



MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

RESOLUCIÓN NÚMERO 13076 DE 2002

(29 ABR. 2002)

Por la cual se resuelve un recurso

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO

En uso de sus facultades legales, en especial las que se le confirieron en los artículos 4, numeral 24 del decreto 2153 de 1992 y 50 del código contencioso administrativo, y

CONSIDERANDO

PRIMERO. Mediante escritos radicados en esta Entidad el 14 y 20 de febrero de 2002 bajo el número 1092531, estando dentro del término legal y con el lleno de los requisitos previstos en el artículo 52 del código contencioso administrativo, el doctor Martín Carrizosa Calle, obrando en calidad de apoderado especial de MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A., E.M.A., y de CARGILL CAFETERA DE MANIZALES S.A., presentó recurso de reposición contra la decisión contenida en la resolución 3789 de 2002 mediante la cual esta Superintendencia objetó la operación de integración de dichas empresas. El recurrente pretende que la resolución sea revocada en su integridad y fundamenta su pretensión de la siguiente manera:

I. LA DETERMINACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

"El mercado relevante es el punto de partida fundamental del análisis llevado a cabo por la Superintendencia en materia de integraciones jurídico - económicas. Dependiendo de la manera como se defina el mercado relevante los efectos de la integración podrían variar.

"La SIC, según entendemos del texto de la resolución impugnada, determinó el mercado relevante como:

"Teniendo en cuenta que los elementos mayores son el principal insumo de los fertilizantes y que los fertilizantes comerciales son todos aquellos productos que contienen al menos uno de dichas elementos en forma asimilable por las plantas, se concluye que el mercado del producto, para los efectos de la operación en comento, es el conformado por todos aquellos fertilizantes manufacturados o importadores que contienen dentro de su estructura molecular al menos uno de los elementos mayores. Por lo tanto aquellos fertilizantes que contenga (sic) única y exclusivamente elementos mayores secundarios y/o microelementos, no pertenecen a la categoría en mención y por tanto no hacen parte del mercado del producto."

1995

"Según la anterior definición, los elementos secundarios y menores no son fertilizantes comerciales, lo cual no sólo denota un desconocimiento del fenómeno de la nutrición de las plantas y del funcionamiento del sector agrícola, sino además ignora la importancia de los elementos menores y microelementos en la productividad del sector. Los siguientes argumentos apoyan nuestro sentir:

- Las plantas para su adecuado desarrollo requieren un suministro oportuno de cada uno de los nutrientes mayores, secundarios y microelementos. Esto quiere decir que cualquier elemento que no esté disponible en las cantidades suficientes para el cultivo, limita el desarrollo de las plantas. No importa que los demás nutrientes estén disponibles en abundancia¹; en la práctica, el agricultor no se limita a comprar fertilizantes que suministren elementos mayores, sino adquiere otros fertilizantes que aporten elementos secundarios, así como microelementos, que potencien su efecto.
- Ciertos productos que suministran elementos secundarios y/o menores potencian los elementos mayores presentes en el suelo. Esto quiere decir que cualquier agricultor tiene la posibilidad de sustituir la compra de un elemento mayor, mediante el suministro de elementos secundarios que, una vez aplicados al suelo, potencian el elemento mayor sustituido. Por ejemplo en los suelos ácidos de los Llanos Orientales y en ciertas zonas paperas, la aplicación de cal dolomítica potencia el fósforo presente en el suelo.
- Materiales tales como los compostajes (materiales orgánicos que son residuos de cosechas), los estiércoles de todo tipo (gallinaza, porquinaza, guano, etc.), además de suministrar cantidades importantes de Nitrógeno, Fósforo y Potasio asimilables por las plantas, mejoran la estructura del suelo, logrando que el uso de fertilizantes sea más eficiente. De esta manera, el agricultor puede sustituir parcialmente el uso de un elemento mayor por los productos descritos. Estos productos utilizados como fertilizantes constituyen la base de lo que comúnmente se denomina la agricultura orgánica. Ver Anexo 2².

"En conclusión, la definición adoptada por la Superintendencia excluye los productos que aportan los siguientes elementos: Calcio, Magnesio, Azufre, Boro, Zinc, Cobre, Cobalto, Sodio, Hierro, Manganeso y Molibdeno. También excluye fertilizantes orgánicos tradicionales tales como: estiércol, gallinaza, porquinaza y residuos de cosecha. Por último, también deja por fuera las tecnologías orgánicas nuevas o tecnologías verdes, tan en boga actualmente, así como la biofertilización.

"Que no se piense que el haber reducido en la forma indicada el mercado relevante no tiene efectos significativos. Según el conocimiento del mercado acumulado por Monómeros en más de 30 años de actividades en este campo, el valor del mercado nacional de los productos excluidos es incalculable.

"Es tal el alcance del uso y la aplicación de elementos secundarios y menores en el sector agrícola, que el 39.1% de los productos de Monómeros Colombo Venezolanos S.A.³ y el 54.8 % de los productos de

¹ Según Liebig, "si uno de los elementos nutritivos es deficiente, el crecimiento de la planta será limitado, incluso cuando todos los demás elementos estén presentes en abundancia." (Ver Anexo 1)

² Cfr. Anexo 2. Fuente: Oficina Danesa de Información Agrícola, 1989, publicada en el libro de Hydro Agri denominado "Agricultura y Fertilizantes". Allí puede verificarse información relevante sobre la producción de estiércol de vacas, cerdos, gallinas y pollos.

³ En Anexo 3 figura el listado de los registros de venta ICA de los productos que contienen elementos menores o secundarios. El 39% de dichos productos está repartido en: 71% que corresponde a fertilizantes que aportan adicionalmente elementos secundarios; el 22% que corresponden a fertilizantes que aportan exclusivamente elementos menores; y el 7% que corresponde a fertilizantes que aportan únicamente elementos menores..

1994

Cargill S.A. contienen elementos menores y o secundarios⁴. Esto demuestra la trascendencia de los mencionados productos para las empresas y la importancia de incluir los elementos secundarios y menores en el mercado relevante.

"Este sólo hecho es suficiente para que la SIC revoque la Resolución en comento.

"Aclara suficientemente nuestra anterior conclusión la siguiente y breve introducción al mercado de los fertilizantes en Colombia.

"Los Fertilizantes

"Coincidimos con la Superintendencia en que por fertilizante se entiende cualquier material orgánico o inorgánico, natural o sintético, que suministra a las plantas uno o más de los elementos nutricionales necesarios para su normal crecimiento.

"No obstante consideramos sustancial hacer la siguiente aclaración: las plantas para su adecuado desarrollo requieren necesariamente nutrirse con los siguientes elementos químicos: Nitrógeno, Fósforo, Potasio, Calcio, Magnesio, Azufre, Boro, Zinc, Cobre, Cobalto, Sodio, Hierro, Manganeso, Molibdeno y Níquel.

"De estos elementos, los de mayor consumo en la nutrición vegetal son el Nitrógeno, el Fósforo y el Potasio, los cuales se denominan elementos mayores primarios. Al Calcio, Magnesio y Azufre se les conoce como elementos secundarios, al tiempo que los demás se agrupan dentro de los elementos menores o microelementos.

"Los elementos mayores así como los demás elementos son insuficientes por sí solos. De conformidad con la Ley de Liebig antes mencionada, todos los nutrientes son importantes para la producción agrícola y ésta se ve limitada cuando el suministro de alguno de ellos es insuficiente.

"Lo anterior independientemente de que el elemento sea un elemento mayor, secundario, menor o microelemento. Siempre que falte uno cualquiera de estos elementos, el proceso de fertilización no es adecuado y, por tanto, los rendimientos del cultivo serán limitados. En consecuencia, fertilizante es aquel nutriente que de conformidad con la ley de Liebig cumple la función ya denotada por la SIC, siendo esto solo posible si se cuenta con todos los elementos necesarios⁵ y no únicamente con los que suministren Nitrógeno, Fósforo y Potasio.

"Los productos del mercado de fertilizantes - Definición de algunos términos usuales

"Con el objeto de facilitar la adecuada comprensión de la información por parte de esa Superintendencia, nos permitimos definir brevemente los siguientes términos usuales en relación con el mercado de los fertilizantes:

⁴ En Anexo 3 figura el listado de los registros de venta ICA de los productos que contienen elementos menores o secundarios. El 54.8% de dichos productos está repartido en: el 96% que correspondan a fertilizantes que aportan adicionalmente elementos secundarios; y el 4% que corresponde a fertilizantes que aportan exclusivamente elementos menores.

⁵ En la actualidad, la mayoría de los países expresan los contenidos nutricionales de los abonos en términos de nitrógeno elemental (N), pentóxido de fósforo (P₂O₅) y óxido de potasio (K₂O). Los elementos secundarios y los microelementos se expresan usualmente en términos de base elemental; sin embargo, el calcio y el magnesio son expresados algunas veces como óxidos.

1993

a) Grado.

"El grado de un fertilizante se define como la relación del contenido nutricional expresado en porcentaje (peso), en el siguiente orden: N - P₂O₅ - K₂O. En consecuencia, el fertilizante cuyo grado es 13 - 26 - 6, por ejemplo, contiene 13% de Nitrógeno (N), 26% de Fósforo (P₂O₅) y 6% de Potasio (K₂O). En el caso de los fertilizantes compuestos, el grado se emplea para designar el respectivo producto.

"En lo que se refiere a los fertilizantes, existen las siguientes variedades, según sus características esenciales. Como punto de partida, debe tenerse en cuenta que dentro del mercado de fertilizantes hay tres grandes tipos: (i) los fertilizantes químicos; (ii) los fertilizantes orgánicos; y por último, (iii) los fertilizantes minerales naturales.

"I. Fertilizantes Químicos.

"Son productos manufacturados por síntesis química. Su proceso de producción industrial envuelve reacciones químicas, pero también puede consistir simplemente en la refinación de las fuentes fertilizantes naturales, como en el caso del cloruro de potasio.

"Dentro de los fertilizantes químicos encontramos:

a) Fertilizante simple.

"Se denomina así al fertilizante que contiene solamente uno de los tres elementos mayores. Tal es el caso de la úrea, el superfosfato triple y el cloruro de potasio.

b) Fertilizante compuesto.

"Es el fertilizante químico que contiene más de uno de los tres elementos mayores. Los fosfatos de amonio, por ejemplo, son fertilizantes compuestos ya que contienen Fósforo y Nitrógeno. Sin embargo, en algunos países estos fertilizantes se consideran erróneamente "simples". Estos pueden ser fertilizantes de mezcla o fertilizantes complejos, según se explica a continuación.

c) Fertilizante de mezcla.

"Es el fertilizante químico compuesto resultante de la simple mezcla física o mecánica de dos o más materiales, sin que medie reacción química alguna. Así, por ejemplo, de la mezcla de fosfato diamónico y cloruro de potasio, en proporción 83.3% y 16.7%, respectivamente, resulta el fertilizante compuesto de grado 15 - 38 - 10.

d) Fertilizante complejo.

"Se define como tal al fertilizante químico compuesto resultante de la reacción química de ingredientes o materias primas. Normalmente, la producción de este tipo de fertilizantes requiere de un montaje industrial complejo que, por lo demás, demanda inversiones cuantiosas.

"En esencia, el fertilizante complejo difiere del mezclado en el hecho de que, en aquél, cada una de sus partículas tiene la misma composición, en términos de N, P, o K. Por el contrario, la composición de una partícula de un fertilizante compuesto producido mediante mezcla física será la del ingrediente de la mezcla al cual pertenece. No obstante, debe saber la Superintendencia que un fertilizante complejo puede ser

1992

sustituido (sustitución perfecta) por un fertilizante compuesto mezclado o por fertilizantes simples. En anexo 4 se ilustra la diferencia entre uno y otro fertilizante compuesto.

e) Fertilizante líquido.

"Es aquel material que contiene uno o más nutrientes disueltos o dispersos en un medio líquido. Hay dos clases de fertilizantes líquidos: (i) los fertilizantes foliares que se aplican a las hojas que son absorbidos por ellas; y (ii) los fertilizantes de fertirrigación (fertilización por irrigación) que se aplican al suelo utilizando el riego. Las dos especies de fertilizantes líquidos son sustitutos entre sí y, a su vez, de los demás fertilizantes que figuran en este glosario.

"II. Fertilizantes Minerales Naturales.

"Son aquellos productos fertilizantes obtenidos de depósitos o yacimientos minerales, los cuales son comercializados después de ser sometidos a un proceso de beneficio no químico. Dentro de los fertilizantes minerales naturales encontramos: la roca fosfórica, el azufre de mina, el yeso de mina y el cloruro de potasio sin refinar. No sobra advertir que cuando el agricultor escoge estos fertilizantes minerales naturales deja de adquirir los demás fertilizantes, sustituyéndolos.

"III. Fertilizantes Orgánicos.

"Dentro de los fertilizantes orgánicos se encuentran: estiércol, gallinaza, porquinaza y residuos de cosecha.

"Si bien no existen datos sobre la magnitud del uso en Colombia de este tipo de fertilizantes, es bien sabido que su uso por parte de los agricultores es significativo. Si bien el quantum del mercado de fertilizantes orgánicos resulta difícil de calcular con exactitud, nos basta con llamar la atención de la Superintendencia sobre el siguiente hecho, bien documentado, incluso por la competencia⁶:

- Una vaca lechera produce al año 23 toneladas de estiércol. El 8.5% de esas toneladas es materia seca que puede ser utilizada como fertilizante (el resto es agua). Esta materia seca contiene las siguientes cantidades de elementos mayores que pueden dejar de ser compradas a la industria:
 - ◻ 4.7% de Nitrógeno, lo cual equivale a 90 kilos al año de Nitrógeno por vaca.
 - ◻ 0.6% de Fósforo, lo cual equivale a 10 kilos al año de Fósforo por vaca.
 - ◻ 4.4% de Potasio, lo cual equivale a 84 kilos al año de Potasio por vaca.
- Según ANALAC⁷, en Colombia existen aproximadamente 7.972.140 vacas lecheras y/o de doble propósito (leche y carne).
- A efectos de dar mayor claridad a la Superintendencia sobre la relevancia de este asunto, consideramos importante tener presente que 1 tonelada de urea aporta 460 kilos de Nitrógeno al suelo, luego el Nitrógeno producido al año por 5.1 vacas lecheras equivale al Nitrógeno que aporta al suelo 1 tonelada de urea.

⁶ Cfr. Anexo 2. Fuente: Oficina Danesa de Información Agrícola 1989 (Dinamarca) publicada en el libro de Hydro Agri denominado "Agricultura y Fertilizantes". Allí pueda verificarse la producción de estiércol de vacas, cerdos, gallinas y pollos.

⁷ Ver Anexo 2 del presente documento.

1991

- Esta cantidad de nutrientes equivale a 725,890 toneladas/año de Nitrógeno, 92,667 toneladas/año de Fósforo, 679,000 toneladas/año de Potasio.
- Lo anterior equivale a 1,578,000 toneladas de urea, 201,450 toneladas de DAP y 1,131,600 toneladas de Cloruro de Potasio. Es interesante mencionar que según información de la SIC en el año de 1999, el consumo total de fertilizantes en el país fue de 1,100,000 toneladas.
- No sobra advertir que, por obvias razones, el estiércol de los animales en gran medida permanece en el suelo, sustituyendo, bien por decisión específica del agricultor o bien de manera espontánea, el uso de fertilizantes químicos.
- Finalmente, llamamos la atención de la Superintendencia a que el estiércol contiene, no uno ni dos, sino los tres elementos mayores aludidos como criterio para la definición del mercado relevante. No obstante, echamos de menos cualquier análisis de la Superintendencia tendiente a determinar la participación, en el mercado relevante, de estos fertilizantes naturales, así como el impacto de dicha participación en los índices de concentración calculados.

"En lo que a residuos de cosecha se refiere nos permitimos solicitar a esa Superintendencia que consulte el libro "Fertilización de Cultivos en Clima Frío"⁸ publicado por Monómeros en 1998, Capítulo V "Flores de Exportación", donde el ingeniero Fernando Jaramillo Garavito, de Jardines de los Andes, explica las ventajas de la producción limpia utilizando fertilizantes orgánicos hechos a base de 'compost' de flores. Igualmente adjuntamos la información del programa Flor Verde de Asocoflores, que estimula la utilización de tecnologías sustitutas del uso de fertilizantes.

"El incremento de la importancia de los fertilizantes orgánicos se puede observar también en el Anexo 2. Allí se encontrará el ejemplo de la Compañía Dávila Abondano localizada en Santa Marta, con dirección electrónica www.daabonorganic.com.co, quien es un exportador de aceite de palma, café, banano, frutas tropicales orgánicas y quien además es uno de los usuarios más importantes de los abonos orgánicos. Debe recordarse que el uso de material orgánico es hoy en día una práctica cuya tendencia va en aumento y que permite lograr ventas a mejores precios en nichos de mercado sofisticados.

"Fuentes utilizadas como fertilizantes.-

"Existe una innumerable cantidad de fuentes utilizadas como fertilizantes. Dichas fuentes separadas se consideran fertilizantes simples; su granulación química genera fertilizantes complejos granulados; y la simple mezcla física de éstas genera los denominados fertilizantes compuestos mezclados o fertilizantes de mezcla física.

"Entre ellas las más importantes son:

Fertilizantes Nitrogenados

- Urea $\text{Co}(\text{NH}_2)_2$, 46% de N.
- Sulfato de Amonio (SAM), 21% de N, 26% de S.
- Nitrato de Amonio (NH_4NO_3), 26% de N
- Amoniaco (NH_3), 83% de N

Fertilizantes Fosfóricos.

⁸ Anaxos.

1990

- o Superfosfato Triple (TSP), 46% de P_2O_5 , 4% de Ca.
- o Fosfato Diamónico (DAP), 46% de P_2O_5 , 18% N
- o Fosfato Monoamónico (MAP) 50-53% de P_2O_5 , 11% de N.
- o Rocas Fosfóricas (RF) 20-30% de P_2O_5 ,
- o Escorias Thomas (ET) 10-16% de P_2O_5 , 30% de Ca.

Fertilizantes Potásicos.

- o Cloruro de Potasio (KCL), 60% de K_2O , 50% de Cl.
- o Sulfato de Potasio (K_2SO_4), 50% de K_2O , 16% de S.
- o Sulpomag ($K_2SO_4 \cdot 2MgSO_4$), 22% de K_2O , 22% de S y 18% de MgO .
- o Nitrato de Potasio (KNO_3), 44% de K_2O , 13% de N.

"Sustituibilidad entre productos.

"En la agricultura actual cada agricultor, dependiendo del contenido de nutrientes disponibles en el suelo, del cultivo que va a producir y del rendimiento esperado, debe aplicar unas dosis adecuadas de los diferentes nutrientes para obtener un buen resultado.

