



MINISTERIO DE DESARROLLO ECONÓMICO  
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

RESOLUCIÓN NÚMERO 14002 DE 2002  
( 06 MAYO 2002 )

Por la cual se objeta una integración

**LA SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO,**

en ejercicio de sus facultades legales, en especial las que se le confieren en el artículo 4 de la ley 155 de 1959, el número 1 del artículo 2 y los números 10 y 14 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992, y

**CONSIDERANDO:**

**PRIMERO. LAS NORMAS:**

De conformidad con lo establecido en el artículo 333 de la Constitución Política concordante con varias disposiciones de la Carta, "la actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común" (...), "la libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades"(...) y "el Estado, por mandato de ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará y controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional."

Atendiendo lo señalado en el número 1 del artículo 2 y en el número 10 del artículo 4 del decreto 2153 de 1992, corresponde a la Superintendencia de Industria y Comercio velar por la observancia de las disposiciones sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas en los mercados nacionales, procurando alcanzar las siguientes finalidades: mejorar la eficiencia del aparato productivo nacional; que los consumidores tengan libre escogencia y acceso a los mercados de bienes y servicios; que las empresas puedan participar libremente en los mercados; y que en el mercado exista variedad de precios y calidades de bienes y servicios.

De acuerdo con lo establecido en los artículos 4 de la ley 155 de 1959 y 51 del decreto 2153 de 1992, las empresas que proyecten consolidación, integración o adquisición de control, en adelante e indistintamente integración, que sean partícipes de un mismo mercado y cuyos activos individual o conjuntamente considerados sean o excedan de \$20.000.000.00, deberán informar de dicha operación a la Superintendencia de Industria y Comercio.

Según lo regulado en la circular 10 de 2001, las operaciones que deben ser informadas a la Superintendencia se dividen en, las sometidas a Régimen de Autorización General y las de Régimen de Información Particular. Así, las empresas que conjuntamente consideradas representen más del 20% del mercado respectivo o cuyos activos superen el equivalente de 50.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes, estarán en Régimen de Información Particular y deberán cumplir detallada e íntegramente la obligación de someter a estudio de la Superintendencia de Industria y Comercio la integración, allegando la documentación relacionada en el artículo 9 del decreto 1302 de 1964 y la prevista en esa misma circular.

Por la cual se objeta una integración

De acuerdo con lo obligado en el párrafo del artículo 4 de la ley 155 de 1959, en concordancia con lo dispuesto en el artículo 53 del decreto 2153 de 1992, el Superintendente deberá objetar la integración, si tiende a producir una indebida restricción a la libre competencia.

En el artículo 5 del decreto 1302 de 1964 se dispone, que se presumirá que una integración tiende a producir una indebida restricción de la libre competencia, cuando ha sido precedida de convenios entre las empresas con el fin de unificar e imponer precios a los consumidores, para distribuirse entre sí el mercado o para limitar la producción, distribución o prestación del servicio y cuando las condiciones de los servicios en el mercado sean tales que la integración de quienes los producen o distribuyen pueda determinar precios inequitativos en perjuicio de los competidores.

Sin embargo de darse las condiciones para que la integración deba objetarse, el Superintendente deberá abstenerse de ello si los interesados demuestran que puede haber mejoras significativas en eficiencia, de manera que la operación resulte en ahorro de costos que no puedan alcanzarse por otros medios y que garanticen que la integración no implicará reducción de la oferta.

## **SEGUNDO. ANTECEDENTES:**

### **1 Solicitud**

Mediante comunicación radicada con el número 02004374 del 21 de enero de 2002, el apoderado de la sociedad Mexalit S.A., informó a esta Entidad una operación de integración.

### **2 Presupuestos**

Eternit Colombiana S.A., Eternit Atlántico S.A., Eternit Pacifico S.A. y Colombit S.A., están dentro de los presupuestos exigidos en las normas enunciadas en el considerando primero de la presente resolución para dar aviso a esta Entidad, respecto de integración que proyectan realizar.

Lo anterior por cuanto los activos conjuntos de las sociedades señaladas en el párrafo anterior ascienden a \$189.777 millones. Adicionalmente, las sociedades que participan en la operación proyectada, compiten en los mercados de producción y comercialización de placas onduladas de fibrocemento, placas planas y tanques plásticos y de fibrocemento, y su participación conjunta en algunos de dichos mercados es superior al 20%.

