el artículo 14 de las DRLFCE.

B



Respecto de este ahorro, no se acredita como eficiencia pues no se considera que tenga impacto en costos marginales o variables de producción, y en ese sentido, no existen elementos para acreditar su naturaleza de eficiencia en términos de lo señalado por el artículo 14 de las DRLFCE.

Con base en la valoración realizada a cada eficiencia argumentada por las Partes, el siguiente cuadro resume aquellos conceptos que se acreditan como eficiencias.

Tabla 18. Eficiencias que se acreditan como derivadas de la operación

Categoría	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
B					

Así, respecto del cálculo original realizado por las Partes en el que las eficiencias aducidas representaban **B** del costo variable medio anual una vez que se materializan todos los efectos de las mismas, la valoración realizada en esta Resolución indica que las eficiencias acreditadas solo darían cuenta de un **B** del costo variable medio anual una vez que se materializan todos los efectos de las mismas, es decir, en un rango máximo de tiempo. Asimismo, y con el propósito de contar con un rango mínimo para el efecto de las eficiencias medido en términos del periodo en puesta del JV, los efectos de las eficiencias a los dos años de puesta en marcha del JV darían cuenta de un **B** del costo variable medio anual.²⁰¹

La reducción en el costo variable medio puede no llegar a trasladarse (total o parcialmente) al precio que enfrentarían los clientes del JV. El incentivo del JV para trasladar los incrementos en eficiencia a los consumidores de alambre magneto está relacionado con la existencia de diversos factores.

Para tomar en cuenta la creación de eficiencias en un contexto de análisis de concentración, es necesario: verificar si las eficiencias planteadas son atribuibles a la concentración, que éstas no se puedan obtener por otras vías menos dañinas y que **incrementen el bienestar del consumidor**.

Al respecto, si bien las Partes hacen un desglose y cuantificación de los tipos de eficiencias que llegaran a obtener como resultado del JV, y muestran que algunas de ellas tendrán efectos directos en

²⁰¹ El costo variable promedio que las Partes identifican en su producción de alambre magneto es de **B**

Fuente: folio 169 del Expediente.



sus costos medios variables, no acreditan que dicha reducción en costos sería transferida a los consumidores.

Al haber competencia imperfecta, las empresas pueden tener incentivos para absorber los cambios de costos ajustando sus márgenes. La variación esperada del precio después de una concentración, contemplando reducciones en los costos variables, puede obedecer a: i) una presión al aumento de los precios debido al aumento del poder de mercado; y ii) una presión a la reducción del precio derivada de la reducción en los costos marginales.

La cantidad exacta de eficiencias requeridas para que el precio disminuya, o el bienestar total aumente, depende del comportamiento de los competidores y de las características de la industria y el mercado. Sin embargo, en términos generales, independientemente del comportamiento estratégico de las empresas en una determinada industria, la transmisión de variaciones de costos a precios depende, entre otras cosas, de: i) el grado de concentración del mercado; ii) el nivel de sensibilidad de los consumidores ante cambios en el precio del bien; iii) el nivel relativo de los precios respecto de la demanda total; iv) la relación entre los costos y el nivel de producción; y v) la capacidad de reacción de los rivales en el corto plazo (presión competitiva).

Respecto de la falta de los incentivos para que el JV reduzca los precios, en el documento presentado con el propósito de argumentar respecto de los riesgos a la competencia identificados por la Comisión que se comunicaron a las Partes, los notificantes señalaron lo siguiente:²⁰²

B

En este sentido, las Partes no aportan elementos que ayude a concluir que las empresas no tendrán incentivos para absorber las reducciones de costos que intentan acreditar, ajustando así sus márgenes.

²⁰² Fuente: folios 6433 al 6435 del Expediente.

Respecto del cálculo de un índice de presión al alza de precios (*upward pricing pressure index*) que los notificantes presentaron, si bien las Partes mencionan que lo presentan sólo con fines explicativos,²⁰³ es importante mencionar que la aplicación de dicho índice no refleja de manera adecuada el comportamiento del mercado relevante pues su uso se aplica para mercados donde los bienes son diferenciados. La idea subyacente al cálculo del índice citado consiste en comparar la pérdida que se origina tras incrementar el precio del portafolio propio de productos, respecto de la ganancia obtenida a través de la proporción de la demanda que se captura con los productos (sustitutos) pertenecientes a la empresa adquirida, cuando existe algún grado de diferenciación.²⁰⁴

Al respecto, las Partes no proporcionan mayor información ni indican porqué este cálculo podría ser un buen indicador para medir la variación en los precios como resultado de la concentración, por lo tanto, se considera que los resultados obtenidos carecerían de sustento.

Adicionalmente a lo ya expuesto, y con propósitos de exhaustividad, al analizar los resultados obtenidos por las Partes como resultado del índice, con base en la información presentada, se anticipa que

B
B

Por lo tanto, al no aportar los notificantes mayores argumentos que ayude a concluir que las empresas no tendrán incentivos para absorber las reducciones de costos que intentan acreditar, y dados los elementos expuestos en la presente Resolución, se considera poco probable que, como resultado de la operación, sean trasladados en beneficio del consumidor las diversas reducciones en los costos.