"Para suministrar estas dosis de nutrientes el agricultor tiene varias alternativas, pudiendo incluso reemplazar un producto por otro, dejando en consecuencia de adquirir aquel que fue reemplazado o comprándolo en una cantidad menor. A continuación la serie de opciones disponible:

1. Usar un fertilizante químico complejo granulado con el balance apropiado;o
2. Fertilizar con un fertilizante mezclado;o
3. Comprar fertilizantes simples y/o compuestos y mezclarlos en su finca para obtener el grado que requiere;o
4. Aplicar solamente fertilizantes simples;o
5. Aplicar fertilizantes líquidos;o
6. Utilizar fertilizantes orgánicos;o
7. Aplicar fertilizantes minerales naturales; o
8. Finalmente, una combinación de todos ellos.

"Los agrónomos y el personal que da asistencia técnica a los agricultores están preparados para hacer las recomendaciones de fertilización correspondientes para obtener los mejores rendimientos. Estos profesionales están en capacidad de seleccionar las diferentes fuentes fertilizantes de acuerdo con la mejor conveniencia del agricultor.

"De lo anterior se desprende que los diferentes fertilizantes se pueden usar como sustitutos perfectos.

"Competidores - observaciones a la argumentación de la SIC.

1989

"Debemos empezar por anotar que en el mercado colombiano juegan varios oferentes de fertilizantes. Dicho oferentes si cuentan con una capacidad de reacción en el mercado importante frente a cualquier conducta que pudiera desplegarse por parte de la entidad integrada.

"Esta afirmación se sustenta en los siguientes argumentos:

"La no existencia de barreras a la entrada vía la exigencia de registros.-"

"En la división de Insumos Agrícolas del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) están registradas 306 empresas como productores, comercializadores e importadores de fertilizantes.

"Estas empresas son titulares de 1466 registros individuales de venta de productos lo que demuestra una gran rivalidad y la gran apertura existente en el país para participar en el negocio de los fertilizantes. Debe anotarse que los registros de venta de fertilizantes son exigidos por el ICA exclusivamente para que puedan ser vendidos en un almacén al público en general. Dado lo anterior, existen más productos comercializados directamente a los agricultores sin que medie registro alguno.

"El análisis de la SIC sobre la capacidad de reacción de los distintos oferentes en el mercado colombiano presenta falencias"

"En primer lugar, es de radical importancia anotar que en el mercado de los fertilizantes no solo compiten productores nacionales, sino también las importaciones correspondientes. Lo anterior quiere decir que un análisis de la capacidad instalada que verse exclusivamente sobre los productores nacionales resulta insuficiente para la medición de la capacidad de reacción de los competidores de Monómeros y Cargill.

"Es consecuencia necesaria de la anterior afirmación que el análisis debe entonces ponderar el peso, no solo de los actores tenidos en cuenta en la Resolución 3789, sino así mismo la capacidad de reacción de los importadores, así como de los agentes económicos representados por estos y, finalmente, los potenciales interesados.

"En segundo lugar, deseamos llamar la atención de esa Superintendencia en relación con la medición de la capacidad instalada de los competidores de Monómeros y Cargill en el mercado relevante.

"Veamos:

"Abocol"

"Dice la Superintendencia que la capacidad instalada de Abocol en relación con las mezclas físicas es de 2,500 toneladas/año, cuando aquella es de 60.000 toneladas/año.

"Lo anterior indica una subvaloración por parte de la SIC de la capacidad de reacción de Abocol en el mercado. La capacidad excedentaria de Abocol le permitiría una reacción inmediata a cualquier eventual conducta de la entidad integrada equivalente a 174,500 toneladas originadas en 117,000 toneladas excedentarias de complejos (según la SIC) y 57,500 no utilizadas de fertilizantes compuestos mezclados. Este monto representa aproximadamente un 15% del mercado de fertilizantes del año 1999.

"Debemos anotar que hechos los análisis adecuados sobre los efectos de la integración, de ninguna manera la entidad integrada contaría con participaciones tan importantes que le permitieran determinar las condiciones del mercado de fertilizantes.

1988

"Hydro Agri

"A lo largo del presente documento se ha argumentado que el año de 1999 es un año demasiado remoto que de ninguna manera representa la realidad actual del mercado. El caso de Hydro Agri es suficientemente ilustrativo de tal hecho e indica claramente las falencias del análisis de la Superintendencia.

"Veamos:

"El análisis de la SIC indica que Hydro Agri tuvo una participación del 5% en 1999. Según la base de datos fuente DIAN, consultada vía BACEX, puede observarse que esa participación corresponde a importaciones por valor de USD \$7,452,301.

"De la misma fuente, puede observarse que las importaciones de HydroAgri fueron de USD \$19.897.774 en el año 2000, y de USD \$ 19,913,791 en los tres primeros trimestres del año 2001. Valga resaltar que esta última cifra comprende tan solo 9 de los 12 meses del año 2001 y ya su cuantía supera el total del año 2000.

"Las cifras anteriormente citadas demuestran:

- (i) La desuetud de las cifras con base en las cuales la SIC llevó a cabo su análisis. Y es que no es una opción adecuada tomar decisiones para una transacción que eventualmente se lleve a cabo en el año 2002, con base en una información estática y antigua, que por lo demás no recoge el aumento de participación de este importante competidor ni la dinámica propia del negocio.
- (ii) La realidad del crecimiento de un agente económico (entre otros) en el mercado de fertilizantes en condiciones de absoluta competitividad.

"Como si lo anterior fuere poco, debemos resaltar que Hydro Agri es uno de los conglomerados líderes a nivel mundial en el mercado de los fertilizantes, que por lo demás reviste las siguientes características⁹:

- (a) Tiene una importante y creciente participación en el mercado global de fertilizantes, con especial énfasis en su red de marketing a nivel global y un importante posicionamiento en los mercados en crecimiento fuera de Europa;
- (b) Es una empresa verticalmente integrada que forma parte de un reconocido grupo energético (petróleo y gas¹⁰) con las consiguientes sinergias que tal hecho brinda;
- (c) Tiene una fuerte posición en fertilización con NPK complejo;
- (d) Es líder mundial en la producción de amoníaco (que es la base de todos los fertilizantes químicos nitrogenados, entre ellos la úrea);
- (e) Es líder mundial en la producción de nitratos (el fertilizante más importante en Europa); y

⁹ Ver página web: www.agri.hydro.com

¹⁰ El gas es la materia prima del amoníaco.

1987

- (f) Tiene inversiones y plantas en varios países del hemisferio, en particular en Estados Unidos y en Trinidad y Tobago, países estos que a partir del 2005 serán miembros de la Zona de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

"Esta es, señores de la Superintendencia, la competencia que ya están enfrentando y que seguirán teniendo todos los productores nacionales de fertilizantes.

"La integración propuesta tiene, además, una connotación estratégica defensiva por cuanto tiende a asegurar la supervivencia futura de la producción nacional. Objetar la operación proyectada implicaría darle un golpe de gracia a la tan difícilmente lograda industrialización nacional, al valor creado por capital andino y esfuerzo de trabajadores colombianos en este ramo, permitiéndole a la competencia extranjera exportar sus empleos a nuestro país.

"C.I. Valle Trade

"Vale la pena mencionar que la Superintendencia omitió el análisis de la capacidad instalada de esta compañía, no obstante tratarse de un productor nacional significativo. Esta omisión implica nuevamente un subvaloración de la capacidad de reacción de los competidores en el mercado.

"Nótese que la Superintendencia si reconoce el carácter de comercializador-importador de C.I. Valle Trade, evidenciando la doble naturaleza que puede tener un agente económico en el mercado relevante. Este hecho valida la realidad de una compañía comercializadora internacional de un sinnúmero de productos que, a pesar de no ser especializada en el negocio de los fertilizantes, ha aumentado significativamente su participación en el mercado de los fertilizantes en los últimos años, dada la ausencia de barreras a la entrada.

"Valga anotar que las importaciones de fertilizantes de esta compañía durante el período 1999 - 2000, según la base de datos de la DIAN, se han comportado de la siguiente manera: C.I. Valle Trade importó USD \$3.880.666 en 1999, pasando en el año 2000 a importar USD \$ 7.191.020.

"CIAMSA

"Adicionalmente debemos dirigir su atención a esta compañía, Comercializadora Internacional de Azúcares y Mielles S.A., en cuyo capital participan algunos ingenios azucareros nacionales. Este es un claro ejemplo de consumidores finales adquiriendo producto de la competencia en el mercado internacional, hecho este claramente indicativo de la ausencia de barreras a la entrada al mercado colombiano.

"En los últimos tres años, CIAMSA así como los ingenios asociados ha venido aumentando su participación en el mercado, importó USD \$1.532.379 en 1999, pasando en el año 2000 a importar USD \$ 3.133.396.

"CIAMSA han contratado un servicio de maquila con Germán Ochoa & Cía. (Bugá) para la producción de mezclas. Este hecho evidencia que ni siquiera hace falta contar con capacidad instalada propia en el mercado colombiano para producir fertilizantes compuestos mezclados que compitan con los de la eventual compañía integrada.

"A título de información, la misma compañía Germán Ochoa & Cía. ha producido para las Compañías Coltabaco y Tabacos Rubios parte de sus fertilizantes compuestos mezclados en los últimos años, en cantidades que nuestros mandantes estiman en 6.000 toneladas por año.

1986

"Obviamente todo este producto maquilado compite directamente y desplaza sustituyendo el producto de las compañías que pretenden integrarse.

"BASF Química Colombiana

"Subsidiaria de BASF AG de Alemania, quien es dueña de las compañías Fertiva AG¹¹ y Compo¹² AG, productoras de fertilizantes complejos y especializados en Alemania, es importador de fertilizantes químicos complejos, de fertilizantes mezclados y de fertilizantes simples.

"En los albores de la apertura económica, esta compañía importó masivamente al país fertilizantes complejos, en condiciones que obligaron a la industria nacional a solicitar la apertura de una investigación antidumping, cuyos resultados son bien conocidos y favorecieron a la rama de la producción nacional.

"COLANTA

"La Cooperativa Lechera de Antioquia importa y compra localmente fertilizantes simples, y produce mezclas físicas en su planta de Medellín, que tiene una capacidad de producción de 30.000 toneladas/año. Esta compañía, bajo cualquier perspectiva, dada su enorme red de distribución, constituye un actor significativo del mercado nacional de fertilizantes que debería haber sido incluido por la Superintendencia en su análisis.

"Dado lo anterior, las consecuencias e implicaciones deducidas por la SIC son inexactas e ignoran la capacidad de reacción no solo de la competencia sino también de los consumidores finales en el mercado relevante.

"Otros

"Los productores de los cultivos más importantes del país cuentan con infraestructura comercial eficiente y están preparados para importar fertilizantes de todo tipo en cualquier momento. Este hecho se evidencia con los registros ante el ICA de Productores y/o Comercializadores, y de Productos Fertilizantes, adjuntos a Anexo 5 del presente documento.

"Uniban, Proban, Banacol, y las comercializadoras extranjeras de banano como Banadex y Técnicas Baltimore; Agroinsumos del Café; los molinos de arroz tales como Arroz Roa, Florhuila, Molino Unión, etc.; y la Comercializadora Internacional ACEPALMA, entre otros, son todas entidades vinculadas con los consumidores finales del sector agrícola que tienen una participación significativa en el mercado nacional de fertilizantes y que, potencialmente, pueden incrementar sus importaciones de fertilizantes dado el expertise en comercio con que cuentan y el carácter cautivo de su clientela.

"La Superintendencia tampoco tuvo en cuenta a estas entidades en su análisis. Dado lo anterior, las consecuencias e implicaciones deducidas por la SIC son inexactas e ignoran la capacidad de reacción no solo de la competencia sino también de los consumidores finales en el mercado relevante.

"II. LA CONCENTRACIÓN DEL MERCADO Y LOS EFECTOS REALES DE LA INTEGRACION

"En este punto se pone de presente que los niveles de concentración en el mercado son muy inferiores a los calculados por la SIC en la resolución recurrida y que, además, la dinámica del mercado en los últimos

¹¹ Para mayor información sobre esta compañía puede consultarse el Anexo 12.

¹² Para mayor información sobre esta compañía puede consultarse el Anexo 12.

1985

tres años ha permitido el acelerado crecimiento de nuevos agentes económicos (incluyendo filiales de las más grandes compañías a nivel mundial) que compiten directamente con las empresas Monómeros y Cargill.

"Sustentamos la anterior afirmación en lo siguiente:

- La utilización por parte de la SIC de las cifras del ICA en términos de toneladas, para 1999, distorsiona los resultados de las participaciones de mercado por empresa y, por consiguiente, de los niveles de concentración.
- El nuevo cálculo de las participaciones del mercado, con una información consistente, indica que Monómeros tiene en el año 2000 el 36.6 % del mercado relevante y Cargill el 13.2%.
- Las cifras de importaciones por empresa utilizadas por la SIC, tomadas de la información suministrada por el ICA, son inexactas e inconsistentes, lo cual invalida las conclusiones de la SIC sobre el funcionamiento del mercado.
- La participación de las empresas Monómeros y Cargill en el valor de las importaciones de fertilizantes, ha disminuido en los últimos años por la activa competencia de una gran cantidad de empresas que han entrado al mercado vía importaciones.
- La entrada al mercado nacional por parte de competidores de talla mundial como Hydro Agri, cuya matriz es Norsk Hydro, una de las empresas de fertilizantes más grandes del mundo, trae como consecuencia el que se requiera un reordenamiento del mercado nacional, incluyendo integraciones de empresas, para enfrentar esta competencia.

"Veamos:

1. El problema de las cifras utilizadas por la SIC

"La información proveniente del ICA, usada para determinar las participaciones en el mercado y los índices de concentración, no refleja la realidad del mercado. Por el contrario la distorsiona, por las siguientes razones:

- La información utilizada por la SIC está expresada en toneladas¹³ y, por lo tanto, excluye las ventas de fertilizantes líquidos expresadas en litros. Por esta razón, la única manera de tener en cuenta estos fertilizantes en las estimaciones sobre la concentración en el mercado, es presentarlas en términos de valor y no de cantidad.
- El expresar la información en toneladas no permite apreciar el valor agregado de los elementos secundarios y menores, especialmente de los microelementos, con lo cual se distorsionan las participaciones de cada una de las empresas que hacen parte del mercado relevante.
- Aun si se considerare que el análisis efectuado en toneladas es válido, la información tomada del ICA no refleja la realidad del mercado, ya que no tiene en cuenta la totalidad de productos incluidos en el mercado relevante, tales como los fertilizantes minerales naturales y los fertilizantes orgánicos.

¹³ Tomada de la Tabla 1 de la página 7 del documento "Comercialización de Fertilizantes" publicado por el ICA en 1999.

1984

- No se puede entender cómo la SIC realizó un análisis estático y para un año remoto como es 1999, para tomar una decisión tan importante para las empresas Monómeros y Cargill, cuando es obvio que los mercados, especialmente el de fertilizantes, son muy dinámicos y su evolución es cambiante, con lo cual la lógica habría indicado hacer un esfuerzo de análisis para un período mayor.

"2. Cálculo de los índices de concentración del mercado

"Teniendo en cuenta que se ha demostrado que los cálculos realizados con base en la información del ICA no son válidos, a continuación presentamos los datos sobre la concentración del mercado estimados con información consistente, los cuales se calcularon de acuerdo con la siguiente metodología:

- o La información se tomó en términos de valor, para obviar los problemas mencionados.
- o El análisis se efectuó para el año 2000, último para el que existen datos disponibles completos.
- o La fuente de la información de las ventas nacionales de los participantes en el mercado es la siguiente:
 - a. La información de Monómeros y Cargill se tomó de sus estados financieros.
 - b. La información de las ventas de fertilizantes de las empresas Abonos Colombianos, Hydro Agri, Cosmoagro y Microfertifza, se tomó de sus estados financieros, ya que, según entendemos, su actividad comercial está únicamente dedicada a la venta de fertilizantes. Por tanto, en el valor reportado de sus ventas no figuran ingresos significativos por otro concepto.
 - c. La información de las ventas de fertilizantes de CI Valle, COLANTA y CIAMSA, se calculó tomando como base la cantidad de sus importaciones de fertilizantes para el 2000, multiplicado por el precio promedio de sus productos en el mercado nacional. Esto en razón a que parte de sus productos importados son vendidos sin ninguna transformación, y a que la otra parte es mezclada con una relación 1 a 1, lo que significa que por cada kilo de fertilizante importado, utilizado como materia prima, se produce un kilo de producto final para la venta.
 - d. La información de las ventas de fertilizantes de la Compañía Colombiana de Inversiones Agrícolas, Coljap, BASF, CI Química Comercial Andina y Proficol, está calculada como un porcentaje de las ventas reportadas en sus estados financieros. Este porcentaje se estimó teniendo en cuenta el desempeño de estas empresas en los últimos años, de acuerdo con el conocimiento del mercado que tiene Monómeros.
 - e. Para estimar el valor de las ventas de los otros agentes que participan en el mercado, se tomó un porcentaje equivalente al valor de las importaciones realizadas por importadores de bajo volumen. Este porcentaje se puede estimar como conservador y es producto del conocimiento de mi poderdante.
 - f. El valor de las ventas anuales de los fertilizantes minerales naturales y enmiendas se tomó de acuerdo con la información sobre cantidades del ICA y se multiplicó por los precios promedio de mercado.

1983

- g. El valor de las ventas de fertilizantes orgánicos se estimó teniendo en cuenta la información sobre cantidades del ICA y se multiplicó por el precio promedio del mercado.

"Los resultados obtenidos son los siguientes:

"En primer lugar se presenta el tamaño de mercado para cada uno de los tipos de fertilizantes, expresado en miles de pesos corrientes del año 2000:

TAMAÑO DE MERCADO AÑO 2000
MILES DE PESOS

TIPO DE FERTILIZANTE	VALOR EN PESOS
COMPUESTOS	268.020.601
MEZCLADOS	108.045.085
SIMPLE	317.136.206
LIQUIDO	29.062.354
MINERALES NATURALES Y ENMIENDAS	8.804.000
ORGANICOS	19.557.575
TOTAL	750.625.821

"De acuerdo con este tamaño del mercado relevante, la participación de Monómeros fue de 36.6% y la de Cargill fue de 13.2% y, en conjunto, habría sido de 49.8%. Estos valores son notoriamente inferiores a los calculados por la SIC para 1999 de 47% para Monómeros y de 13.8% para Cargill.