### **3 Actuación de la Superintendencia**

Esta Superintendencia, mediante oficio número 02004374-4 del 26 de febrero de 2002, con base en lo establecido en los artículos 12 del código contencioso administrativo, 7 del decreto 1302 de 1964 y las previsiones de la circular 10 de 2001, requirió a la sociedad peticionaria, con el fin de que completara la información necesaria para el estudio correspondiente.

Mediante comunicación que se radicó con el número 02004374-7 del 15 de marzo de 2002, se completó la información necesaria para adelantar el respectivo estudio, conforme a los términos señalados en el artículo 7 del decreto 1302 de 1964.

Por la cual se objeta una integración

La Superintendencia de Industria y Comercio solicitó información y opinión a los competidores nacionales.<sup>1</sup> Dentro del plazo estipulado, se obtuvo respuesta del 45% de las sociedades requeridas.<sup>2</sup>

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 7 del decreto 1302 de 1964, el pronunciamiento de esta Superintendencia sobre la operación de integración en comento, se encuentra dentro de los términos legales establecidos, toda vez que los mismos comenzarán a correr a partir de la fecha en que sean allegadas, por parte de los peticionarios, todas las informaciones adicionales necesarias para el pronunciamiento por parte de esta Entidad respecto de la operación.

### TERCERO. LAS PARTES

#### 1 Las partes

##### 1.1 Eternit Colombiana S.A. (En adelante Eternit Colombiana)

Esta sociedad fue constituida mediante escritura pública No. 1820 el 21 de mayo de 1942, otorgada en la notaría 4ª de Bogotá. Tiene domicilio en la ciudad de Bogotá. Su objeto social principal es la explotación industrial y comercial del negocio de materiales para construcción y productos relacionados con el ramo de la construcción y similares.

Capital autorizado	\$1.200'000.000.00
Activos	\$73.594'000.000.00

##### 1.2 Eternit Atlántico S.A. (En adelante Eternit Atlántico)

Esta sociedad fue constituida mediante escritura pública No. 469 del 6 de febrero de 1.945, otorgada en la notaría 1ª de Bogotá. Tiene domicilio en la ciudad de Barranquilla. Su objeto social principal es la explotación industrial y comercial del negocio de materiales para construcción y productos relacionados con el ramo de la construcción y similares.

Capital autorizado	\$9.506'000.000.00
Activos	\$34.227'000.000.00

##### 1.3 Eternit Pacífico S.A. (En adelante Eternit Pacífico)

Esta sociedad fue constituida mediante escritura pública No. 1459 del 6 de julio de 1945, otorgada en la notaría 2ª de Cali. Tiene domicilio en la ciudad de Yumbo. Su objeto social principal es la explotación industrial y comercial del negocio de materiales para construcción y productos relacionados con el ramo de la construcción y similares.

Capital autorizado	\$8.484'000.000.00
Activos	\$29.521'000.000.00

<sup>1</sup> Exiplast (02004374-8), Acesco (02004374-9), Corpoacero (02004374-10), Fiberglass (02004374-11), Pizano (02004374-12), Ajover (02004374-13), Colempaques Ltda. (02004374-14), Láminas del Caribe - Madeflex - (02004374-15), Alumina (02004374-16), Rotoplast S.A. (02004374-17) y Toptec (02004374-18).

<sup>2</sup> Madeflex (02004374-19), FiberGlass (02004374-21, 02004374-29), Exiplast (02004374-22, 02004374-30), Toptec (02004374-23), Pizano (02004374-27).

Por la cual se objeta una integración

#### 1.4 Colombit S.A. (En adelante Colombit)

Esta sociedad fue constituida mediante escritura pública No. 1.052 otorgada el 11 de diciembre de 1965, en la notaría 2ª de Manizales. Tiene domicilio en la ciudad de Manizales. Su objeto social principal es la producción, distribución, venta y explotación industrial y comercial de toda clase de productos de fibrocemento, cemento, plástico y de otros materiales relacionados con el ramo de la construcción, similares, conexos o complementarios, así como la explotación de minerales, minas y canteras, asociados con el sector de la construcción.

Capital autorizado	\$75'000.000.00
Activos	\$52.435'000.000.00

### CUARTO. LA OPERACIÓN:

#### 1.1 Descripción de la operación proyectada

La operación proyectada consiste en la compra por parte de Mexalit S.A. de las acciones representativas que posee Nefibowm B.V. en la sociedad Colombit, que corresponden al 81.5% del total de acciones de Colombit.

La composición accionaria de las sociedades que participan en la operación proyectada se presenta en la tabla a continuación.

Tabla 1 Composición Accionaria (%).