Décima Primera. El artículo 64 de la LFCE establece que esta Comisión habrá de considerar como indicios de que una concentración tenga por objeto o efecto disminuir, dañar, o impedir la competencia y la libre concurrencia lo siguiente:

"I. Confiera o pueda conferir al fusionante, al adquirente o Agente Económico resultante de la concentración, poder sustancial en los términos de esta Ley, o incremente o pueda incrementar dicho poder sustancial, con lo cual se pueda obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia y la competencia económica;"

De consumarse la operación, las repercusiones y efectos contrarios a la competencia en el mercado relevante, de acuerdo con la Ley, actualizarían lo dispuesto por la fracción I del artículo 64 de la LFCE, pues la operación implicaría la desaparición de un competidor B y el fortalecimiento de la posición del principal productor de alambre magneto en América del Norte. En este sentido, la estructura del mercado se reduciría a dos competidores grandes, más una franja de pequeños productores que no tendrían la capacidad de disciplinar al agente económico resultante de la operación.

²⁰³ Fuente: folio 6435 del Expediente.

²⁰⁴ Con base en esta idea, en el cálculo de dicho índice juega un papel importante la estimación de las tasas de desvío. Esta estimación generalmente se realiza utilizando la información de elasticidades precio propias y cruzadas de los productos bajo análisis, o a través de encuestas o estudios de mercado especializados. Este tipo de estimaciones no están disponibles para el caso de alambre magneto.



**Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017**

Entre los principales elementos que le conferirían al Agente Económico resultante de la concentración poder sustancial en el mercado relevante se pueden señalar los siguientes:

B

B

Como se ha mencionado previamente, estos elementos cobran mayor relevancia cuando se consideran las características de los competidores que enfrenta Rea en América del Norte, los cuales, como quedó establecido en la presente Resolución, evidencian limitaciones a su capacidad competitiva en la región.

Adicionalmente a lo mencionado, resulta pertinente enmarcar estas conclusiones en la perspectiva de mediano plazo del mercado de la producción y distribución de alambre magneto en América del Norte. Con base en documentos preparados en el curso ordinario de los negocios sobre características que, se anticipa, prevalecerán en el mercado en el mediano plazo, Rea considera que:

B

En conclusión, la transacción ubicaría al agente resultante en una posición de poder sustancial en el mercado relevante con lo cual podría obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia y la competencia económica, en términos de lo previsto en los artículos 61, 62, 63 y 64, fracción I, de la LFCE.

Décima Segunda. Como se señaló en el antecedente Décimo Segundo de esta Resolución, el treinta y uno de octubre de dos mil diecisiete, el Secretario Técnico comunicó a las Partes que la operación notificada presentaría posibles riesgos al proceso de competencia y libre concurrencia en caso de autorizarse. Lo anterior, a efecto de que las Partes pudieran presentar condiciones que permitan corregir los riesgos señalados.

En consecuencia, mediante escrito presentado el catorce de noviembre de dos mil diecisiete, el representante común de las Partes manifestó diversos argumentos en relación con los riesgos a la

²⁰⁵ Fuente: folio 4306 del Expediente.

²⁰⁶ Fuente: folios 6202 y 6203 del Expediente.



**Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017**

competencia comunicados por la Secretaría Técnica de la Comisión a los notificantes, haciendo referencia a la información que ya obra en el expediente y proporcionando información adicional.

Asimismo, por escrito presentado el veintiuno de noviembre de dos mil diecisiete, las Partes presentaron la siguiente propuesta de condiciones con el propósito de atender los posibles riesgos a la competencia comunicados por el Secretario Técnico.²⁰⁷

B

²⁰⁷ Fuente: folios 6451 y 6452 del Expediente.

B

De esta manera, la propuesta de condiciones presentada por las Partes se refiere a B

B

B

Además, consideran que estas condiciones supuestamente corresponden y guardan proporción con los posibles riesgos señalados por la Secretaría Técnica, pues permiten asegurar que los términos y condiciones de venta que son negociados por las Partes no sufrirán cambio alguno para sus clientes como consecuencia de esta Transacción B

En relación a las condiciones que sean presentados por los Agentes Económicos que notifiquen una concentración o las condiciones que sean impuestas por la Comisión, el artículo 91 de la LFCE establece:

Artículo 91. Las condiciones que la Comisión podrá establecer o aceptar de los Agentes Económicos, en términos del artículo anterior, podrán consistir en:

- I. Llevar a cabo determinada conducta o abstenerse de realizarla;*
- II. Enajenar a terceros determinados activos, derechos, partes sociales, o acciones;*
- III. Modificar o eliminar términos o condiciones de los actos que pretendan celebrar;*
- IV. 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, o;*
- V. Las demás que tengan por objeto evitar que la concentración pueda disminuir, dañar o impedir la competencia o libre concurrencia.*

La Comisión sólo podrá aceptar condiciones que estén directamente vinculadas a la corrección de los efectos de la concentración. Las condiciones que se impongan deben de guardar proporción con la corrección que se pretenda.