"Esto se puede apreciar en la tabla siguiente:

	FERTILIZANTES TOTAL Miles de pesos	PARTICIPACION %
MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A	275,011,588	36.6%
ABONOS COLOMBIANOS S.A.	127,756,855	17.0%
CARGILL CAFETERA DE MANIZALES	99,438,645	13.2%
HYDRO AGRI COLOMBIA LTDA.	75,279,747	10.0%
C.I. VALLE TRADE	23,000,000	3.1%
COLANTA	12,000,000	1.6%
CIAMSA	11,000,000	1.5%
CIA. COLOMBIANA DE INVERSIONES AGRÍCOLAS	9,500,000	1.3%

1982

COLJAP INDUSTRIA AGROQUIMICA S.A.	8,500,000	1.1%
COSMOAGRO S.A.	14,004,039	1.9%
BASF QUIMICA COLOMBIANA S.A.	7,000,000	0.9%
C.I. QUIMICA COMERCIAL ANDINA S.A.	4,500,000	0.6%
PROFICOL S.A.	3,500,000	0.5%
MICROFERTISA W.F. Y CIA LTDA.	4,773,372	0.6%
OTROS FERTILIZANTES ORGÁNICOS	47,000,000	6.3%
	19,557,575	2.6%
MINERALES NATURALES	8,804,000	1.2%
TOTAL	750,625,821	100.0%

"El recálculo del índice HHI demuestra claramente que los niveles de concentración de la oferta son mucho menores que los calculados por la SIC. En efecto, el índice HHI calculado antes de la operación de integración es de 2112, mientras que el resultado después de la integración es de 3089. Ambos valores difieren sustancialmente de los estimados por la SIC, de 2737 antes de la integración y de 4036 después de ésta.

"Si bien estos niveles se pueden considerar como altos, debe tenerse en cuenta que se está analizando un mercado en el cual las barreras a la entrada son mínimas, y, en especial, los productos importados tienen un muy fácil acceso al mercado relevante, como se expone en el presente recurso. No debe escapara a la Superintendencia la realidad de que el índice HHI pierde relevancia en un mercado abierto y carente de barreras a la entrada.

"3. Cálculo de las importaciones para el periodo 1999-2001

"Las cifras de importaciones suministradas por el ICA para el año 1999 y que sirvieron a la Superintendencia de base para calcular el nivel de concentración de las importaciones son inexactas para algunas empresas, lo que hace que la participación de Monómeros estimada para la expedición de la resolución impugnada sea exagerada (72%).

"En realidad, la participación de nuestro poderdante con base en cifras oficiales tomadas de la base de datos BACEX del Ministerio de Comercio Exterior, la cual reporta las declaraciones efectivas de importación ante la DIAN, fue de 47.8% en 1999 y de 41.4% en el año 2000.

"Concretamente, la información del ICA para 1999 es inexacta, entre otras, en relación con las siguientes empresas:

- El dato del valor de las importaciones de Monómeros estimado por la SIC, con base en información del ICA, es de US \$117.150.632. en términos FOB, mientras que de acuerdo con la información de Mincomex este valor ascendió a USD \$ 63.462.075 en términos FOB, es decir, la diferencia es cercana al 100%, guarismo este que demuestra la magnitud del error.

1981

- El dato del valor de las importaciones de Cargill, tomadas por la SIC con base en la información del ICA, es de US\$ 777.000, mientras que la base de datos de Mincomex arrojó un resultado de US\$ 23.297.393.
- El dato del valor de las importaciones de Hydro Agri, según el ICA, es de US\$ 3.263.008, en contraste con el dato que se obtiene de la base de datos de Mincomex que es de US\$ 7.452.301. De esta forma, su participación real en las importaciones totales en 1999 fue del 5,6% y no del 2% como figura en la resolución en comento. Este dato es de gran importancia porque esta empresa aumentó su participación en el año 2000 a 13,0% , con un valor importado de US\$ 19.897.774.¹⁴

"En la tabla siguiente se presenta la participación en el total de las importaciones de los principales agentes del mercado:

1999 ¹⁵ EMPRESA	US\$FOB	PARTICIPACION
MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A (E.M.A)	63.462.075	47,8%
CARGILL CAFETERIA DE MANIZALES S.A.	23.297.393	17,6%
ABONOS COLOMBIANOS S A	22.140.373	16,7%
HYDRO AGRI COLOMBIA S.A.	7.452.301	5,6%
C.I. VALLE TRADE S.A.	3.880.666	2,9%
ZAPATA Y HENRIQUEZ LTDA	1.322.839	1,0%
COOPERATIVA COLANTA LTDA	1.271.943	1,0%
PRODESA 98 S L SUCURSAL COLOMBIA	1.063.360	0,8%
C.I. UNION DE BANANEROS DE URABA S.A UNI	921.342	0,7%
BASF QUIMICA COLOMBIANA S.A.	696.284	0,5%
C I BANACOL S A	640.436	0,5%
FEDERACION NACIONAL DE ARROCEROS FEDEARR	407.443	0,3%
INGENIO DEL CAUCA S.A.	391.179	0,3%
AVENTIS CROPS SCIENCE COLOMBIA S.A.	376.608	0,3%
PROVEEDORA DE INSUMOS S.A. PROINSA	340.870	0,3%
OTROS	5.075.195	3,8%
TOTAL	132.740.307	100,0%

2000 ¹⁶ EMPRESA	US\$FOB	PARTICIPACION
MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A (E.M.A)	63.451.919	41,4%
CARGILL CAFETERIA DE MANIZALES S.A.	27.305.556	17,8%
ABONOS COLOMBIANOS S A	22.794.836	14,9%
HYDRO AGRI COLOMBIA S.A.	19.897.774	13,0%
C.I. VALLE TRADE S.A.	7.191.020	4,7%
BASF QUIMICA COLOMBIANA S.A.	976.709	0,6%

¹⁴ La cifra presentada excluye

¹⁵ En Anexo 13 se detalla la información.

¹⁶ En Anexo 14 se detalla la información.

1980

PRODESA 98 S L SUCURSAL COLOMBIA	847.156	0,6%
INGENIO DEL CAUCA S.A.	804.869	0,5%
COOPERATIVA COLANTA LTDA	536.642	0,3%
DISTRIBUIDORA QUIMICA HOLANDA COLOMBIA S	484.046	0,3%
INGENIO LA CABANA LTDA	449.700	0,3%
AVENTIS CROPS SCIENCE COLOMBIA S.A.	429.696	0,3%
COLJAP INDUSTRIA AGROQUIMICA S.A.	414.600	0,3%
TAPIA RAMIREZ ANA SOFIA	413.669	0,3%
BIOTERRA S.A.	383.310	0,2%
OTROS	6.950.961	4,5%
TOTAL	153.332.463	100,0%

"Del anterior cuadro se desprende que la participación de Monómeros ha decrecido en más de seis puntos porcentuales y la de Cargill se ha mantenido estable. Pero es más importante notar que la pérdida porcentual se da en un mercado en crecimiento, ya que el valor¹⁷ de las importaciones creció en un 15.5% entre 1999 y el 2000.

"Por el contrario, la participación de las empresas Hydro Agri y CI Valle ha aumentado considerablemente, al pasar de 5.6% en 1999 a 13.0% en el 2000 (Hydro Agri) y de 2.9% en 1999 a 4.7 en el 2000 (CI Valle).

"Esta tendencia creciente se mantiene si se analizan las cifras de Mincomex de enero a septiembre de 2001, ya que Hydro Agri importó US\$ 19.913.791, suma ésta mayor que el total de sus importaciones del 2000.

"En contraste, las importaciones de Monómeros mantuvieron su tendencia decreciente y, por tanto, su participación en el mercado sigue disminuyendo, ya que entre enero y septiembre de 2001 importó US\$ 37.324.238. De esta forma, la proyección lineal para las importaciones en el año 2001, tomado completo, indicaría que el valor importado fue de US\$ 50 millones. Esta suma es inferior al valor importado en el 2000, de US\$ 63.451.919.

"Este deterioro en las importaciones de Monómeros se corrobora con la comparación de sus ventas en los años 2000 y 2001, de \$275 mil millones y de \$270 mil millones respectivamente. Esto quiere decir que en pesos corrientes el valor de sus ventas disminuyó.

"Como conclusión, se puede apreciar que después de la integración, la empresa resultante no tendría un poder de mercado que le permitiría fijar los niveles de las variables competitivas del mercado y que, por el contrario, la competencia en el mercado se ha incrementado notoriamente con la entrada de competidores internacionales como Hydro Agri, y la participación de otras empresas como CI Valle, Prodesa, y los ingenios azucareros, entre otros.

"Resaltando lo anterior, al no existir barreras a la entrada en el mercado relevante, casi cualquier empresa con un capital mínimo y un escaso conocimiento del mercado, podría importar cualquier tipo de fertilizante y competir con las empresas establecidas dada la perfecta sustituibilidad entre los distintos tipos de fertilizantes.

¹⁷ Durante el año 2000 también se presentó un aumento de las cantidades vendidas en el mercado.

1979

"Dado lo anterior, es imposible que la integración implique el que se vaya a producir un incremento en precios por encima de los niveles fijados por el mercado, ya que la capacidad de reacción de los competidores es muy grande, lo mismo que las posibilidades de sustitución por parte de los consumidores.

**I. EL ANÁLISIS DE LAS BARRERAS A LA ENTRADA
REALIZADO POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

"Contrario a la opinión expresada por la Superintendencia, un análisis dinámico y con cifras más recientes, nos permite concluir que en el mercado relevante no existen barreras a la entrada.

"Sustentamos esta posición en los siguientes argumentos:

1. El capital requerido (planta y equipo) para importar fertilizantes simples y fabricar compuestos mezclados es mínimo.
2. Los requerimientos tecnológicos para producir compuestos mezclados son mínimos.
3. Toda la información requerida para la producción de compuestos mezclados es de público conocimiento y de fácil acceso.
4. Los fertilizantes químicos complejos granulados tienen como sustituto perfecto a las mezclas físicas.
5. Del comportamiento de las importaciones no se colige la existencia de barreras a la entrada.

Veamos:

"1. Requerimientos de capital (planta y equipo)

"Bien dice la resolución recurrida que para competir en el segmento de mercado correspondiente a la fabricación de fertilizantes complejos granulados se requiere una inversión mínima de US \$20 millones de dólares. Sucede, sin embargo, que la integración proyectada no tendrá ningún efecto en el segmento de mercado relevante correspondiente a los fertilizantes complejos granulados, dado que Cargill no produce ni importa fertilizantes complejos. El efecto de la operación proyectada es entonces neutro en lo que a este tipo de fertilizante se refiere.

"Así mismo, debe anotarse que a partir de la mezcla de fertilizantes simples es posible competir en el mercado relevante con requerimientos de capital mínimos, muy en la línea de los USD \$55.000 en activos fijos que menciona la resolución impugnada. Dicho de otra manera, mediante la mezcla de fertilizantes simples es posible obtener sustitutos perfectos de los fertilizantes complejos granulados. No obstante, ignora la SIC que existe sustitución perfecta entre los fertilizantes complejos granulados, las mezclas de fertilizantes simples y los fertilizantes simples.

"Existe un sinnúmero de plantas de mezcla en el país. Solamente entre Fertiabonos, C.I Valle, Abocol, Hydro Agri, Germán Ochoa & Cía. y Colanta, la capacidad de producción de fertilizante de mezcla alcanzaría aproximadamente las 270.000 toneladas/año. Calcule la Superintendencia a cuánto ascendería la capacidad de producción y, en consecuencia, la magnitud de la oferta, si se hiciera un análisis exhaustivo del mercado.

1978

"Pero es más, incluso hay agentes económicos en el mercado que prestan el servicio de "mezcla" de fertilizantes simples a agentes que, a su vez, se encargan de comercializar directamente en el mercado. Este hecho demuestra que en materia de requerimientos de capital ni siquiera es necesario invertir en planta y equipo para competir.

"2. Requerimientos Tecnológicos:

"El equipo necesario para mezclar fertilizantes simples consta de: (i) un elevador de cangilones; (ii) una tolva con varios compartimientos; (iii) una báscula; (iv) una mezcladora similar a una mezcladora de concreto; y (v) un tren de empaque. De lo anterior se desprende que la tecnología necesaria para competir en este segmento (vía producción de mezcla de fertilizantes simples) es mínima. Sobre el particular, adjuntamos diagrama de flujo de una planta de mezclas a Anexo 10.

"3. Información requerida es de público conocimiento y de fácil acceso

"En la mayoría de los casos son los propios agrónomos y los cultivadores quienes "recetan y formulan" los requerimientos en materia de fertilizantes.

"Las propias fórmulas de las mezclas están a disposición del público en general vía páginas web y vía literatura repartida por los distintos fabricantes y oferentes en el mercado. Además, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) exige que en los registros consten las materias primas utilizadas en cada producto. Estos registros son de público conocimiento.

"Como lo puede observar la misma Superintendencia, no existen patentes para proteger ningún producto químico fuente de fertilizantes. Solo existe protección marcaria para distinguir los productos de un fabricante de los de otro. Entonces, para competir no se requiere contar con tecnologías significativas.

"A título de ejemplo adjuntamos: (a) la Guía de Campo y el Manual de Bolsillo, publicados por el Instituto de la Potasa y el Fósforo; y (b) los Manuales de Fertilización publicados por Monómeros, los cuales se reparten masivamente¹⁸.

"Si lo anterior fuere poco, los propios agricultores mezclan en sus fincas fertilizantes simples, sustituyendo de esta manera los productos ofrecidos por las compañías que pretenden integrarse. Es tan mezcla física la que hace el agricultor como la que hace, a nivel industrial, una compañía en el mercado.

"4. Los fertilizantes complejos granulados tienen como sustituto perfecto a las mezclas físicas.

"Simplificando en aras de la claridad, las plantas no distinguen cuáles son las fuentes con las que se están nutriendo. Lo que requieren es que los nutrientes estén disponibles y sean asimilables. Esto, que es de perogrullo, explica el por qué de la sustituibilidad entre los fertilizantes complejos granulados, las mezclas físicas y los fertilizantes simples.

"Debe tener claro la Superintendencia que, en materia de nutrición, da lo mismo fertilizar un cultivo con un fertilizante complejo granulado, con una mezcla física, o con fertilizantes simples administrados en las debidas proporciones. Algunos ejemplos: (i) el Potasio contenido en un fertilizante complejo granulado es el mismo elemento químico que el Potasio contenido en una mezcla física, o en el fertilizante simple Cloruro de Potasio. (ii) El Fósforo contenido en un fertilizante complejo granulado es el mismo elemento químico

¹⁸ Dichos manuales se encuentran así mismo publicados en el Internet: www.monomeros.com

1977

que el Fósforo contenido en una mezcla física, o en el fertilizante simple Fosfato Monoamónico. (iii) El Nitrógeno contenido en un fertilizante complejo granulado es el mismo elemento químico que el Nitrógeno contenido en una mezcla física, o en el fertilizante simple Nitrato de Amonio.

"Es tan cierto lo anteriormente dicho, que en los últimos años se ha venido presentando una erosión de la participación de los fertilizantes complejos granulados en el total de los fertilizantes. Lo anterior, dado el desplazamiento causado por las mezclas físicas y los fertilizantes simples.

"5. Del comportamiento de las Importaciones no se colige la existencia de barreras a la entrada.

"En el mercado de fertilizantes cumple una función fundamental la existencia de importaciones. Hemos demostrado el incremento de la participación de las importaciones en el mercado relevante. De hecho, la misma SIC ha aceptado que más del 85% de la demanda nacional de nutrientes se suple con importaciones. ¿Sería correcto pensar que esta participación tan alta de las importaciones concuerda con un mercado de grandes barreras a la entrada? En nuestra opinión no. Veamos por qué.

"5.1. El acceso a la oferta internacional de fertilizantes

"El comercio internacional de fertilizantes no exige ningún conocimiento sofisticado. Cualquier compañía interesada en comercializar fertilizantes en Colombia puede tener acceso a los denominados "brokers" y/o "traders", cuyo negocio consiste en comprar y vender fertilizantes en el mundo entero. Algunos de estos "brokers" y/o "traders" tienen páginas web en donde ofrecen sus servicios. En tanto el mercado de fertilizantes no es un mercado que encierra grandes secretos para los distintos agentes económicos que puedan resultar interesados y por considerar que el conocimiento y acceso a los oferentes no tiene un gran valor logístico, nos permitimos entregar a la SIC las direcciones de correo electrónico¹⁹ de algunos que nos han vendido sus productos y servicios desde hace muchos años.

"Por otra parte, el mercado internacional presenta condiciones de transparencia tales que existen compañías dedicadas a monitorear e informar a sus suscriptores, entre otras, sobre situaciones del mercado tales como: precios, volúmenes de mercado, cantidades transadas, volumen de negocios actuales y futuros, así como la disponibilidad de la oferta internacional (mantenimientos, etc), entre otros.²⁰

"5.2. Los requisitos para realizar una importación de fertilizantes

"El ingreso de fertilizantes al país requiere el pago del Arancel Externo Común. Dicho arancel, equivale al 5% del valor declarado en aduana.

"Debe anotarse que un arancel del 5% es el nivel de protección arancelaria más bajo de la escala andina. En el presente documento se ha explicado que Cargill no produce ni importa fertilizantes complejos y que, dada esta circunstancia, el efecto integración de la operación proyectada en el mercado de fertilizantes va a circunscribirse a los demás fertilizantes. Preocupa a la Superintendencia la exención arancelaria otorgada por el Estado Colombiano Mediante Decreto 1659 de 1964 a los productores nacionales de fertilizantes complejos. Dado que dicha exención está limitada a los fertilizantes complejos, donde el efecto de la operación proyectada es neutro y por consiguiente no varía en manera alguna la estructura competitiva del mercado relevante, la preocupación de la Superintendencia pierde sustento.

¹⁹ Ver anexo 15.

²⁰ A Anexo 9 adjuntamos 3 publicaciones de inteligencia de mercado que recogen diferentes aspectos del mercado internacional cuya suscripción no tiene un costo significativo si se le compara con la calidad y oportunidad (regla general semanal) de la información que ofrecen.

1976

*Así mismo los fertilizantes no pagan IVA.

*Si la Superintendencia analiza desprevenidamente el proceso relacionado con la importación de fertilizantes al país, tiene que concluir que en el trámite correspondiente no constituye campo minado con barreras a la entrada. Muy por el contrario, la evidencia demuestra que el procedimiento es sencillo, rápido, eficiente con igualdad de acceso y costo para todos los agentes económicos. Tan esto es claro que las importaciones representan, en palabras de la SIC, el 85% de la oferta nacional de fertilizantes. Debe reiterarse que la participación de Monómeros no es del 72% en 1999 como lo afirma la SIC en la resolución impugnada sino del 47% en 1999 con un decrecimiento al 41% en el año 2000.

*En Anexo 5 están listada los más de 550 agentes económicos registrados como comercializadores y/o productores registrados ante el ICA. Estas empresas son titulares de 1466 registros individuales de venta de productos, lo que demuestra una gran rivalidad y la gran apertura existente en el país para participar en el negocio de los fertilizantes. Debe anotarse que los registros de venta de fertilizantes son exigidos por el ICA exclusivamente para que los productos puedan ser vendidos en un almacén al público en general. Dado lo anterior, existen más productos comercializados directamente a los agricultores sin que medie registro alguno.