Accionista	Eternit Colombiana	Eternit Atlántico	Eternit Pacífico	Colombit
Mexalit	87	65.5	76.2	
Inversiones Reacol	4			
Fundación Eternit	1			
Eternit Colombiana		29.6	10.1	
Eternit Atlántico			11.7	
Nefibouw B.V				81.5
Fedecafé				18.5
Otros	8	7.6	2	3.6
Total	100	100	100	100

Para los efectos de la presente operación, en vista de la participación controlante de Mexalit S.A. en las sociedades Eternit Colombiana, Eternit Atlántico y Eternit Pacífico, este Despacho considera que dichas sociedades actúan con unidad de criterio y dirección y que, por tanto, actúan en el mercado como si fueran un solo agente económico. En consecuencia, en lo que sigue, cuando se haga referencia a Eternit, debe entenderse como incluidas en la afirmación las sociedades Eternit Atlántico, Eternit Pacífico y Eternit Colombiana, a no ser que se indique lo contrario.

#### 1.2 Actividad económica Involucrada

Las sociedades peticionarias desarrollan diferentes actividades, todas ellas relacionadas con el sector de la construcción, entre las que se encuentran la fabricación de cubiertas, acabados para cielos rasos, tanques y tuberías.

Por la cual se objeta una integración

## QUINTO. MERCADO

### 1 Mercado del producto

Las sociedades peticionarias participan en tres mercados a saber, productos de cubiertas, acabados y tanques de agua.

#### 1.1 Cubiertas

##### 1.1.1 Productos de las peticionarias

El punto de partida para la definición del mercado del producto lo constituye aquellos bienes manufacturados por las sociedades que participan en la operación. En primer lugar se procederá a señalar dichos bienes, para posteriormente identificar aquellos otros que puedan constituirse como sustitutos.

Los productos fabricados por las sociedades peticionarias, que son similares en cuanto a sus insumos y su proceso productivo son las placas onduladas y sus accesorios, canaletas y sus accesorios, canales y bajantes, todos elaborados con base en el fibrocemento. Las canales y bajantes, tienen la particularidad de ser bienes complementarios de la placas onduladas y las canaletas, esto quiere decir que la demanda de los primeros se modifica en el mismo sentido en que lo hace la demanda de cubiertas. Así, en caso de un incremento en la demanda de cubiertas, la demanda de canales y bajantes también aumentará y viceversa.

La tabla que se presenta a continuación muestra los productos ofrecidos tanto por Eternit como por Colombit.

**Tabla 2 Productos competidores**

Eternit	Colombit
Placa ondulada perfil 3	Placa ondulada perfil 3
Placa ondulada perfil 5	Placa ondulada perfil 5
Placa ondulada perfil 7	Placa ondulada perfil 7
Placa ondulada perfil 10	Placa ondulada perfil 10
Teja española	Placa moldeada: colonial y toscana
Canaleta 90	
Canaleta 43	
Accesorios	Accesorios
Canales y bajantes	Canales y bajantes

Fuente: información suministrada por las peticionarias, documento radicación 02004374 folios 16 - 18.

Como se observa en la tabla anterior, salvo para el caso de canaletas, Colombit ofrece en el mercado productos que compiten directamente con los de Eternit.

En cuanto a las placas onduladas de fibrocemento de diferentes perfiles (3, 5, 7, 10, entre otros), en el mercado nacional, compiten productos comercializados bajo las marcas Eternit y Colombit. De otro lado, cada una de las sociedades que participan en la operación proyectada tiene productos denominados tejas decorativas, que, en el caso de Eternit, se comercializan bajo la marca Teja Española y, en el caso de Colombit, bajo las marcas Colonial y Toscana. De igual forma, las sociedades compiten directamente, en los productos accesorios para la instalación de las cubiertas, incluyendo canales y bajantes.

## Por la cual se objeta una integración

Las canaletas se emplean principalmente en construcciones industriales, poseen características diferentes a las placas onduladas.<sup>3</sup> Actualmente, de las peticionarias, Eternit es la única sociedad que produce este tipo de cubiertas. Eternit, en el mercado, posee dos referencias de canaletas, denominadas canaleta 90 y canaleta 43, la diferencia entre una y otra radica en el ancho de la cubierta; la primera 1.0 m y la segunda 0.471 m.

La principal diferencia entre las canaletas y las placas onduladas radica en la longitud de la cubierta. Mientras que la longitud de las placas onduladas oscila entre 0.6 m y 3.7 m, la de las canaletas oscila entre 3.5 m y 7.5 m.