En términos del precepto citado, esta autoridad considera que la propuesta de condiciones presentada por las Partes no es idónea ni suficiente para corregir los riesgos que se identifican en la presente resolución, toda vez que no están directamente vinculados a la corrección de los efectos de la concentración ni guardan proporción con la corrección que se pretende.

Tal como se señaló previamente, la concentración entre Rea y Magnekon daría origen a un nuevo agente económico que acumularía una participación del B del mercado, en un contexto de altas barreras a la entrada. Esta situación permitiría que Rea refuerce el liderazgo que a la fecha tiene en el mercado y que ha mantenido en los últimos años. De esta manera, la operación implica la desaparición de una fuente de presión competitiva importante (Magnekon) y el fortalecimiento del principal productor de alambre de cobre en América del Norte, en un contexto



en el cual los clientes tienen generalmente

B

B

en términos del volumen de suministro respecto de sus demás proveedores.

De conformidad con lo anterior, la operación tendría efectos que afectarían las condiciones estructurales del mercado y perjudicarían la dinámica competitiva que prevalece actualmente en el mismo. En contraste, la propuesta de condiciones presentada por las Partes es insuficiente, pues éstas se enfocan en la realización de una conducta, pero no resuelven ni están directamente encaminados a atender y eliminar los riesgos en la estructura del mercado que son consecuencia directa de la operación (en los términos señalados en el último párrafo del artículo 91 de la LFCE), como son la pérdida de presión competitiva que difícilmente podría ser reemplazada por otros competidores en el corto o mediano plazo, dadas las barreras a la entrada y a la expansión de competidores que caracterizan el mercado. En el mismo sentido, la propuesta también tiene un carácter temporal, **B**

B

en tanto que las barreras a la entrada y expansión de competidores identificadas en la presente Resolución exceden ese periodo.

En consecuencia, la propuesta de condiciones no resulta idónea ni suficiente para evitar que como resultado de la concentración se disminuya, dañe o se impida el proceso de competencia y libre concurrencia.

Por todo lo anterior, se concluye que la transacción ubicaría al agente resultante en una posición de poder sustancial en el mercado relevante y le facilitaría el uso indebido de este poder para afectar negativamente a la competencia y libre concurrencia, en términos de lo previsto en los artículos 61, 62, 63 y 64, fracción I, de la LFCE.

Décima Tercera. Con base en todo lo señalado previamente, y de conformidad con los artículos 61, 62, 63 y 64, fracción I de la LFCE y de lo derivado de lo expuesto en esta resolución, se advierte que la transacción de mérito podría tener como objeto o efecto obstaculizar, disminuir, dañar o impedir la libre concurrencia o la competencia económica en el mercado relevante de la producción y distribución de alambre magneto en la región de América del Norte.

Por lo anterior, se objeta la concentración notificada por Rea Magnet Wire Company, Inc.; Rea Magnet Wire Holdings de México, S. de R.L. de C.V.; Rea Magnet Wire Trading Company de México, S. de R.L. de C.V.; Xignux, S.A. de C.V.; Viakable, S.A. de C.V.; Magnekon, S.A. de C.V.; Conductores Monterrey, S.A. de C.V.; y Xignux Automotriz, S.A. de C.V., relativa al expediente en que se actúa, en los términos en los cuales fue planteada en el escrito de notificación y los demás escritos, documentos e información presentada por las Partes.

Por lo anteriormente expuesto, el Pleno de esta Comisión:

RESUELVE

ÚNICO. Se objeta la concentración notificada por Rea Magnet Wire Company, Inc.; Rea Magnet Wire Holdings de México, S. de R.L. de C.V.; Rea Magnet Wire Trading Company de México, S. de R.L. de C.V.; Xignux, S.A. de C.V.; Viakable, S.A. de C.V.; Magnekon, S.A. de C.V.; Conductores Monterrey, S.A. de C.V.; y Xignux Automotriz, S.A. de C.V.; relativa al expediente en que se actúa, en los términos en los cuales fue planteada en el escrito de notificación y los demás escritos, documentos e información presentada por las Partes.



**Pleno
Resolución
Expediente CNT-069-2017**

Notifíquese personalmente. Así lo resolvió, por unanimidad de votos, el Pleno de esta Comisión en la sesión de mérito, con fundamento en los artículos citados a lo largo de la presente resolución, y ante la fe del Secretario Técnico, con fundamento en los artículos 4, fracción IV, 18, 19 y 20, fracciones XXVI, XXVII y LVI, del Estatuto.- Conste.

**Alejandra Palacios Prieto
Comisionada Presidenta**

**Jesús Ignacio Navarro Zermeño
Comisionado**

**Martín Moguel Gloria
Comisionado**

**Benjamín Contreras Astiazarán
Comisionado**

**Eduardo Martínez Chombo
Comisionado**

**Brenda Gisela Hernández Ramírez
Comisionada**

**Alejandro Faya Rodríguez
Comisionado**

**Fidel Gerardo Sierra Aranda
Secretario Técnico**

c.c.p. José Luis Ambriz Villalpa. Director General de Concentraciones. Para su seguimiento.