***5.3. Los Competidores Potenciales A Nivel Internacional, Su Poder De Mercado Y La Dependencia De Materias Primas Fundamentales**

*En el mercado internacional de fertilizantes existe una multiplicidad de oferentes. Son de destacar, aparte de BASF e Hydro Agri, -ya presentes en el mercado colombiano-, las firmas Kemira (Finlandia) y Acron (Rusia), Potasch Corp of Saskatchewan, PCS (Canadá), e IMC Global (U.S.A.). Estas firmas se encuentran entre los diez mayores productores de fertilizantes del mundo. Debemos anotar que la industria mundial presenta capacidad excedentaria.

*PCS e IMC son actualmente suministradores de fertilizantes simples en el mercado colombiano.

*IMC,²¹ es una compañía ubicada en los Estados Unidos de América. Una vez se cree el ALCA para la creación de una Zona de Libre Comercio, los aranceles de importación de estos productos se reducirán a 0% para los productos originarios de los países miembros del ALCA. IMC produce:

- 8.5 millones de toneladas cortas de Fosfatos Concentrados, es decir más de cien veces la totalidad del consumo en el mercado colombiano;
- 10.1 millones de toneladas cortas de Cloruro de Potasio, que según ellos es el 45% de la capacidad de Norteamérica.

*PCS,²² es una compañía canadiense. Una vez se cree el ALCA para la creación de una Zona de Libre Comercio, los aranceles de importación de estos productos se reducirán a 0% para los productos originarios de los países miembros del ALCA. Adicionalmente, cuenta con plantas de producción en Chile. PCS, según su página web, cuya copia adjuntamos, es:

- el mayor productor de Potasio del mundo con una capacidad de producción de 13 millones de toneladas, de las cuales 6 millones de toneladas son capacidad excedentaria. Esta última cifra supera ampliamente el consumo colombiano total de Potasio (350.000 tons.) e indica la vulnerabilidad de los importadores y/o productores colombianos.

²¹ Ver Anexo 8 en que se adjunta una impresión de la página web de IMC.

²² Ver Anexo 8 en que se adjunta una impresión de la página web de PCS.

1975

- el segundo mayor productor de Fósforo del mundo después de Marruecos; y
- el segundo mayor productor de Nitrógeno en forma de Amoníaco del mundo, con una producción de 4 millones de toneladas, de las cuales 2 millones son capacidad de planta colocada alrededor del mundo.

"Kemira tiene actualmente un representante en Colombia que es Holanda Colombia que pertenece a su vez a un grupo alemán importante. Es posible, dado que tienen todas las condiciones para hacerlo que en los próximos años se presente un aumento de su participación en el mercado.

"5.4. La logística de la operación

"La compra del producto en los mercados internacionales.-

"En el mercado internacional se encuentran oferentes de distintos tipos: (i) productores que directamente venden fertilizantes; (ii) "traders" que comercializan estos productos; y (iii) portales de internet a través de los cuales se facilitan estos negocios.

"En Anexos 16 a 19 se encuentran las páginas web (adicionales a las citadas en el recurso presentado por Monómeros) de cada uno de este tipo de oferentes. Igualmente, a Anexo 19 volvemos a resaltar la existencia de carteles de exportación de fertilizantes tales como Poschem y Canpotex.

"En particular queremos resaltar, por no haberlo hecho en el recurso de Monómeros, el papel de los portales facilitadores, algo así como unos Business to Business (B to B o Empresa a Empresa) o unos Business to Consumer (B to C o Empresa a Consumidor). En estos portales, a cambio de una comisión fija y decreciente por volumen, se cierran negocios de compraventa de fertilizantes, -cualquier origen cualquier destino-, en las cantidades que el comprador desee.

"El servicio prestado por este tipo de portales incluye: (i) negociación de compra a nombre del comprador mediante contactos directos con el proveedor; (ii) la compra puede hacerse en términos FOB (Libre a Bordo del Buque), CFR (Costo + Flete) o CIF (Costo + Seguro + Flete).

"La tarifa cobrada por este servicio de intermediación para un embarque de más de 3.000 toneladas (lote menor que el usual de importación) es de USD\$0.25 por tonelada. Esta tarifa es muy baja y claramente pone a cualquier agente económico en Colombia en posibilidad de acceder con facilidad y seguridad a la oferta internacional de fertilizantes a través de una conexión de internet.

"Puerto Colombiano.-

"Los puertos privados con que cuentan no solo Monómeros sino su competidor Abocol implican también una inversión importante en mantenimiento. Lo anterior quiere decir que esa Superintendencia no debe entender que el costo del puerto para estos agentes económicos es equivalente a 0. Un muelle subutilizado puede ser muy costoso.

"Adicionalmente, estos muelles privados fueron creados sustancialmente para el desembarque de Amoníaco, materia prima fundamental de los fertilizantes complejos y de la Caprolactama. En Anexo 20 pueden observarse las precauciones que deben ser tomadas en puerto, así como los riesgos que deben ser enfrentados cuando se manejan importaciones o exportaciones de Amoníaco.

"Es de resaltar que los demás competidores en el mercado, entre ellos Hydro Agri, C.I. Valle, CIAMSA utilizan en todas sus importaciones muelles públicos. Monómeros y Abocol cuando importan por

1974

Buenaventura también. Como esa Superintendencia ha podido observarlo, el costo de los puertos no ha constituido entonces una barrera para que Cargill e Hydro Agri hayan obtenido una participación importante en el mercado relevante.

"Los servicios en el puerto van desde la descarga del buque a granel hasta su posterior empaque en bultos de 50 kg. en un sitio apropiado, lugares estos que se encuentran a disposición de cualquier agente económico en el país a precios iguales para quien decida importar.

"Al igual que los puertos el tener capacidad instalada de almacenamiento no es necesariamente una ventaja competitiva. Estas infraestructuras se pueden convertir en una desventaja competitiva cuando los volúmenes son bajos, aumentando así los costos fijos. Es ésta una razón, por lo demás suficiente, para no restringir la oferta de fertilizantes en el mercado.

"Toda esta operación de importación hasta el empaque tienen un costo promedio, para cualquier agente económico, -incluidos Cargill y Monómeros-, cuando importa por Buenaventura, equivalente a un 6% a 7% del costo. Esta cifra, por ser de aplicación igual a todos y así mismo por ser de poca importancia, de ninguna manera afecta la competitividad de otros agentes económicos en el mercado.

"Fletes Internos.-

"Las tarifas de transporte del producto en el mercado colombiano están reguladas, es decir, son iguales para todos los agentes económicos. Ni Monómeros ni Cargill cuentan con flota propia de transporte. En esta materia, no gozan entonces de ventaja comparativa alguna frente a la competencia.

"Distribución.-

"Los distribuidores en el mercado colombiano son accesibles por parte de los distintos agentes económicos. En las bodegas y almacenes de los distribuidores se encuentran productos de distintas marcas, provenientes de toda la competencia. Es evidente que hay una amplia variedad de actores en la cadena de distribución, representados por agremiaciones, distribuidores, minoristas, cooperativas, y agricultores grandes y pequeños. Cada uno de estos actores cotiza con todos los proveedores y compra finalmente al agente económico que mejor precio le otorgue conforme a la naturaleza de "commodity" que tiene este producto.

"5.5. Los carteles de exportación de los Estados Unidos

"El mercado internacional de fertilizantes presenta serias distorsiones. Como es de conocimiento de esa Superintendencia, en Estados Unidos existe la Webb Pomerene Act. En virtud de esta ley, el gobierno de los Estados Unidos 'avala' la existencia de asociaciones o carteles de exportación.

"En el caso que nos ocupa, existen una serie de 'carteles' autorizados bajo este régimen legal. De esta manera, los productores de fertilizantes estadounidenses que van a exportar a otros mercados pueden hacer acuerdos de fijación de precios que afectan directamente a los compradores nacionales y de otras partes del globo.

"Objetar una operación de integración en este contexto resultaría por demás contraproducente, más aun cuando a partir del año 2005 estos agentes ingresarán al mercado colombiano con arancel 0.

"En Anexo 11 esa Superintendencia encontrará copia de la página web de la Asociación Exportadora de Fosfatos Químicos, así como su expresa mención al aval obtenido bajo la Webb Pomerene Act.

1973

IV EFICIENCIAS ALCANZADAS CON LA INTEGRACION

"Es de suma importancia que la SIC analice la proyectada integración entre Monómeros y Cargill como la única manera en que un agente económico en el mercado nacional podría alcanzar los niveles de eficiencia requeridos para competir con los grandes jugadores del mercado mundial, tanto aquellos que ya están en el mercado nacional (Hydro Agri), como con los potenciales competidores del ALCA que ingresarán a nuestro país. Así las cosas, en este aparte se demostrará que la integración propuesta generaría eficiencias para la empresa, el mercado y, particularmente, para los consumidores.

"Las eficiencias que se lograrían con la integración producen ahorros en costos en la cadena de producción y comercialización de fertilizantes de la proyectada integración. Estos ahorros en costos provienen de las economías de escala que se alcanzarían con la operación. Cabe recordar que se producen economías de escala cuando el costo promedio por unidad de producción disminuye con el incremento del volumen de producción de una empresa.

"En la integración propuesta las economías de escala provienen, principalmente, de las economías de operación de plantas múltiples, las cuales resultan de la disminución de los costos de transporte, de los insumos y de los productos finales, requeridos para cubrir los diferentes mercados geográficos de una manera más eficiente.²³

"A continuación se detallan dichos ahorros en costos:

1. Ahorros en costos resultantes de la operación de plantas múltiples.-

"La integración propuesta permitirá que el ente resultante alcance economías de escala significativas, dada la operación conjunta de las plantas de Monómeros en Barranquilla y de Cargill en Buenaventura.

"El ahorro en costos más importante provendría de las economías de escala que se lograrían en la distribución de los productos a nivel nacional. En efecto, antes de la integración, cada una de las empresas posee eficiencias en los despachos a determinadas zonas del país. Monómeros tiene ventajas en fletes en sus despachos desde Barranquilla a Boyacá, los Santanderes y el norte de Antioquia, mientras que Cargill tiene eficiencias en sus despachos desde Buenaventura a Nariño, Valle del Cauca, Tolima, Huila y Eje Cafetero.

"El ahorro en costos estimado por los fletes nacionales, para un año, sería de \$841 millones de pesos, provenientes de las mayores eficiencias en el despacho de los productos.

"Los cálculos se efectuaron con base en los siguientes supuestos:

- Se tomaron como punto de referencia las ventas de ambas empresas en el año 2001. Este cálculo es conservador, ya que se espera que las ventas sean mayores en el 2002.
- Las estimaciones se realizaron en pesos corrientes del año 2001, por tanto resultan muy conservadores.

²³ F.M. Sherer y D. Ross, Industrial Market Structure and Economic Performance, Capítulo 4

1972

- El costo promedio de los fletes en el país se tomó de la información contenida en la Resolución 888 de 2001, emanada del Ministerio de Transporte. (Anexo 21.)
- El costo promedio de los fletes de los despachos efectuados desde Barranquilla a Boyacá, Santanderes y el norte de Antioquia, es menor que el flete desde Buenaventura a estos mismos departamentos. Esto se puede apreciar en la siguiente tabla:

	Desde Barranquilla (costos después de la Integración)	Desde Buenaventura (costos antes de la Integración)
Boyacá y Santanderes	\$65.000 por tonelada	\$80.000 por tonelada
Norte de Antioquia	\$60.000 por tonelada	\$64.000 por tonelada

- En el año 2001 Cargill despachó desde Buenaventura 33 mil toneladas a zonas distantes del puerto de importación, es decir a Boyacá, Santanderes y el norte de Antioquia. El costo pagado en fletes fue de \$2.576 millones. Con la integración proyectada, los despachos a estas zonas se realizarían desde Barranquilla, con un costo de \$2125 millones. Esto se aprecia en la siguiente tabla:

Costo de fletes, en pesos de 2001

	Desde Barranquilla (costos después de la Integración)	Desde Buenaventura (costos antes de la Integración)
Boyacá y Santanderes (29.000 toneladas)	\$ 1.885 millones	\$2.320 millones
Norte de Antioquia (4000 toneladas)	\$240 millones	\$256 millones
Total	\$2.125 millones	\$2.576 millones

- De acuerdo con las cifras anteriores, con la integración propuesta se ahorrarían \$451 millones de pesos en los despachos a las mencionadas zonas geográficas.
- El costo promedio de los fletes de los despachos efectuados desde Buenaventura a Nariño, Valle del Cauca, Tolima, Huila y Eje Cafetero es menor que el flete desde Barranquilla a estos mismos departamentos. Esto se puede apreciar en la siguiente tabla:

	Desde Barranquilla	Desde Buenaventura
Nariño	\$ 100.000	\$59.000
Valle del Cauca	\$95.000	\$28.000
Tolima y Huila	\$86.000	\$52.000
Eje Cafetero	\$ 82.000	\$43.000

- Monómeros, en el año 2001, despachó desde Barranquilla 8.500 toneladas a zonas distantes del puerto de importación, es decir, a Nariño, Valle del Cauca, Tolima, Huila y Eje Cafetero, pagando un flete de \$780 millones. Por su parte, con la integración proyectada los despachos se efectuarían desde Buenaventura, con un costo de \$390 millones. Esto se aprecia en la siguiente tabla:

1971

Costo de fletes en pesos de 2001

	Desde Barranquilla (antes de la integración)	Desde Buenaventura (después de la integración)
Nariño(1700 toneladas)	\$170 millones	\$100 millones
Valle del Cauca(1800 toneladas)	\$171 millones	\$ 50 millones
Tolima y Huila (1200 toneladas)	\$103 millones	\$62 millones
Eje Cafetero (4100 toneladas)	\$336 millones	\$ 176 millones
Total	\$ 780 millones	\$ 390 millones

- De acuerdo con estas cifras, con la integración propuesta se ahorrarían \$390 millones de pesos en los despachos a las zonas mencionadas.

"En resumen, con la integración propuesta y aprovechando las ventajas geográficas, se despacharían 33 mil toneladas por Barranquilla y 8.800 por Buenaventura. Esto quiere decir que después de la integración se despacharían 24.200 toneladas más por Barranquilla que antes de la integración.

"Estas toneladas que no se despacharían desde Buenaventura se suplirían en la logística de Cargill, con el manejo de 57.000 TM de úrea que Monómeros despacha actualmente por Buenaventura, lo cual implicaría un ahorro adicional por menores costo del bodegaje, ya que con la integración se utilizaría la infraestructura de Cargill.

"Calculamos que el ahorro en costos es del orden de US\$57 mil, el cual se estimó con un costo de bodegaje y manejo de US\$ 1 por tonelada, no incluyendo la reducción en costos unitarios por el manejo adicional de 32.8 mil toneladas que Cargill manejaría de más por Buenaventura.

"Por otra parte, al operar en dos plantas, con la integración proyectada, se presentarían ahorros en costos de los fletes internacionales de los productos importados (transporte que se lleva a cabo en buques graneleros), por valor de US\$ 193.6 mil.

"Este punto está estrechamente ligado al anterior, dado que la diferencia en toneladas que se despacharían desde Barranquilla y no desde Buenaventura (24.2 mil) tienen un flete internacional menor a Barranquilla en comparación con Buenaventura de aproximadamente 8 dólares la tonelada²⁴.

"El flete internacional a Barranquilla es menor que el de Buenaventura, debido a que los buques, provenientes de Europa (incluida Rusia), Africa, la Costa Este y el Golfo de Estados Unidos,²⁵ (i) no tienen que pagar los costos de paso del canal de Panamá y (ii) tienen un menor tiempo de tránsito (de dos días en promedio).

"2. Ahorro en costos por compra de materias primas.-

"En este punto la integración propuesta permitirá a la entidad integrada competir de manera más eficiente contra empresas multinacionales de gran tamaño. Para entender esto es necesario explicar el sistema de

²⁴ Cfr. Anexo 7. Tabla BACEX en donde se encuentran ejemplos de las importaciones de Monómeros y Cargill y sus diferencias en fletes.

²⁵ La mayor oferta internacional de Fósforo, Nitrógeno y Potasio proviene de estos orígenes.

1970

compra de empresas como Hydro Agri o BASF. Adicionalmente, debe destacarse que estas empresas se encuentran verticalmente integradas²⁶ desde las materias primas fundamentales, entre ellas, el gas.

"En efecto, empresas de este tipo compran o transfieren grandes cantidades de materia prima o de producto terminado y lo desembarcan en varios países de América Latina. De esta forma, obtienen mejores precios de los proveedores, vía mayores cantidades, y también en el flete, por las escalas manejadas.

"El ahorro en costos para Monómeros se puede apreciar con el siguiente ejemplo para la importación de Cloruro de Potasio:

"Antes de la integración, Monómeros sólo tenía posibilidad de realizar compras en el exterior de 12 mil toneladas promedio por embarque de Cloruro de Potasio, a un precio de USD\$ 110 dólares/tonelada. Después de la integración, el tamaño promedio de la compra ascendería a 18 mil toneladas, lo que según nuestros cálculos traería un ahorro de US\$ 1 por tonelada, y en lo que respecta al flete de US\$0.50 centavos por tonelada.²⁷

"Los volúmenes comprados durante el año 2001 de los productos sobre los cuales se calcularon estas economías de escala fueron:

	Cargill	Monómeros	Total
UREA granular	38.261 TM	8.763 TM	47.024 TM
Fosfatos de Amonio	48.679 TM	77.201 TM	125.880 TM
Cloruro de Potasio	52.356 TM	128.385 TM	180.741 TM
Sulpomag	18.000 TM	5.712 TM	23.712 TM
TOTAL	157.296 TM	220.061 TM	377.357 TM

"En un año como el 2001, esto habría significado un ahorro en costos cercano a US\$ 560.000. Esta cifra es conservadora dado que, como se puede ver en las cotizaciones adjuntas y en las cifras obtenidas del BACEX²⁸, el valor por tonelada ahorrado podría ser mucho mayor.

"En conclusión, las eficiencias generadas le permitiría a la entidad integrada mejorar sus escalas de compra, aunque, comparativamente, a niveles inferiores de los que poseen las grandes compañías mundiales.

"3. Sistemas de información.-

"La División Fertilizantes de Cargill Cafetera de Manizales S.A., por ser una subsidiaria de una compañía multinacional americana, tiene requisitos de sistemas e infraestructuras impuestos por su matriz que la hacen una operación costosa para estándares colombianos. Ejemplos de esta situación son las comunicaciones internacionales, el proceso de contabilidad centralizado en Minneapolis y centros de expertos en Argentina, Brasil y Venezuela para temas relacionados con ventas, comunicaciones y contabilidad, que implican costos cercanos a US\$514.000 al año. Producida la integración, este gasto,

²⁶ BASF está integrada porque produce amoníaco a partir de gas, y es accionista (al 50%) de KALI-&- SALZ productor de Potasio. Hydro Agri es productor de Nitrógeno y Amoníaco a partir de gas. Igualmente es productor básico de Fosfatos de Amonio.

²⁷ Ver cotización que se presenta a Anexo 8

²⁸ Ver Anexo 7

1969

cuyo monto es muy importante para Cargill en Colombia, se reducirá en USD\$305 mil. Estos servicios serán prestados en Colombia y por colombianos evitando, en consecuencia, los giros al exterior por este concepto.