Según la información allegada por las peticionarias, Colombit no produce canaletas actualmente. Sin embargo, dado que la línea de producción de placas onduladas puede ser adaptada fácilmente para la producción de este producto, se considera que Colombit es un competidor potencial de Eternit y que, por tanto, las sociedades, en este producto, también son competidoras.<sup>4</sup>

De otro lado, las sociedades peticionarias producen cubiertas denominadas decorativas. El producto de Eternit se denomina teja española, la cual posee las características rústicas de las cubiertas tradicionales de barro, tanto en color como en diseño, pero a diferencia de éstas se caracteriza por ser liviana, resistente y de fácil y rápida instalación.<sup>5</sup>

Por su parte Colombit produce y comercializa, bajo esta misma línea, dos tipos de cubiertas denominadas teja toscana y teja colonial. La característica fundamental de la teja toscana es la sensación de continuidad que produce, puesto que elimina los traslapos<sup>6</sup> entre una y otra teja. La teja colonial, es muy similar a la teja española de Eternit, puesto que son tejas en fibrocemento que reproducen la apariencia de las tejas de barro, caracterizadas por su economía en la instalación y por poseer mejores propiedades térmicas.

Conforme con lo señalado en esta sección, se puede concluir que las sociedades peticionarias son competidoras directas en la producción de las tres categorías de cubiertas en fibrocemento, placas onduladas, canaletas y tejas decorativas.

#### 1.1.2 Productos sustitutos de las placas onduladas de fibrocemento

El apoderado señala que los productos sustitutos de las peticionarias son: tejas de barro, hierro, aluminio, asfálticas, fibra de vidrio y placas en concreto.<sup>7</sup> A continuación se procede a mostrar las razones por las cuales este Despacho considera que los productos considerados como sustitutos, por parte de las peticionarias, no lo son.

En relación con las tejas de barro, el precio del producto por m<sup>2</sup>, así como los costos de instalación, permiten concluir que las cubierta en fibrocemento y las tejas en cometo, son productos que

<sup>3</sup> La principal característica que diferencia a las placas onduladas y a las canaletas es la dimensión de cada teja. En virtud de su tamaño, un número menor de canaletas cubrirá una superficie mayor de espacio.

<sup>4</sup> Hacen parte del mercado los "productores de bienes que no se consideren directamente sustitutos desde el punto de vista del consumo, pero que puedan fácilmente convertir su producción al mercado relevante". Viscusi, Vernon y Harrington. Economics of Regulation and Antitrust. 3ª edición, MIT Press. Londres, Inglaterra. Pág. 261.

<sup>5</sup> En el catálogo de Colombit se señala que cada teja colonial reemplaza 40 unidades de teja de barro.

<sup>6</sup> Superposiciones entre las tejas, necesarias para su instalación.

<sup>7</sup> Productos incluidos en el cuadro denominado "MERCADO DE CUBIERTAS EN COLOMBIA", elaborado por las peticionarias y allegado mediante documento No. 02004374, folio 780.

Por la cual se objeta una integración

pertencen a mercados diferentes. En otras palabras, una pequeña y permanente variación, en el precio de las cubiertas en fibrocemento no motivará a los consumidores a desplazarse hacia el consumo de tejas de barro. En consecuencia los productos señalados pertenecen a mercados diferentes.

El precio de las tejas de barro por m<sup>2</sup> es superior al precio de las cubiertas en fibrocemento: \$21.438/m<sup>2</sup> para la primera frente a 16.152/m<sup>2</sup> para la segunda. Esto indica que las cubiertas en fibrocemento tendrían que sufrir un incremento en precios que oscilaría entre el 27% y el 37% para que los productos compitiesen entre sí. Una diferencia de esta magnitud indica que los dos productos no se encuentran en el mismo mercado. En términos, económicos hacen parte del mismo mercado aquellos productos que, ante una variación pequeña pero permanente en el precio del producto de las sociedades que se integran, podrían ser preferidos por los consumidores.<sup>8</sup> En consecuencia, las tejas de barro no son productos sustitutos de las tejas de fibrocemento.

