

Antiguo Cuscatlán, miércoles 8 de junio de 2016.

SC autoriza compra de Citibank, SISA y Cititarjetas por Imperia Intercontinental e Inversiones Imperia El Salvador

El Consejo Directivo de la **Superintendencia de Competencia** aprobó este día, la solicitud de autorización de concentración económica consistente en la compra de Banco Citibank de El Salvador, S.A. y cinco de sus subsidiarias, Seguros e Inversiones S.A. (SISA) y su subsidiaria y Cititarjetas, por parte de Imperia Intercontinental Inc. e Inversiones Imperia El Salvador S.A. de C.V. Se trata de una concentración económica de tipo no horizontal, de conglomerado para la mayoría de sus operaciones y con una relación de tipo vertical para la provisión de servicios financieros a través de cajeros automáticos en gasolineras.

“La SC tiene el deber y atribución de analizar previamente a su realización las concentraciones económicas en cualquiera de sus formas, con el objeto de prever posibles afectaciones negativas al mercado, a la eficiencia económica y al consumidor. Por ello puede autorizarlas, condicionarlas o no autorizarlas.”
Francisco Díaz Rodríguez.

La concentración fue iniciada mediante escrito presentado el 29 de febrero de 2016 por las sociedades Imperia Intercontinental Inc. e Inversiones Imperia El Salvador, S.A. de C.V.

La revisión de la documentación aportada por los agentes permitió determinar que no existe coincidencia en las actividades realizadas por el grupo adquirente y las sociedades que conforman el objeto de la transacción, pues se desempeñan en diferentes sectores económicos. El grupo adquirente participa en la distribución de combustibles líquidos, a través de la marca Uno El Salvador y en el sector energético, mientras que las sociedades objeto de la transacción pertenecen al sector financiero.

Los agentes solicitantes han manifestado a esta Superintendencia que: “El Comprador y por lo tanto el Banco, mantendrá las relaciones comerciales sostenidas por Citibank y el resto de las Sociedades, con las gasolineras de otras banderas para el establecimiento conjunto de promociones, descuentos u otras ofertas, pues la estrategia del Comprador es continuar expandiendo servicios y mejorando las opciones de servicio al cliente”. Ello permite determinar, junto al análisis técnico especializado, que no existirían afectaciones a la competencia con la operación autorizada.