"Igualmente la integración producirá la siguiente transferencia de tecnología: con la asesoría de Structure Intelligence, Cargill está implementando en Colombia un ERP, (planeador de recursos empresariales), llamado JDE versión XE, que integrará la parte logística, financiera, manufactura, y de distribución y ventas en un solo paquete tecnológico.

"Con la adquisición del negocio, Monómeros tendrá acceso al conocimiento operativo del sistema JDE XE y podrá implementar este tipo de soluciones.

"En cuanto a los sistemas de información Monómeros podrá acceder a la tecnología empleada por Cargill para manejar la información sobre los clientes internos, el estado de la cartera, los sistemas de contabilidad y los sistemas de distribución a nivel nacional, sistemas estos que poseen las grandes compañías multinacionales. Es una ventaja para Monómeros tener acceso un sistema que ya está en operación, es estable y cuyo costo permanecerá invariable dado que ya fue negociado por Cargill.

"El ahorro en costos por todos los conceptos anteriores descritos alcanzaría, aproximadamente, un millón y medio de dólares en los próximos tres años, estimado a partir de los ahorros de Cargill y del ahorro de Monómeros en caso de que se implementen todos los componentes de un sistema de información de esta naturaleza.

"Debe resaltarse que el sistema cuyo costo se anota aquí es un sistema muy sofisticado, lo que explica su valor. No obstante, los pequeños agentes económicos que pretenden ingresar y mantenerse en el mercado relevante pueden hacerlo sin necesidad de un sistema de este tipo.

"4. Administración.-

"La operación proyectada generaría eficiencias en el área administrativa con ahorros de costos, para un solo año, por valor aproximado de \$300 millones. Esto, gracias a las economías de escala que se alcanzarían con la operación.

	Area financiera	Ventas y Mercadeo
Cargill antes integración	300.000.000	150.000.000
Monómeros antes de la integración	960.000.000	200.000.000
Después de la integración	1.060.000.000	250.000.000
Ahorro en costos	200.000.000	100.000.000

"En lo que se refiere a los gastos de ventas y mercadeo, el ahorro se produciría en el hecho de que costos como publicaciones fundamentales, ensayos de campo, e investigación por terceros, se pueden consolidar, dado que los costos que eran antes necesarios para los dos agentes económicos dejan de serlo cuando se trata de una compañía integrada.

"5. Beneficios para los consumidores.-

1968

“Como se ha podido apreciar, la integración traería beneficios para el mercado y en especial para el consumidor, ya que los sistemas de distribución y venta de los productos en el país se optimizarían, como se ha demostrado, permitiendo a la entidad integrada tener un cubrimiento más eficiente del territorio nacional. Los beneficios concretos para el consumidor serían los siguientes:

o 'Capacitación'.-

Las economías de escala alcanzadas con la integración permitirían que los consumidores cuenten con un inventario y una disponibilidad de producto mayor al de las dos compañías independientes. Esto porque se tendría una información precisa sobre los inventarios de cada empresa, lo que permitiría afrontar las fluctuaciones del mercado y así evitar que se produzcan desabastecimientos de algunos productos en determinadas épocas del año.

o Mejoras en los tiempos de entrega.-

Debido a la disponibilidad de producto desde ambas plantas ubicadas en sitios estratégicos y distantes, los cultivadores podían solicitar sus despachos desde el sitio más cercano a su ubicación, por lo que recibirían en un menor tiempo de entrega los productos.

Adicionalmente, como se dispone de los productos en diferentes ubicaciones, se podría despachar desde la plaza que cuente con una menor acumulación de pedidos, minimizando el tiempo de entrega.

o Asistencia técnica.-

Con la integración propuesta los agricultores saldrían directamente beneficiados ya que las economías de escala obtenidas permitirán una difusión mayor de la información técnica, de la asistencia técnica y de las pruebas de campo realizadas.

Así mismo las dos compañías juntarían su fuerzas para difundir más ampliamente información técnica y de fertilización desarrollada por Monómeros durante sus treinta años de experiencia en Colombia.

Al tiempo, dicha información podrá ser más homogénea, usándose más eficientemente los recursos para investigación y desarrollo. De otra parte, los ahorros en costos sugeridos anteriormente podrán ser invertidos en Investigación & Desarrollo.

o Calidad.-

Monómeros cuenta con una importante experiencia en materia de calidad. Resultado de esto fue la consecución del Sistema de Aseguramiento de la Calidad ISO-9002 en su proceso de producción de fertilizantes. Adicionalmente, Monómeros también posee sellos de calidad ICONTEC para los productos que fabrica, lo que garantiza al consumidor la calidad de sus productos con la auditoría de un ente independiente.

Después de la integración, la entidad resultante aplicará esta experiencia en la ampliación de la cobertura del sistema de calidad, resultando beneficiados los clientes de Cargill.

“Para finalizar, no hay que olvidar que el producto que constituye el mercado relevante es un 'commodity'. De esta manera, como en el caso de todos los 'commodities', las ganancias o utilidades de una empresa que comercializa este tipo de productos se dan no por el margen unitario sino por el volumen de unidades comercializadas. A mayor volumen, mayor será el margen obtenido por quienes ofrecen este producto en el mercado. A menor volumen, la oferta faltante por la contracción de un agente económico será cubierta

1967

inmediatamente por otro, dado que la diferenciación en este tipo de productos no se da por sus cualidades físicas sino por su precio.

"En consecuencia, nos permitimos reiterar que con la estructura del mercado relevante es imposible que, después de la integración, se puedan reducir la oferta y aumentar los precios, hecho este que generaría la inmediata reacción de los competidores nacionales e internacionales, más aún cuando la capacidad excedentaria de los principales competidores internacionales supera varias veces el consumo nacional aparente colombiano.

V. OFRECIMIENTOS SUBSIDIARIOS

"La Superintendencia ha manifestado su preocupación con los eventuales efectos que podría tener la integración proyectada entre Monómeros Colombo Venezolanos S.A. y la División Fertilizantes de Cargill Cafetera de Manizales S.A..

"Consideramos que los argumentos expuestos en el presente recurso son suficientes para que la Superintendencia revoque la resolución recurrida y proceda a manifestar su no-objeción a la integración proyectada.

"No obstante, para nuestro representado es importante que la Superintendencia tenga la seguridad de que, con ocasión de la proyectada integración, no habrá efectos adversos ni en la estructura competitiva del mercado relevante, ni a nivel de los consumidores.

"Con el propósito de darle a la Superintendencia seguridades adicionales en este sentido, -siempre que tales seguridades fueren necesarias aun después de haber analizado y ponderado los argumentos aquí expuestos-, nuestro poderdante, Monómeros Colombo Venezolanos S.A. E.M.A., somete a la consideración de la Autoridad los siguientes ofrecimientos subsidiarios:

(I) "Monómeros cuenta con excedentes de capacidad instalada en su planta de Barranquilla. Siendo hecho notorio para quienes participan en el mercado nacional de fertilizantes que existen agentes económicos del sector que no cuentan con capacidad instalada propia para producir fertilizantes y que, por esta razón, maquilan con terceros en Colombia, nos permitimos poner a disposición de quienes así lo demanden nuestra capacidad de maquila. Este ofrecimiento desde luego implica no sobrepasar nuestra capacidad instalada ociosa y llegar a acuerdos comerciales razonables de mercado con los interesados.

"En nuestra opinión este ofrecimiento debe neutralizar, -en el evento de que los argumentos aquí expuestos no produzcan dicho efecto-, la preocupación manifestada por esa Superintendencia en la Resolución 3789, asociada con las barreras de acceso a la producción de fertilizantes en el mercado relevante.

(II) "Monómeros cuenta con una operación portuaria de su propiedad. En relación con la operación portuaria y servicios complementarios, mi mandante desea poner en consideración de la Superintendencia el acceso de aquellos interesados a dichos servicios, en condiciones de mercado que le permitan recuperar sus costos y obtener una utilidad razonable, todo ello bajo los parámetros exigidos por la ley aplicable y sujeto a la celebración de los contratos pertinentes con los interesados. El servicio de operación portuaria y demás servicios complementarios comprendería: (a) servicio de puerto; (b) servicio de descargue; (c) servicio de almacenamiento a granel; y (d) servicio de empaque.

1966

"En nuestra opinión este ofrecimiento debe neutralizar, -en el evento de que los argumentos aquí expuestos no produzcan dicho efecto-, la preocupación manifestada por esa Superintendencia en la Resolución 3789, asociada con las barreras de entrada al mercado relevante.

(III) "Frente a la inquietud de la Superintendencia consistente en una eventual disminución de la oferta de fertilizantes en el mercado relevante con ocasión de la proyectada integración, Monómeros pone a consideración de esa Autoridad el envío periódico de información relacionada con la cantidad de fertilizantes ofrecida. Nuestro poderdante está en condiciones de suministrar dicha información, debidamente auditada, con una periodicidad semestral."

SEGUNDO: Como se ordena en el artículo 59 del código contencioso administrativo, se resolverán todos los aspectos señalados y los que surgieron con ocasión del recurso, siguiendo para ello el orden en que fueron presentados los argumentos:

1. Respetto de la determinación del mercado relevante

1.1 Producto relevante y mercado geográfico relevante

Consideran las sociedades en el recurso, que la exclusión de los elementos secundarios y menores del mercado relevante por parte de la superintendencia "*denota un desconocimiento del fenómeno de nutrición de las plantas y del funcionamiento del sector agrícola*" y que además "*ignora la importancia de los elementos menores y microelementos en la productividad del sector*", dado que "*[s]iempre que falte uno cualquiera de estos elementos, el proceso de fertilización no es adecuado y, por tanto, los rendimientos del cultivo serán limitados*".

Una vez evaluados los argumentos planteados por las recurrentes, la Superintendencia concluye que no es válido afirmar que la conformación del mercado relevante por parte de la entidad es errada como producto del desconocimiento de la importancia del papel desempeñado por los elementos menores y microelementos en el proceso de fertilización. Errado sería considerar dicha importancia como suficiente para incorporarlos al mercado del producto, toda vez que los elementos menores y microelementos no comparten con los fertilizantes manufacturados o importados que contienen dentro de su estructura al menos uno de los elementos mayores, las características necesarias para ser parte integrante del mercado relevante. Por tal razón, tal y como se explicará a continuación, el mercado del producto será el conformado exclusivamente por los fertilizantes químicos.

El despacho estima conveniente precisar que para el asunto bajo estudio, la importancia de la determinación adecuada del mercado relevante reside en la incidencia que tal definición tiene en el esclarecimiento de las participaciones en el mercado por parte de las sociedades intervinientes, y en la eventual incidencia que dicha participación pueda llegar a tener en el resultado de la decisión.

Es así como una definición de mercado relevante debe ser apropiada, es decir, debe seguir las pautas que conduzcan a establecer su real dimensión, partiendo del mercado geográfico y del mercado del producto, entendiéndose el primero como la zona en la cual se desarrolla la competencia entre empresas que operan en un mismo mercado de productos, en tanto que el segundo parte de la determinación del producto producido o comercializado por las empresas intervinientes, productos que se superponen, acompañándose de los productos sustitutos,²⁹ toda vez que ordinariamente, como ocurre en este caso, el

²⁹ "Si dos productos son razonablemente intercambiables, es decir, si es probable que el comprador pueda escoger entre dos productos diferentes, tomando por criterio su respectivo precio y calidad, los dos productos probablemente serán considerados

1965

mercado relevante no coincide con el género de productos en forma global sino con un segmento específico que comparte sus características.

Dicho de otra manera, si bien las sociedades intervinientes en la operación proyectada consideran que el mercado relevante es el de los fertilizantes como género, y por ello aducen necesario ampliarlo hasta abarcar incluso fertilizantes orgánicos y minerales, ha de precisarse que dadas las características de los fertilizantes producidos o comercializados por las sociedades Monómeros y Cargill, aquellos tipos de fertilizantes no hacen parte del análisis de la Superintendencia a efectos de evaluar el mercado relevante,³⁰ toda vez que ellos no tiene la capacidad suficiente para satisfacer las necesidades de nitrógeno, fósforo y potasio que se logra a través de la aplicación de fertilizantes químicos, sino que más bien tienen un efecto potencializador sobre éstos,³¹ entre otras razones.³² Por otra parte los fertilizantes minerales se utilizan para cubrir necesidades diferentes a las que satisfacen los fertilizantes con los elementos químicos mencionados.

Se concluye entonces, que el mercado del producto para evaluar los efectos producidos por una eventual operación de integración, será el conformado por los fertilizantes químicos que contengan nitrógeno, potasio o fósforo, de los que hacen parte los fertilizantes líquidos que cumplan dicha condición y los simples y compuestos, pudiendo éstos últimos ser fertilizantes de mezcla o complejos, dadas las particularidades de similitud en la obtención de resultados y en las mínimas diferencias en caso de preferirse unos a otros, lo que les hace sustitutos entre sí.

Acerca de este aspecto se pronunció el señor Santiago Franco, Gerente de la División de Agro de ABOCOL dentro de su testimonio:

"Pregunta 05: Nos podría indicar si existen diferencias en materia de la calidad de la fertilización que prestan entre un fertilizante complejo y uno producto de una mezcla física?"

Respuesta: "En la práctica son sustitutos, aunque tienen características diferentes, en la práctica sirven para lo mismo. El proceso de producción de una mezcla física es un proceso netamente físico, como su nombre lo indica, que parte de materias primas las cuales no se transforman sino que simplemente se revuelven. El proceso químico de los fertilizantes complejos parte de materias primas diferentes que lo que

como parte del mismo mercado." ALMONACID. Juan Jorge y GARCÍA. Nelson. Principios para la represión del Abuso de la Posición Dominante.

³⁰ "La determinación del mercado, para los efectos de calificar la existencia de una posición dominante, no sólo se precisa a partir de las coordenadas geográficas, sino también con base en el producto o bien materia de transacción. A este respecto, será decisivo establecer en la realidad si el bien puede resultar, en términos de precios, calidades y demás características, intercambiable por otros o no intercambiable por ellos. En este último caso se tratará de un mercado separado; en el primero, de un mismo mercado." Corte Constitucional. Sentencia T-375 de 1997.

³¹ MONÓMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S. A. Fertilización de cultivos en clima frío. "En el oriente antioqueño dosis hasta de 1.500 kg/ha de fertilizante compuesto han dado pobres resultados hasta tanto no se adicionan 10 ton/ha de gallinaza." Pág. 38. "El abono orgánico hace más eficiente la adición de nitrógeno y de fertilizantes químicos a base de N, P y K." Pág. 48.

³² "la aplicación de estiércol solamente hace retomar al suelo los nutrientes"... "La manipulación de estiércol requiere abundante mano de obra y equipo especial" ... "El estiércol es voluminoso y resulta antieconómico de transportar a largas distancias" NORSK HYDRO. Agricultura y Fertilizantes. Anexo 2. págs. 25 y 26. "El 'compostaje' se puede hacer en pilas con o sin aireación forzada, o en reactores con control de aireación, humedad, temperatura y tiempo de retención. En estos últimos, el proceso se puede completar entre 5 y 7 días, en tanto que, en pilas, puede tomar de 3 a 8 semanas, o hasta más, para producir un compuesto satisfactorio." MONÓMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A. Fertilización de cultivos en clima frío. Pág. 390.

1964

se hace es que se ponen a reaccionar en un reactor químicamente, lo que hace que su estructura física y química cambie.³³

Conforme a lo anterior, como quiera que los fertilizantes simples son el insumo para la preparación de fertilizantes compuestos,³⁴ y el proceso de producción de compuestos puede realizarse a través de medios físicos o mecánicos (de mezcla) o de reacciones químicas (complejos), debe concluirse que hacen parte del mismo mercado.

Respecto del mercado geográfico del producto, afirmaciones contenidas en el recurso tales como: *"la dinámica del mercado en los últimos tres años ha permitido el acelerado crecimiento de nuevos agentes económicos (incluyendo filiales de las más grandes compañías a nivel mundial) que compiten directamente con las empresas Monómeros y Cargill."* y *"La entrada al mercado nacional por parte de competidores de talla mundial como Hydro Agri, cuya matriz es Norsk Hydro, una de las empresas fertilizantes más grandes del mundo, trae como consecuencia el que se requiera un reordenamiento del mercado nacional"*; testimonios aseverando que *"el mercado de fertilizantes es un mercado commodities en el mundo entero, lo que hace que cualquier empresa pueda conseguir en cualquier parte del mundo fertilizantes a precios competitivos y llevarlos a cualquier otro país de mundo"*,³⁵ y los altísimos niveles de importación revelados por competidores internacionales en el mercado colombiano, tales como Hydro Agri y Basf Química, que se citan a continuación, nos inclinan a considerar la posición de la Comisión Europea de Comunidades en el sentido de que la dimensión geográfica del mercado de fertilizantes en algunos casos excede fronteras.³⁶

Es por ello que debe entonces mirarse la incidencia que en el sector de fertilizantes tienen actores con un gran poder de mercado internacional cuyo ámbito de operación se encuentra por fuera del territorio colombiano, puesto que si bien la comercialización y la actividad de producción de fertilizantes involucra el territorio nacional, debe estimarse las consecuencias derivadas de la importación de fertilizantes producidos en el exterior al mercado de comercialización colombiana, especialmente cuando la mayoría de las materias primas son importadas y en la producción de fertilizantes mezclados existe un nivel mínimo de valor agregado en su producción, mientras que en tratándose de fertilizantes simples dicho valor agregado es nulo.

Testimonio rendido por el señor Orlando Angulo Wilches, Vicepresidente Comercial de Hydro Agri Colombia:³⁷

"Pregunta 07: Qué tipo de fertilizantes importa, produce o comercializa Hydro Agri?"

Respuesta: Todos son importados. Lo único que producimos desde el año 2000 o 2001 son las hydro mezclas que son fertilizantes compuestos mezclados NPK"

³³ Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 5 de abril del mismo año.

³⁴ "Los fertilizantes simples no se usan solos; es decir solo nitrógeno o solo fósforo o solo potasio, si no que se toman estas materias primas para formular lo que se denominan mezclas físicas que también son fertilizantes compuestos." Respuesta a la pregunta 36 formulada dentro del testimonio rendido por el señor Jairo Ricardo Barreto, Coordinador de Regulación y Control de Fertilizantes y Acondicionadores de suelo, ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el día 6 de abril de 2002.

³⁵ Testimonio de Santiago Franco Abocol.

³⁶ Tanto en el Caso N° IV/M.769 Norsk Hydro / Ámica (Enichem Agricultura) como en el N° IV/M.832- Norsk Hydro/Enichem Agricultura - Temi (II) la Comisión Europea de Comunidades ha estimado que los mercados relevantes para NPK tienden a ser internacionales.

³⁷ Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 9 de abril del mismo año.

1963

"Pregunta 12: Nos podría indicar cuál ha sido el porcentaje de crecimiento, bien sea promedio o un rango?"