Sin embargo, las diferencias entre las tejas de barro y las cubiertas en fibrocemento no se limitan al precio por m<sup>2</sup> del producto. Existe una diferencia que es más significativa para los consumidores y es aquella relacionada con los costos de instalación de uno y otro producto. La estructura de soporte requerida para la instalación de una cubierta en fibrocemento, es más económica que aquella estructura requerida para la instalación de una cubierta en teja de barro. Una cubierta en teja de barro es más pesada que una cubierta en fibrocemento y en consecuencia la instalación requiere un estructura de soporte más fuerte y/o entramada.<sup>9</sup>

Tabla 3 Comparativo costos instalación

INSTALACIÓN (año 2002)	Teja de Barro				Teja de fibrocemento			
	Bogotá	Cali	B/lla	Medellin	Bogotá	Cali	B/lla	Medellin
<b>Alistado</b>								
Alambre de púas No. 12	7440	8543	0	7440	0	0	0	0
Alambre negro No. 18	23	27	24	24	0	0	0	0
Asfalto tipo 190/220	1120	1120	1612	563	0	0	0	0
Concreto corriente	12125	11029	10245	9689	0	0	0	0
Esterilla de guadua	1921	1749	1924	1749	0	0	0	0
Mano de obra AA	14852	14852	14852	14852	0	0	0	0
Perma glass 6 fiberglass	2348	2348	2348	2348	0	0	0	0
puntilla c/cabeza 2"	61	43	61	60	0	0	0	0
<b>Entramado</b>								
Cuartón otobo	0	1154	0	0	0	571	0	0
listón abarco	0	0	1257	0	0	0	622	0
mano de obra AA	14852	14852	14852	14852	8251	8251	8251	8251
Plancho ordinario	5063	0	0	0	5063	0	0	0
puntilla c/cabeza 2"	364	260	364	360	243	173	243	240
Repisa Ordinario	995	0	0	986	493	0	0	488
Tablón Abarco	0	0	4690	0	0	0	4690	0
Tablón ordinario	0	0	0	4821	0	0	0	4821
Tablón otobo	0	4821	0	0	0	4821	0	0

<sup>8</sup> Para definir correctamente el mercado se debe responder a la pregunta siguiente "si existiera un pequeño pero significativo incremento en el precio de un producto ¿a qué otros productos cambiarían los cliente (si existiesen)?" Conrath Craig W. Guía Práctica para la ejecución de la ley antimonopolio en una economía en transición. Superintendencia de Industria y Comercio 1998, pág. 93.

<sup>9</sup> La distancia entre las luces de las tejas de barro es menor que la misma distancia para las tejas en fibrocemento. Para la instalación de las tejas de barro generalmente se utiliza una plancha impermeabilizada.

Por la cual se objeta una integración

Materiales								
Insumo 1*	1100	0	0	0	241	269	299	241
Arena de revoque	0	0	694	920				
Arena fina	0	776	0	0				
Cemento gris	3481	3191	3771	3297				
<b>TOTAL</b>	<b>65.745</b>	<b>64.765</b>	<b>56.694</b>	<b>61.961</b>	<b>14.291</b>	<b>14.085</b>	<b>14.105</b>	<b>14.041</b>

\*Arena de peña para teja de barro y gancho teja Eternit para teja fibrocemento

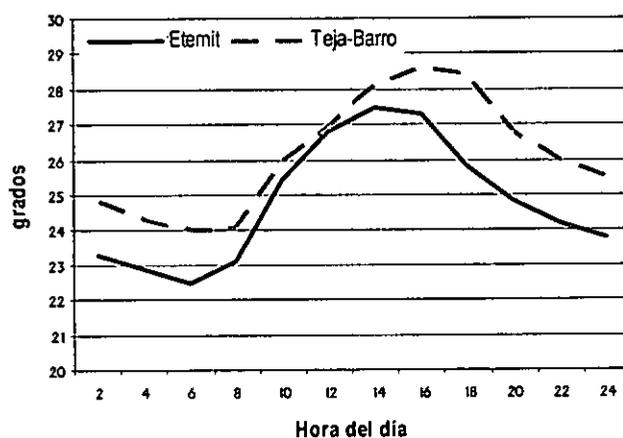
Fuente: CONSTRUDATA 2001.

La tabla 3 presenta información sobre los costos de instalación de las cubiertas en tejas de barro y las cubiertas en tejas de fibrocemento para las cuatro principales ciudades del país, Bogotá, Cali, Barranquilla y Medellín. En ella se puede observar que la ciudad que presenta un mayor costo de instalación por m<sup>2</sup> es Bogotá, tanto en tejas de barro como de fibrocemento. En todo caso, el costo promedio de instalación por m<sup>2</sup> de las cubiertas de tejas de barro es de \$62.291, mientras que el mismo costo para las cubiertas en fibrocemento es de \$14.130. Este significativo ahorro se explica porque la instalación de las tejas de fibrocemento no presenta costos de alistamiento,<sup>10</sup> los cuales, en el caso de las cubiertas de tejas de barro, representan el 59% de los costos totales de instalación.