Respuesta: Un 150% entre 1999 y 2001. Del 99 al 2001 hemos doblado las ventas en volumen."

"Pregunta 33: Podría indicarnos qué porcentaje de sus importaciones son adquiridas a empresas del Grupo Hydro?"

Respuesta: Todo el proceso de importación a Colombia es por intermedio del Grupo Hydro. Esto significa que las compras son realizadas por Norsk Hydro de Noruega."

Señor James Arturo Cardozo, Jefe de Fertilizantes de BASF Química: ³⁸

"Pregunta 26. En el Portafolio de productos de BASF QUÍMICA DE COLOMBIA Qué porcentaje de tales productos fertilizantes es importado y qué porcentaje es de producción nacional?"

Respuesta. 95% es importado y 5% es nacional.

"Pregunta 27. Es BASF AG de Alemania o compañías del grupo los principales proveedores de su materia terminada o producto terminado?"

Respuesta. Importo de terceros y de filiales.

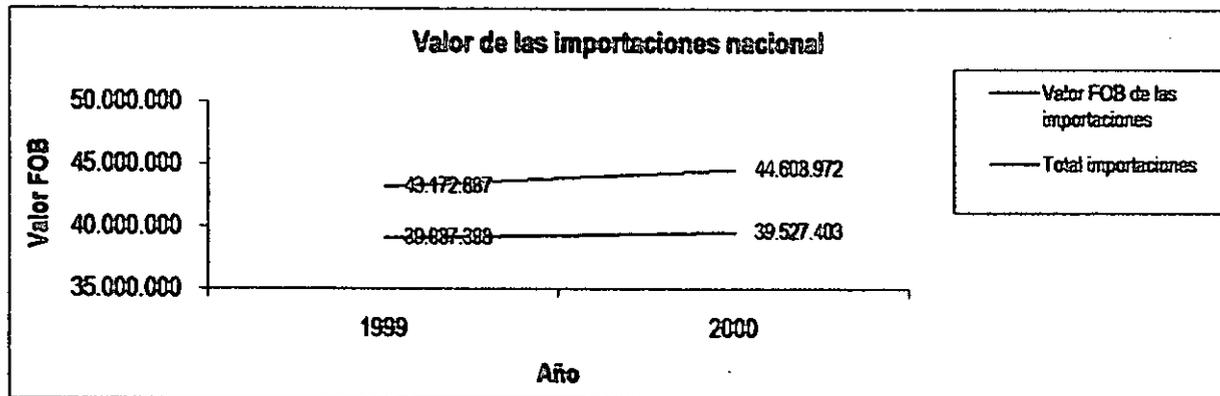
"Pregunta 28. Cuánto del Grupo BASF y cuánto de terceros, en términos porcentuales?"

Respuesta. Un 20% de filiales y el resto son 2 terceros que tengo.

"Pregunta 29. Qué participación de sus importaciones o son producidas por filiales del Grupo BASF o vienen marcadas para ser comercializadas con marcas pertenecientes al grupo BASF?"

Respuesta. Del 95% de lo importado el 90 % es marca BASF.

Esta realidad amplia necesariamente el espectro de competencia real a considerarse dentro de nuestro análisis, lo cual se complementa con el crecimiento de las importaciones en ese sector.



1.2. Demanda - Consumidor marginal

Alegan las sociedades recurrentes al referirse a la capacidad de reacción de los consumidores finales que *"[L]os productores de los cultivos más importantes del país cuentan con infraestructura comercial eficiente y*

³⁸ Testimonio ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 9 de abril del mismo año.

1962

están preparados para importar fertilizantes de todo tipo en cualquier momento." ... "Uniban, Proban, Banacol, y las comercializadoras extranjeras de banano como Banadex y Técnicas Baltimore; Agroinsumos del Café; los molinos de arroz tales como Arroz Roa, Florhuila, Molino Unión, etc.; y la Comercializadora Internacional ACEPALMA, entre otros, son todas entidades vinculadas con los consumidores finales del sector agrícola que tienen una participación significativa en el mercado nacional de fertilizantes y que, potencialmente, pueden incrementar sus importaciones de fertilizantes dado el expertise en comercio con que cuentan y el carácter cautivo de su clientela."

La conclusión de la Superintendencia al evaluar la información contenida en el recurso, así como la obtenida de los testimonios rendidos dentro del trámite del mismo, es la de que efectivamente existe capacidad de reacción por parte de los consumidores.

En términos económicos, se habla de consumidores marginales como aquellos sensibles a la disminución y aumento de precios, y de ellos se ha dicho que su conducta normalmente define el mercado desde el punto de vista de la demanda.³⁹

El resultado arrojado en este sentido por algunos testimonios obtenidos en la etapa probatoria dentro del trámite del recurso y rendidos por parte de quienes participan en el mercado como demandantes de fertilizantes es el siguiente:

Al ser interrogados acerca del comportamiento de los consumidores finales y distribuidores o comercializadores éstas fueron las respuestas.

<p>JAMES CARDOZO⁴⁰ BASF QUÍMICA</p>	<p><u>Pregunta 16. Podría explicar de manera resumida el comportamiento de consumidores finales y distribuidores o comercializadores de fertilizantes en términos de sus preferencias, condiciones de pago, sensibilidad al precio, lealtad a marca u otros aspectos que considere relevantes?</u> "Yo creo que el comportamiento del consumidor final está muy sensibilizado respecto al precio, condiciones de pago y oportunidad de abastecimiento; en cuanto al distribuidor de fertilizantes están muy sensibilizados con un producto que tenga muy buena rotación, de un margen adecuado, de una condición de pago y tenga disponibilidad a tiempo y oportuna de todo."</p> <p><u>Pregunta 22. Podría indicar cuánto considera usted que es una diferencia de precios significativa para el consumidor final entre 2 fertilizantes que presten la misma función?</u> "Si hablamos de 2 productos similares para el mismo fin considero que un 5% diferencial es sensible al consumidor final."</p>
<p>CARLOS FERNANDO RUIZ⁴¹ C.I. ACEPALMA</p>	<p><u>Pregunta 10. Podría indicar cuánto considera usted que es una diferencia de precios significativa para el consumidor final entre dos fertilizantes que presten la misma función?</u> Normalmente en los precios de fertilizantes no existen diferencias tan grandes, pero hay un rango en el cual oscilan, probablemente de un 2% entre una fuente y otra.</p>
<p>RUBEN ALEJANDRO TORRES⁴² FEDERACIÓN NACIONAL DE ARROCEROS</p>	<p><u>Pregunta 07. De acuerdo con su experiencia nos podría indicar cuánto considera usted que es una diferencia de precios significativa para el consumidor final entre dos fertilizantes que presten la misma función?</u> La diferencia de precios entre dos fertilizantes semejantes o equivalentes no solamente está influenciada por el producto en sí, sino también por la compañía que está vendiendo uno u otro. Por los servicios que en cada una de las compañías presta. Una compañía que en adición a vender el producto les presta servicios de promoción, servicios de almacenamiento, transporte, versus otra que no lo hace es obvio que los precios deben ser diferentes y un análisis de valor agregado sería lo que hace que un cliente tome la determinación en comprar de un proveedor o de otro.</p>

³⁹ SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. Guía Práctica para la ejecución de la Ley Antimonopolio para una Economía en Transición. Pág. 96

⁴⁰ Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 1 de abril del mismo año.

⁴¹ Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 2 de abril del mismo año.

1961

	<p><u>Pregunta 08: En su opinión cuales considera que son los principales factores que tiene en cuenta el consumidor, nombrándolos en orden de importancia, al momento de escoger el proveedor del fertilizante?</u> En orden de importancia la experiencia de la federación de Arroceros es la siguiente: Primero. Disponibilidad, Segundo. Crédito, Tercero. Servicio, Cuarto. Precio.</p>
BERNARDO LONDONO ⁴³ FEDERACIÓN NACIONAL CAFETEROS	<p><u>Pregunta 11: De acuerdo con su experiencia nos podría indicar cuánto considera usted qué es una diferencia de precios significativa para el consumidor final entre 2 fertilizantes de idénticas composiciones químicas?</u> "Como punto de partida el margen de los fertilizantes es un margen muy reducido, lo que significa que por muy estrecho margen se opta por un proveedor u otro. Diría que por márgenes de 1.000 pesos por tonelada, partiendo de la base que el precio promedio de la canasta cafetera es de aproximadamente 450 mil pesos por tonelada."</p> <p><u>Pregunta 12: En su opinión cuales considera que son los principales factores que tiene el consumidor de fertilizantes al escoger el proveedor?</u> Es evidente que para el caficultor tiene gran importancia la confianza que le ofrezca el proveedor y ha sido la principal tarea de AGROINSUMOS DE CAFÉ: salvaguardar el buen nombre de las cooperativas, ofreciendo siempre productos de primera calidad. Dicha confianza se ha visto reflejada en la participación de negocios que hacen a través de nuestra compañía, la cual ha sido superior en todos los casos en un 70% de los requerimientos de fertilizantes de las mismas, lo cual indica el cuidado de la selección de los proveedores y los productos con el fin de preservar esa fidelidad de los consumidores.</p> <p><u>Pregunta 13: Nos podría ilustrar sobre la compatibilidad de su respuesta anterior con lo mencionado en la respuesta a la pregunta N° 11?</u> El factor decisivo para la compra de fertilizantes, sin duda es el precio. Para los caficultores acudir a las cooperativas es suficiente prenda de garantía.</p>
PEDRO DAVID PORRAS ⁴⁴ FEDEPAPA	<p><u>Pregunta 09: En su opinión cuales considera que son los principales factores que tienen el consumidor de fertilizantes al escoger la marca de fertilizante?</u> En mi concepto existen razones económicas para tomar una decisión de compra es decir, el precio del producto en el mercado. Otro factor es la presencia de la empresa en la zona, la imagen que tenga, el acompañamiento técnico y sobre todo los resultados que se obtengan al aplicar el producto. Si el producto es bueno el consumidor lo compra de acuerdo con su experiencia propia o con la de otros agricultores; por el contrario si observa resultados negativos es posible que desista de esa compra.</p>

Conforme a lo anterior, es innegable la sensibilidad del consumidor frente al precio de los fertilizantes, aun cuando se hagan consideraciones respecto del servicio, trayectoria y otros valores agregados. A ello se suma la diversidad de proveedores reconocidos por reunir dichas condiciones,⁴⁵ lo que conduce a que si existen posibilidades reales de reaccionar fácilmente frente a aumentos de precio o desmejora en la calidad o condiciones de prestación del servicio

1.3. Oferta - Sustitución

En los mismos términos alegados en el numeral anterior, las recurrentes argumentan la capacidad de las entidades vinculadas con los consumidores finales del sector agrícola que cuentan con una participación significativa en el mercado nacional de fertilizantes, para incrementar sus importaciones de fertilizantes contando para ello con la ventaja de la clientela cautiva. Al respecto, encuentra el despacho que la capacidad de reacción en la oferta sí puede apoyarse en la existencia de agremiaciones vinculadas con los

⁴² Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 2 de abril del mismo año.

⁴³ Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 2 de abril del mismo año.

⁴⁴ Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 3 de abril del mismo año.

⁴⁵ Véase respuesta a pregunta 20 del testimonio del señor Carlos Fernando Ruiz. C.I. ACEPALMA; respuesta a pregunta 09 dentro del testimonio del señor Rubén Alejandro Torres. Federación Nacional de Arroceros; respuesta a la pregunta 14 del testimonio del señor Bernardo Londoño. Federación Nacional de Cafeteros y respuesta a la pregunta 04 del testimonio del señor Pedro David Porras. FEDEPAPA.

1980

consumidores finales de los respectivos sectores agrícolas, lo que fortalece la posición de éstos quienes se ven respaldados no sólo con el poder de negociación que se logra a través de los gremios sino con su experiencia y capacidad de orientación e incluso de reacción frente a las alteraciones de precios.

Una de esas reacciones puede consistir incluso en la importación directa de fertilizantes toda vez que según consta en el expediente, cuentan con el registro requerido para importar, e incluso existen agremiaciones que actualmente obtienen parte de sus productos fertilizantes del mercado internacional con el fin de abastecer a su gremio, tal como ocurre con C.I. ACEPALMA, según las declaraciones del señor Carlos Fernando Ruiz Director de Insumos:⁴⁶

"Pregunta 18: Cuáles considera sus principales competidores en fertilizantes, en orden de importancia.?"

Respuesta: En el mercado de fertilizantes en Colombia los comercializadores de fertilizantes son proveedores y competencia al mismo tiempo, porque adquirimos los productos químicos compuestos y también importamos productos como borax, que es un elemento menor.

"Pregunta 19: Podría indicar en que porcentaje los productos que comercializan son adquiridos en el exterior y que porcentaje nacional?"

Respuesta: En estos momentos el mayor porcentaje es adquirido en el mercado nacional, pero no tengo la cifra exacta porcentual que corresponden a lo importado.

"Pregunta 26: Si las condiciones de la oferta nacional de fertilizantes le resultan onerosas a Acepalma, está en condiciones Acepalma de adquirir sus fertilizantes en el mercado internacional?"

Respuesta: Si esta en condiciones.

"Pregunta 29. Está Acepalma inscrita ante el ICA como importador y/o comercializador de fertilizantes?"

Respuesta: si

"Pregunta 32: En ocasiones existe oferta internacional a precios tan competitivos que, sumándole los costos de importación, incluido el arancel, resulta atractivo importar?"

Respuesta: Si, de hecho hemos importado borax para comercialización nacional."

De otro lado halla el despacho que los competidores Hydro Agri y Abocol, por su parte y según sus propias palabras, se encuentran en capacidad de asumir sin dificultad un aumento significativo de la oferta de fertilizantes⁴⁷ como lo manifiestan tanto el vicepresidente comercial del primero como el gerente de división de Agro del segundo respectivamente.

"Pregunta 19. Haciendo prescindencia del esfuerzo de mercadeo que se pudiera requerir, nos podría ilustrar qué dificultad entrañaría aumentar la oferta de manera significativa para Hydro Agri?"

Respuesta: No hay dificultad."⁴⁸

Santiago Franco, Abocol:

⁴⁶ Véase testimonio rendido por el señor Carlos Fernando Ruiz, Director de Insumos de C.I. ACEPALMA el 2 de abril de 2002.

⁴⁷ Ver testimonio de Orlando Angulo. Hydro Agri. Pregunta 19 y Santiago Franco. Abocol. Preguntas 33, 34 y 35.

⁴⁸ Testimonio del señor Orlando Angulo.

1959

"Pregunta 33: Qué posibilidad tiene su compañía de aumentar la oferta significativamente, prescindiendo en su respuesta de considerar el esfuerzo de mercadeo que tendría que ir aparejado.

Respuesta: En término de los complejos nuestra compañía tiene capacidad de planta instalada suficiente para ampliar la oferta, dado que, en el año 1999 inauguramos una nueva planta de producción con capacidad amplia. La capacidad actual de producción de complejos es de 300 mil toneladas al año. Si quisiéramos ampliar la oferta de mezclas físicas también tenemos capacidad instalada de planta de 60 mil toneladas que en la actualidad no estamos utilizando. De las 300 mil de complejos, estamos usando cerca de 200 mil. De las 60 mil de mezclas estamos usando 3 mil. Para ampliar la capacidad de simple tenemos capacidad de almacenamiento y además, pues, ampliar la capacidad de simples es importar más y si no tenemos donde almacenarlas, alquilamos una bodega.

"Pregunta 34: Qué esfuerzo entrañaría aumentar la capacidad de producción de complejos y de mezclas físicas?

Respuesta: Yo estimo que para ampliar la capacidad de complejos en 100.000 mil toneladas se necesitan diez millones de dólares, para ampliar la capacidad de mezclas en 100.000 mil toneladas, se necesita un millón de dólares.

"Pregunta 35: Podría su compañía asumir esas inversiones?

Respuesta: Si, si podemos."

Lo anterior nos indica que las posibilidades de reacción desde el punto de vista de la oferta, es alta, por el poder aglutinante de dichas federaciones, por la capacidad económica expresada por los actuales competidores en el mercado y por la experiencia y disposición que tanto los unos como los otros manifiestan, en caso de hacerse necesaria su intervención para ofrecer precios competitivos. Lo anterior indica que si alguna de las empresas participantes en el mercado aumenta sus precios, los competidores o los mismos gremios podrían importar y aumentar fácilmente su oferta y de esta forma satisfacer la demanda, disuadiendo a quienes propiciaron el alza.

2. Respecto de la concentración del mercado y los efectos reales de la integración

Según se consignó en el recurso de reposición interpuesto, las cifras allegadas a esta superintendencia por parte del ICA alteran la realidad del mercado. *"La información proveniente del ICA, usada para determinar las participaciones en el mercado y los índices de concentración, no refleja la realidad del mercado. Por el contrario la distorsiona" ...*

En este sentido, resulta relevante citar apartes del testimonio de Jairo Ricardo Barreto,⁴⁹ funcionario de dicho Instituto:

"Pregunta 17: Quisiera conocer ¿cuál es el procedimiento que culmina con la publicación periódica que hace el ICA de datos relacionados con el tamaño del mercado nacional de fertilizantes, las participaciones de los que en él intervienen, las cifras de participación, etc. En todo caso quisiera conocer cuál es el rol específico del ICA desde la consecución de la información hasta su posterior publicación?

Respuesta: Dentro de las obligaciones establecidas tanto en la Resolución 3079 de 1995 como en la 4057 de 2001 se encuentra el reporte en los primeros meses del año siguiente de los volúmenes de importación, producción, ventas y exportaciones tanto de materias primas como de productos terminados. Para el efecto, se envía un formulario que las empresas diligencian y lo envían nuevamente a la Coordinación de Regulación y Control de Fertilizantes y acondicionadores de suelos del ICA. Una vez

⁴⁹ Ordenado de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002, y rendido el 3 de abril del mismo año.

1958

recibidos, se transfieren los datos a una matriz en Excel, se depuran parcialmente y se produce el boletín denominado Comercialización de Fertilizantes, cuya finalidad es reportar a los usuarios, a los entes gubernamentales y a la FAO unos indicativos del mercado colombiano de fertilizantes y acondicionadores de suelos. El ICA da por hecho que la información reportada por las empresas es fidedigna y solamente hace correcciones menores. Por ejemplo, reportes de kilogramos o litros, clasificación del producto u otros.

"Pregunta 18: En su experiencia, ¿recuerda usted que en ocasión anterior se hubiese presentado algún tipo de discusión relacionada con la veracidad o exactitud de reportes?"

Respuesta: Hasta 1992 se venían reportando secuencialmente año tras año las estadísticas y series históricas de fertilizantes. En 1993 no se publicaron estadísticas, por problemas internos de la División de Insumos Agrícolas de entonces. La depuración de estos datos estadísticos requiere ciertos conocimientos básicos del sector de fertilizantes y no siempre hemos contado con personal conocedor de estas áreas, para el manejo estadístico. De ahí que nuestras estadísticas deben tomarse como indicativos, pero no en busca de precisión porque no podemos asegurar que eso sea así.

"Pregunta 19. En relación con el documento comercialización de fertilizantes publicado por el ICA en el año de 1999, ¿es consciente la institución de que en la tabla 1 de la página 7 de dicho documento, la información allí contenida por estar expresada en toneladas excluye de suyo las ventas de fertilizantes líquidos, las cuales se expresan en litros?"

Respuesta: En la tabla 1 no se presenta esta distorsión de la información, pero sí ocurre en las estadísticas del año 94 al 96, en las cuales la información se presenta indistintamente en kilogramos/litros .

"Pregunta 20. ¿Cuál es la más reciente información publicada por el ICA en esta materia?"

Respuesta: Comercialización de fertilizantes 1999.

Pregunta 23: La información contenida en el documento comercialización de fertilizantes de 1999, ¿fue objeto de verificación pormenorizada por parte del ICA y por tanto podría usted indicarnos si está o no exenta de errores?"

Respuesta: Ratifico lo expresado anteriormente, y si bien se depuró la información en kilogramos o litros por separado, el reporte de una empresa de urea como producida en el país en volumen de 167.769 toneladas no corresponde a la realidad por cuanto el único fabricante de urea en Colombia es Férticol y no produce más allá de 10 mil toneladas de urea al año.

"Pregunta 24: Cómo compararía la confiabilidad de las cifras publicadas por el ICA relativas a importación de fertilizantes con las del Ministerio de Comercio Exterior, contenidas en el BACEX?"

Respuesta: El ICA cuenta con un historial de cerca 20 años en manejo de las estadísticas de insumos agrícolas. BACEX solamente inicio formalmente hace cerca de 2 años y no cuenta con un historial específico al respecto.

"Pregunta 25: Puede preciar algo al respecto de la calidad de la información contenida en una y otra fuente?"

Respuesta: La información de ICA proviene del reporte de las empresas titulares de registro de venta, mientras que la del Ministerio de Comercio Exterior procede directamente de los registros de importación que gestionan las empresas para introducir fertilizantes al país; de ahí que la segunda es más confiable que la primera.

"Pregunta 26: Puede indicar si en la información contenida en las publicaciones del ICA mencionadas en las respuestas anteriores puede faltar el reporte de alguna empresa?"

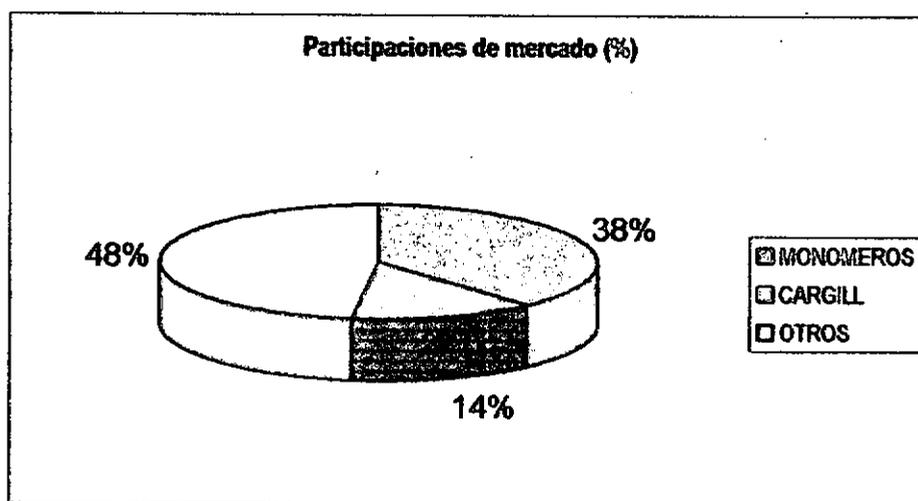
Respuesta: Generalmente se nos escapan del 100% de las empresas algunas por reportar, sin embargo de las grandes compañías se busca que reporten los datos. La empresa Cargill de acuerdo con nuestros

1959

datos históricos no reporta estadísticas del año 1994 y solamente reporta ventas para los años 1998 y 1999, cuando es productora de mezclas físicas.”

Teniendo como fundamento el argumento de las recurrentes que se encuentra respaldado por las declaraciones precitadas, el despacho procederá a reconsiderar y reevaluar las cifras con fundamento en la información de ventas suministrada por los principales participantes en el mercado relevante de fertilizantes,⁵⁰ incluida la reportada por las sociedades recurrentes, a fin de establecer las participaciones correspondientes.

Es así como recalculando las participaciones, tenemos que la sociedad Monómeros Colombo Venezolanos tiene un 48% del mercado en tanto la sociedad Cargill detenta el 14%, concentraciones éstas que no difieren en gran manera de las obtenidas en la decisión contenida en la resolución 3789 del 5 de febrero, lo cual sigue arrojando señales de alarma.



2.1. Índice Herfindahl – Hirschman HHI

Indices de	Antes de la Operación	Después de la Operación	Variación Abs	Variación %
Concentración				
HHI	2.127	3.176	1.048	49%
CR4	80%	83%	3%	4%
CR2	56%	70%	14%	25%
Indice de				
Dominancia	68%	85%	16%	24%
Participación empresa líder	38%	52%	14%	36%
NEE	4,70	3,15	-155%	-33%

Según el índice HHI obtenido, los resultados arrojan una concentración correspondiente a un mercado altamente concentrado por ser éste superior a 1.800.

⁵⁰ Solicitada de oficio mediante auto de pruebas expedido el 12 de marzo de 2002 a las sociedades Compañía Colombiana de Inversiones Agrícolas, Microfertisa WF y Cia, Proficol S.A., C.I. Química Comercial Andina S.A., C.I. Valle Trada, Coljap Industria Agroquímica S.A., Hydro Agri Colombia Ltda., Abonos Colombianos S.A., BASF Química Colombiana S.A., Colanta, Cosmoagro S.A. y Consorcio Industrial de Azúcares y Mielles – CIAMSA.

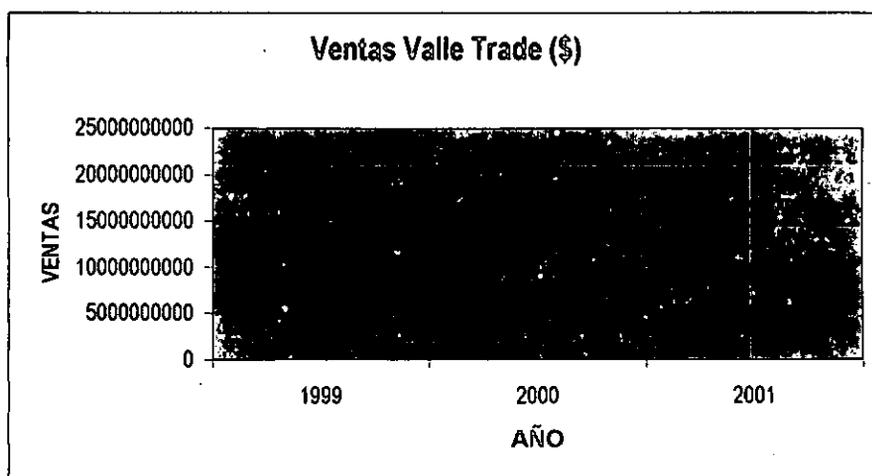
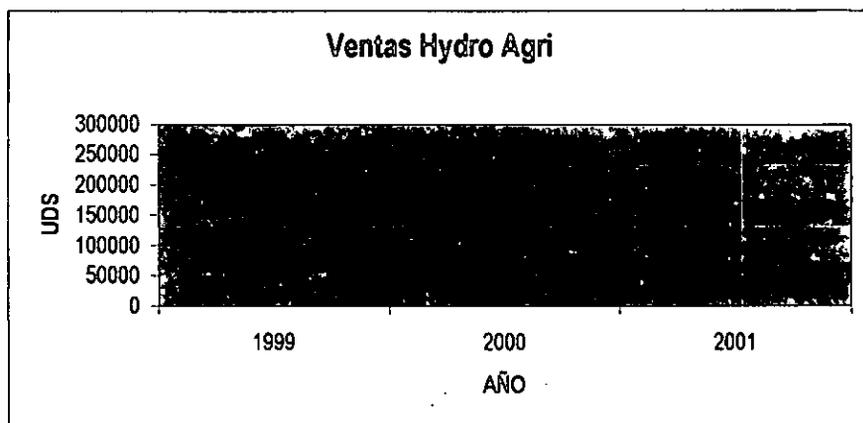
1958

Dicha situación se agudiza con posterioridad a la operación toda vez que el índice pasaría de 2127 a 3176, con una variación de 1048 en dicho índice. En esa medida el argumento del demandante relativo a la sobreestimación de las participaciones de las sociedades solicitantes, no desvirtúa por sí solo la amenaza para el mercado que arrojan los índices de concentración citados en la resolución recurrida.

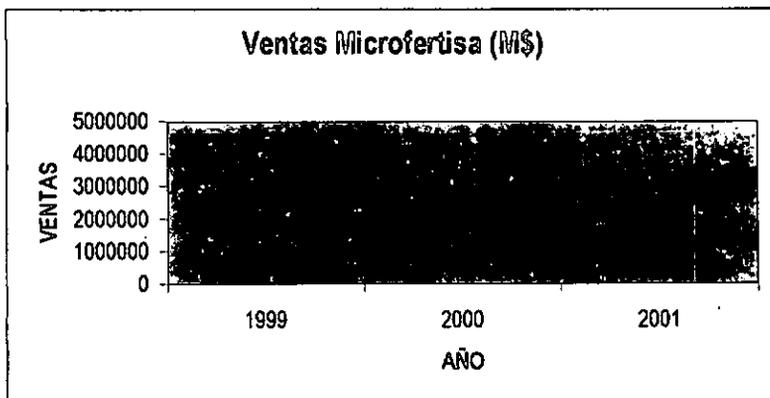
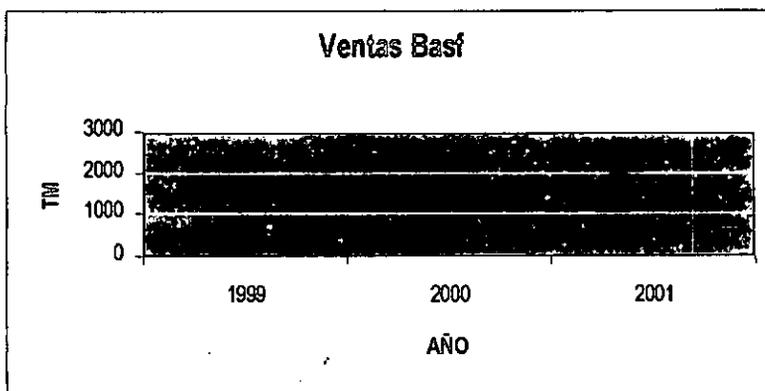
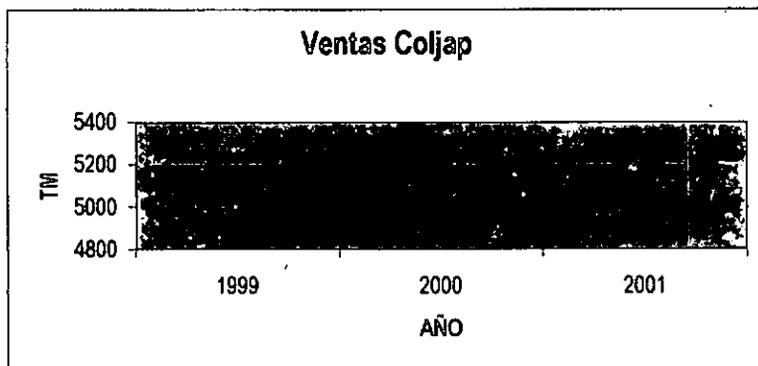
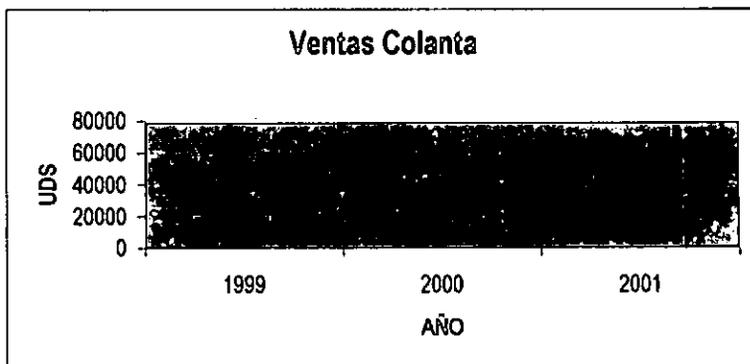
2.2. Competencia efectiva

Han censurado las sociedades recurrentes el carácter estático del análisis de la Superintendencia: "no es una opción adecuada tomar decisiones para una transacción que eventualmente se lleve a cabo en el año 2002, con base en una información estática y antigua, que por lo demás no recoge el aumento de participación de este importante competidor ni la dinámica propia del negocio"; este despacho considera que disponiendo en esta oportunidad de la información correspondiente, es pertinente evaluar la dinámica en el crecimiento de las ventas dentro del mercado relevante; dicho comportamiento puede introducir nuevos elementos de juicio, toda vez que esto permite apreciar el grado de facilidad de otros competidores para penetrar el mercado.

Efectivamente encontramos en algunos casos, incrementos significativos en el volumen de ventas por parte de algunas compañías, incrementos que permitirían inferir que la alta concentración no es óbice para la penetración creciente en el mercado por parte de los distintos oferentes.



1957



1956

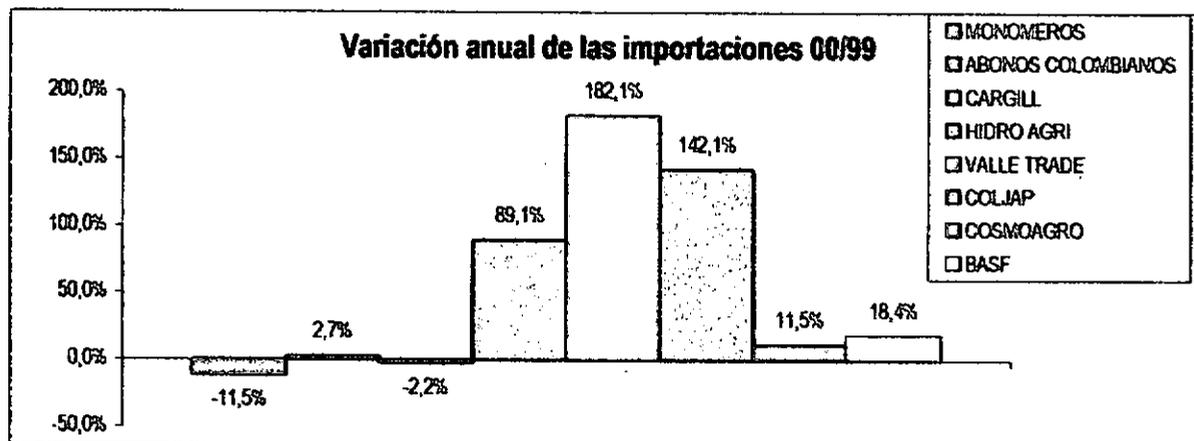
Así, tenemos entonces que las condiciones de participación minoritaria por parte de algunos competidores en el mercado de fertilizantes en contraste con el alto índice de concentración por parte de empresas como Monómeros Colombo Venezolanos, no han impedido el crecimiento de las primeras lo cual es un síntoma de competencia efectiva.

2.3. Importaciones

Se señala en el recurso: "Si bien éstos niveles (refiriéndose al HHI) se pueden considerar como altos, debe tenerse en cuenta que se está analizando un mercado en el cual las barreras a la entrada son mínimas, y, en especial, los productos importados tienen un muy fácil acceso al mercado relevante."

Para la Superintendencia, el comportamiento de las importaciones para las distintas compañías competidoras, comportamiento que se relaciona íntimamente con las barreras de entrada, conduce a considerar improbable el que en este caso específico sea probable la determinación de las condiciones del mercado por parte de quien detenta un altísimo porcentaje de participación en el mismo.

El crecimiento de las importaciones de fertilizantes en general que se evidenció en la gráfica de valor FOB de importaciones, puede descomponerse por participantes, pudiéndose deducir, conforme a los datos obtenidos del Ministerio de Comercio Exterior, que el incremento no se da en bloque con aumentos de participación porcentualmente sostenidos por parte de cada una de las sociedades importadoras.



El vertiginoso crecimiento de la participación de Valle Trade, Coljap e Hydro Agri en las importaciones, atado a las manifestaciones inequívocas por parte del Vicepresidente Comercial de Hydro Agri, citadas anteriormente, nos evidencian la capacidad de reacción y de poder de progresión de esta compañía en la conquista del mercado colombiano.

Las cifras aportadas por el Ministerio de Comercio Exterior y reorganizadas por esta superintendencia, nos ilustran sobre el comportamiento de los importadores lo que nos llevaría a considerar que la posibilidad de determinar las condiciones de este mercado es improbable.

2.3. Otros factores relevantes

Es posible que una alta participación en el mercado se vea contrarrestada de tal forma que no sea posible inferir de ella una posición dominante en principio ostensible. El determinar el nivel de participación en el

1955

mercado de cada una de las empresas involucradas en la operación de integración es importante a fin de evidenciar la posición futura de la sociedad resultante en el mercado relevante, sin embargo, por la razón anotada, es necesario observar la existencia de elementos adicionales.

En el presente caso, la sensibilidad de los consumidores y la facilidad de provisión del mercado de fertilizantes referidas en los numerales anteriores, permiten predecir una alta flexibilidad tanto de la oferta como de la demanda, lo que implicaría para la sociedad resultante la imposibilidad de actuar independientemente de sus clientes y competidores. En este sentido es altamente dicente el hecho de que tanto competidores como consumidores, sin dejar de reconocer la altísima participación en el mercado de fertilizantes de las sociedades involucradas en la operación proyectada, manifiestan indiferencia algunos y otros hasta su agrado ante la eventual integración.

Ante la pregunta ¿Qué consecuencias tendría para el mercado la integración Monómeros-Cargill? éstas fueron las respuestas obtenidas.

<p>JAMES CARDOZO BASF QUÍMICA</p>	<p>Yo en mi juicio considero que habría que revisar las cifras del mercado, considero que hay que determinar de que tamaño estamos hablando, cual sería la participación en el mercado de esta nueva empresa en el efecto de que fuere una empresa que mejorara sus procesos de cobertura, precios al consumidor final adecuados al mercado y valor agregado para el consumidor final. En tal efecto, sería conveniente para la industria si se diera bajo estos términos. (Pregunta 23)</p> <p>Considero que una muy alta participación de mercado mayor o igual al 70% podría estar determinando las condiciones comerciales de este mercado. Cabe añadir que si se da bajo unas condiciones de sinergia entre estas dos compañías en la cual se haga un uso eficiente de recursos y eso se traduzca en un beneficio en los costos de fertilización para los usuarios finales y que genere una mayor cobertura en la red de distribución se traduciría en beneficios para disminuir costos en la producción de cultivos. (Pregunta 24)</p>
<p>CARLOS FERNANDO RUIZ C.I. ACEPALMA</p>	<p>Posiblemente provean un espectro más amplio de fertilizantes y desde el punto de vista comercial para la comercializadora se continuará en el mercado de oferta y demanda de este tipo de productos. (Pregunta 22)</p> <p><u>Pregunta 34: En su opinión, el escenario de la integración de Monómeros Colombo Venezolanos y Cargill, como vería su capacidad de negociación, en contraste con la que tiene actualmente?</u></p> <p>La comercializadora en todo momento está revisando el comportamiento del mercado nacional e internacional de fertilizantes y trabaja en el sentido de obtener una mejor opción. En caso de encontrar un precio o unas condiciones comerciales más favorables con compañías diferentes a esta fusión, opta por esta última alternativa. La capacidad de negociación no variaría significativamente.</p>
<p>RUBEN ALEJANDRO TORRES FEDERACIÓN NACIONAL DE ARROCCEROS</p>	<p>Desde un punto de vista totalmente general, un cliente busca que exista competencia, porque esto va traer mejores productos, precios, servicios. Los clientes deseamos que existan adicionalmente compañías sólidas que puedan atender nuestras necesidades. En resumen que exista competencia pero que existan las compañías. (Pregunta 15)</p>
<p>BERNARDO LONDONO FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS</p>	<p>Desde cualquier punto de vista lo encontraría benéfico, especialmente por su operación en el puerto de mayor influencia de la zona central cafetera, que es el puerto de Buenaventura (P.19)</p>
<p>FEDEPAPA</p>	<p>"Para conveniencia nacional es prudente fortalecer empresas con capital nacional como MONÓMEROS S.A. para que mejore su posición competitiva frente a firmas transnacionales." Del escrito remitido por el señor Gerente de Fedepapa como resultado de la conminación del Despacho al representante legal en el sentido de respaldar o no la manifestación del Jefe de Departamento técnico de Fedepapa.⁵¹</p>
<p>SANTIAGO FRANCO ABOCOL</p>	<p>En mi opinión para mi compañía no tiene consecuencias. Para el agricultor debe tener consecuencias positivas, porque puede haber una mayor presencia de fertilizantes de mayor calidad en el mercado y para el mercado, no creo que tenga consecuencias significativas.</p>

⁵¹ "Para el mercado en mi opinión podría significar la concentración de una serie de fertilizantes en una sola empresa que se fortalecería a nivel nacional porque integraría recurso humano, financiero, logístico, pero que al mismo tiempo el agricultor obtendría menos opciones de decidir de una compra de un producto o de otro. Considero que se podría llegar a monopolizar el mercado de los fertilizantes, la forma de mercadeo, manejar de alguna manera los precios finales al usuario y desfavorecer la presencia de otras empresas en el mercado nacional." Respuesta a la pregunta 10 formulada en el testimonio rendido dentro del trámite de resolución del recurso de reposición por el señor Pedro David Porras.

1954

ORLANDO ANGULO HYDRO AGRI COLOMBIA	En Hydro Agri Colombia, vemos la integración positivamente. Pregunta 27: En consideración a qué factores, usted la ve de manera positiva? En Hydro Agri Colombia consideramos que no va haber ningún problema negativo con esa integración, todo lo contrario miramos a futuro con mayor posibilidades de una competencia sana y ordenada en el mercado y con beneficio al agricultor final.
---------------------------------------	--

Adicionalmente las conclusiones que de barreras de entrada resulten, proporcionarán los elementos de juicio restantes para concluir el estudio.

3. Respecto del análisis de las barreras de entrada realizado por la superintendencia de Industria y Comercio

En el recurso se rechazan las consideraciones de la Superintendencia en torno a las barreras de entrada, con fundamento en argumentos tales como los requerimientos de capital mínimos para la importación de fertilizantes, acceso a la oferta internacional, comportamiento de las importaciones que en palabras de las recurrentes: *"nos permite concluir que en el mercado relevante no existen barreras a la entrada"*

De los resultados arrojados por las gráficas de importaciones por competidor, sumados a algunas declaraciones obtenidas dentro del trámite del recurso, se deduce la baja significación de las que podrían identificarse como barreras de entrada.

3.1. Aranceles de importación

En el testimonio del señor Santiago Franco, Gerente de la División de Agro de la sociedad Abonos de Colombia, encuentra este despacho un elemento fundamental para dilucidar el concepto de aranceles de importación como barrera de entrada.

Según lo afirmado por el señor Franco, en materia de arancel existe una diferencia de tratamiento en la importación de fertilizantes dependiendo de si son utilizados como materia prima, es decir, para ser transformados dentro del proceso de producción de fertilizantes complejos o mezclas físicas o si son importados para la venta. En el primer evento, es decir para ser transformado, está exento del pago de arancel; en el segundo, el arancel a pagar será del 5%.⁵²

Si bien los aranceles pueden llegar a favorecer a los que fabrican mezclados o complejos el régimen impositivo de IVA genera sobrecostos en la producción que compensan e incluso anulan los efectos del arancel para las compañías. Este efecto es muy importante ya que el 48.3 % de la producción de Monómeros Colombo Venezolanos son fertilizantes complejos.

Sobre este aspecto afirmó: "Las industrias nacionales (Abocol y Monómeros, Ferticol exclusivamente por ser los únicos productores nacionales de fertilizantes químicos complejos) estamos gravados con IVA a la importación de amoníaco, que es la materia principal para la fabricación de complejos, y además, estamos gravados con IVA cuando tenemos un proceso de producción integrado en el cual usamos productos como: amoníaco y ácido nítrico, los cuales causan IVA y lo tenemos que pagar siendo que es nuestra propia materia prima producido por nosotros.",⁵³ agregando en la respuesta a la pregunta siguiente que el proceso de producción integrado de complejos no es exclusivo de Abocol sino que también éste es utilizado por Monómeros.

⁵² Testimonio de Santiago Franco. Respuesta a la pregunta 36.

⁵³ Ibidem. Respuesta a la pregunta 37

1953

En síntesis, esta Superintendencia concluye que si bien los aranceles de importación favorecen a los productores de fertilizantes compuestos, el régimen de IVA los desfavorece, y por tanto el efecto del beneficio arancelario es nulo.

3.2. Requerimientos de capital

El argumento expuesto en el recurso según el cual los efectos de la operación no pueden extenderse a los fertilizantes complejos por cuanto Cargill no produce ni importa fertilizantes complejos, es desde todo punto de vista errado, ya que los fertilizantes complejos hacen parte del mercado relevante y los efectos deben estudiarse a partir de la determinación del mercado relevante.

En cuanto a los requerimientos mínimos de capital han expresado las recurrentes que: *"mediante la mezcla de fertilizantes simples es posible obtener sustitutos perfectos de los fertilizantes granulados" ... "incluso hay agentes económicos en el mercado que prestan el servicio de 'mezcla' de fertilizantes simples a agentes que, a su vez, se encargan de comercializar directamente en el mercado. Este hecho demuestra que en materia de requerimientos de capital ni siquiera es necesario invertir en planta y equipo."*

El hecho de que los fertilizantes simples puedan ser fácilmente manipulados para la obtención de fertilizantes compuestos a través del procedimiento de mezcla, iniciándose incluso una tendencia al desplazamiento de los complejos debido a que para el proceso de elaborar mezclas compuestas se requieren inversiones mínimas, deberá analizarse en este punto, para lo cual resulta pertinente citar las siguientes respuestas del señor Santiago Franco de Abocol:

Frente a la pregunta: **Podría precisar si existe alguna diferencia en la calidad de la fertilización que produce?**

Respuesta: Los complejos químicos permiten una fertilización más uniforme y varios de los elementos fundamentales para la nutrición del cultivo. Las mezclas físicas tienen la ventaja de que son más económicas. La desventaja de la mezcla física es que se corre el riesgo de que la fertilización no sea uniforme. La desventaja del complejo químico es que en general es más costoso y es menos flexible en cuanto a los grados o fórmulas que se pueden utilizar.

"Pregunta 07: Qué condiciones debería observar un agricultor para lograr una mezcla adecuada si decidiera mezclar por su cuenta cada uno de los elementos químicos que necesita para la fertilización de su cultivo?"

Respuesta: Cualquier agricultor podría hacerlo, porque los productos para hacerlo se consiguen en el mercado, todos, y la condición fundamental que él debería observar es que sean de buena calidad físicamente hablando, es decir que sea de grano uniforme, y lo segundo que tiene que hacer es tener un buen sistema de medir y pesar ese fertilizante."

De lo anterior puede concluirse que las mezclas para efectos prácticos son funcionalmente indiferenciables de los complejos aunque teóricamente podrían dar fertilizaciones de menor calidad y que las diferencias en los niveles de inversión de complejos frente a las mezclas son bastante amplias.

Continuando con el testimonio del señor Franco:

"Pregunta 30: Nos podría precisar, cada tipo de fertilizante cuánto participa en el total del mercado?"

Respuesta: Simples es el 45%. Complejos es el 35%. Mezclas físicas es el 20%. Son los datos que Abocol ha estimado.

1952

"Pregunta 31: Podría indicarnos, si conoce las razones para que los fertilizantes complejos teniendo precios más elevados, tengan una participación mayor en las ventas a las de las mezclas físicas?"

Respuesta: Los fertilizantes complejos son los que se vendieron en el país exclusivamente durante 30 años, las mezclas físicas llegaron a Colombia hace, diría yo aproximadamente 10 años, de modo que solamente en 10 años han llegado a ser un porcentaje importante. Todo lo que venden las mezclas físicas, anteriormente, correspondía a los complejos."

Estas declaraciones ponen en evidencia que las mezclas tienden a reemplazar a los complejos dadas las características de precio y calidad relativamente similar y como quiera que los requerimientos para la elaboración de mezclas es mínimo, habrá de concluirse que los requerimientos de capital para la elaboración de compuestos no será entonces una barrera de entrada.

3.3. Acceso a la oferta internacional

En el recurso se afirma que "El comercio internacional de fertilizantes no exige ningún conocimiento sofisticado. Cualquier compañía interesada en comercializar fertilizantes en Colombia puede tener acceso a los denominados "brokers" y/o "traders", cuyo negocio consiste en comprar y vender fertilizantes en el mundo entero. Algunos de estos "brokers" y/o "traders" tienen páginas web en donde ofrecen sus servicios." Y que: "el mercado internacional presenta condiciones de transparencia tales que existen compañías dedicadas a monitorear e informar a sus suscriptores, entre otras, sobre situaciones del mercado tales como: precios, volúmenes de mercado, cantidades transadas, volumen de negocios actuales y futuros, así como la disponibilidad de la oferta internacional (mantenimientos, etc), entre otros."

Al respecto manifestamos que estudiada y verificada la información allegada en el recurso acerca de la existencia de las compañías de monitoreo de precios y de "brockers" y/o "traders" se colige que el acceso a la oferta internacional es menos compleja de lo que inicialmente se creyó, lo cual también pudo comprobarse a través de algunos testimonios.⁵⁴

En conclusión, si bien la concentración que se produce en el mercado es alta y genera señales de alarma, la permeabilidad y dependencia del mercado a la producción externa, la reacción de los consumidores, sus gremios y de otros participantes en el mercado podrían llegar a disuadir a la empresa resultante de la operación, de incurrir en prácticas comerciales restrictivas o de fijar precios inequitativos.

4. Eficiencias

4.1. Sinergias señaladas por las sociedades involucradas

En la siguiente tabla se presentan las sinergias que generaría la operación de integración en caso de perfeccionarse.

PROCESO	BENEFICIO TOTAL \$MM/AÑO	% TOTAL DE EFICIENCIAS	% VENTAS
Abastecimiento	3932	65.0%	1.1%
Costos Fletes Nacionales	841	13.9%	0.2%
Costos de Bodegaje	128	2.1%	0.0%

⁵⁴ Testimonio rendido por el Director de Insumos de CI ACEPALMA. Preguntas 30 y 31.

1951

Costos Fletes Internacionales	435	7.2%	0.1%
Costo de materia prima	1264	20.9%	0.3%
a. Volumen	843	13.9%	0.2%
b. Fletes	421	7.0%	0.1%
Sistemas de Información	1816	30.0%	0.5%
a. Casa matriz	688	11.4%	0.2%
b. Sistema información	1128	18.7%	0.3%
Administración	300	5.0%	0.1%
Total Sinergias	6048	100.0%	1.6%
Total Ventas	374450		

Tasa de cambio aplicada es 2.257 \$/US\$

Las eficiencias totales generadas por la operación son de \$ 6.048 millones. Las eficiencias generadas en abastecimiento, que involucra costos por fletes y bodegaje, representan el 65% del total de las sinergias. En sistemas de información se logran eficiencias que representan el 30% del total de sinergias. Por su parte las eficiencias identificadas en administración representan el 5%.

4.2. Cláusula de eficiencia

Una vez analizadas las condiciones y características del mercado de fertilizantes y las consecuencias de la operación en cuestión, se procede a verificar si las eficiencias presentadas por las sociedades involucradas han sido efectivamente demostradas y adicionalmente si son suficientes para contrarrestar en términos de bienestar general, los efectos anticompetitivos que pudiera llegar a causar la operación.

Para que la cláusula de eficiencia pueda ser aplicada es necesario que ésta cumpla con cada una de las siguientes condiciones:

- La operación debe generar mejoras significativas en eficiencia
- Dichas mejoras deben producir ahorros en costos
- Los ahorros generados no pueden ser alcanzados por otros medios
- Se debe garantizar que no habrá reducción de la oferta

Según lo anterior se clasificaron las eficiencias presentadas por las partes, el resultado se presenta en la tabla a continuación.

PROCESO	BENEFICIO TOTAL \$MM/AÑO	A: No eficiencias	B: Ahorro de costos alcanzables por otros medios	C: No probadas	A+B+C	Ahorros en costos por mayores eficiencias no alcanzables por otros medios
Abastecimiento	3,932					
Costos Fletes Nacionales	841					841

1950

Costos de Bodegaje	128		128		128	
Costos Fletes Internacionales	435					435
Costo de materia prima	1,264					
a. Volumen	843					843
b. Fletes	421					421
Sistemas de Información	1,816					
a. Casa matriz	688		688		688	
b. Sistema información	1,128		1,128		1,128	
Administración	300			300	300	
Total	6,048		1,944	300	2,244	2,540

Tasa de cambio aplicada es 2.257 \$/US\$

4.2.1. Eficiencias que implican ahorros en costos pero que son alcanzables por otros medios

a) Abastecimiento

Bajo esta clasificación se encontraron las eficiencias relacionadas con costos de bodegaje, para lo cual las partes no prueban que la integración sea la única vía para alcanzar los ahorros en costos que representa la unificación del sistema de distribución o abastecimiento.

b) Sistemas de Información

Al igual que en el caso anterior, las eficiencias presentadas en cuanto a los sistemas de información son consideradas alcanzables por otros medios. Es así como los altos costos de comunicación internacional podrían ser minimizados empleando tecnología en comunicaciones apropiada. De igual manera la reducción en costos que se lograría por el aprovechamiento de los sistemas actualmente empleados por una de las partes, podría ser alcanzada mediante la adquisición individual de dichos sistemas.

c) Eficiencias no probadas

Las eficiencias logradas en torno a los gastos de ventas y mercadeo, por concepto de publicaciones, ensayos de campo e investigaciones por terceros, no quedan probadas, dado que no se esclarecen los mecanismos mediante los cuales operaría el ahorro en costos.

A continuación se presenta el cuadro conclusivo del análisis y los cálculos finales de las eficiencias que cumplen 3 de las condiciones exigidas por la cláusula de eficiencia.

1949

PROCESO	BENEFICIO \$MM/AÑO	Ahorros en costos por mayores eficiencias no alcanzables por otros medios	% TOTAL DE EFICIENCIAS	% VENTAS
Abastecimiento	3932			
Costos Fletes Nacionales	841	841	33.1%	0.22%
Costos de Bodegaje	128			
Costos Fletes Internacionales	435	435	17.1%	0.12%
Costo de materia prima	1264			
a. Volumen	843	843		
b. Fletes	421	421	16.6%	0.11%
Sistemas de Información	1816			
a. Casa matriz	688			
b. Sistema información	1128		0.0%	0.00%
Administración	300			
Total Sinergias	6048	2540	66.8%	0.5%
Total Ventas	374450			

En conclusión, el 67% de las sinergias señaladas por las partes involucradas en la operación proyectada cumplen 3 de las condiciones requeridas para aplicar la cláusula de eficiencia, quedando por último el análisis de la significatividad, por lo cual el ahorro en costos a razón de mayores eficiencias es de \$ 2540 millones por año, lo cual representaría el 0.5% de las ventas anuales conjuntas de las partes. En ese sentido puede concluirse que dichos ahorros no son significativos.

RESUELVE

ARTÍCULO PRIMERO. Revocar la decisión contenida en la resolución 3789 de 2002.

ARTÍCULO SEGUNDO. Abstenerse de objetar la operación de integración empresarial informada por parte de las sociedades MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A., E.M.A., y de CARGILL CAFETERA DE MANIZALES S.A.

ARTÍCULO TERCERO. Sujetar la operación al cumplimiento del siguiente condicionamiento: Las empresas intervinientes en la operación de integración deberán abstenerse de realizar acuerdos o convenios con otras empresas que directa o indirectamente tengan por objeto limitar la producción, abastecimiento, distribución o consumo de materias primas, productos, bienes nacionales o extranjeros y en general toda clase de prácticas, procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia y a mantener o determinar precios inequitativos, y de manera específica, deberán abstenerse de mantener cláusulas de repartición de mercado con sus distribuidores, las cuales deberán eliminarse, de existir, de

1948

manera inmediata. El incumplimiento de cualquiera de las condiciones señaladas tendrá por efecto que, una vez verificado, se deba reversar la operación.

ARTÍCULO CUARTO. Notifíquese personalmente el contenido de la presente resolución al doctor Martín Carrizosa Calle, en su condición de apoderado especial de MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A., E.M.A., y de CARGILL CAFETERA DE MANIZALES S.A., o a quien haga sus veces, entregándole copia de la misma e informándole que en su contra no procede recurso alguno.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE.

Dada en Bogotá, D.C., a los

29 ABR. 2002

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO,


MÓNICA MURCIA PÁEZ

Notificación:

Doctor

MARTÍN CARRIZOSA CALLE

Apoderado Especial

MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A., E.M.A., y CARGILL CAFETERA DE MANIZALES S.A.

Carrera 9 N° 74 - 08, Oficina 305

Bogotá, D.C.

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

En Bogotá, el 02 MAYO 2002

Notifiqué personalmente al Dr. Martha Lore Carrizosa Gallo

el contenido de la anterior providencia que 79281.

apuesto firma 