Así, el costo de instalación de las cubiertas en fibrocemento representa poco menos de ¼ del costo de instalación de las cubiertas con tejas de barro.<sup>11</sup> Este resultado reafirma que los productos en mención no hacen parte del mismo mercado, puesto que los constructores tendrán en cuenta, al momento de definir productos sustitutos de las tejas de fibrocemento, tanto el costo del producto en sí mismo como los costos en que incurrirá para su instalación.

Desde otro punto de vista, las características térmicas de las cubiertas en tejas de barro, frente a las mismas características de las cubiertas en fibrocemento, son diferentes, puesto que las cubiertas en fibrocementos poseen un mayor aislamiento térmico que aquellas cubiertas construidas con teja de barro. Esto hace que los productos, desde este punto de vista, tampoco sean sustitutos. La gráfica a continuación compara la temperatura alcanzada en dos viviendas que tiene la misma ubicación espacial y la misma superficie de cubierta, pero una de ellas posee cubierta en fibrocemento y otra en teja de barro.

Gráfica 1 Comparación temperatura en cubiertas



Fuente: Información suministrada por las peticionarias, documento 02004374, folio 2788.

<sup>10</sup>Los costos de alistamiento incluyen la valoración económica de los materiales, incluida la mano de obra, requeridos para la construcción de una superficie de soporte para la cubierta. Cabe aclarar que dicha estructura es la encargada de transmitir la carga de la cubierta a la estructura de la edificación.

<sup>11</sup> En otras palabras, los costos de instalación de las cubiertas en fibrocemento son 77% menores a los costos de instalación de cubiertas en fibrocemento.

## Por la cual se objeta una integración

Con base en los datos que dan origen a la gráfica anterior, se concluye que, en promedio, las edificaciones que emplean cubiertas construidas con teja de barro presentan temperaturas superiores en 1.3° en relación con aquellas cubiertas que emplean tejas en fibrocemento. Vale la pena destacar que en ningún momento la temperatura de la casa que tenía cubierta en fibrocemento fue superior a la temperatura de la casa que tenía cubierta en teja de barro.

Como fue señalado en la sección 1.1.1, entre los productos ofrecidos por las peticionarias, se encuentran las tejas decorativas. Aunque podría pensarse que, desde el punto de vista arquitectónico y de precio,<sup>12</sup> las cubiertas decorativas y las tejas de barro podrían ser productos sustitutos, los elevados costos de la estructura de soporte de las cubiertas construidas con tejas de barro implican que los productos en mención no puedan ser considerados como tales.

Por su parte, en relación con las cubiertas en tejas metálicas (hierro y aluminio), este Despacho considera que no son sustitutos de las placas onduladas de fibrocemento, puesto que poseen características en extremo diferentes a las que tienen las placas onduladas de fibrocemento, en aspectos tales como aislamiento térmico y auditivo.

Las teja metálicas Hunter Douglas, aunque se caracterizan por tener adecuadas propiedades de aislamiento térmico y auditivo y similares costos de instalación, no pueden ser consideradas como sustitutos de las placas onduladas de fibrocemento por las diferencias de precio. El precio/m<sup>2</sup> de las tejas metálicas en cemento es de \$29.255, mientras que el precio de las placas onduladas de fibrocemento es de \$16.120.<sup>13</sup>

En cuanto a las cubiertas asfálticas con refuerzo en fibra de vidrio, es posible afirmar que tienen como cliente objetivo las construcciones que persiguen objetivos de durabilidad, resistencia y estética para sus cubiertas.<sup>14</sup> Tienen un precio/m<sup>2</sup> que en promedio es 3 veces superior al de las placas onduladas de fibrocemento<sup>15</sup> y, en consecuencia, no forman parte del mercado relevante.<sup>16</sup>

El bajo precio de las tejas asfálticas hace que este producto no haga parte del mercado relevante. El precio/m<sup>2</sup> de dichas tejas es de 2.388 mientras que el precio/m<sup>2</sup> de las placas onduladas es de \$16.152. La respuesta competitiva de los consumidores de placas onduladas de fibrocemento ante una variación pequeña pero permanente en su precio, de digamos el 10%, no sería consumir tejas asfálticas. Sin embargo, debe considerarse que la participación de las cubiertas asfálticas, según la información suministrada por las peticionarias, es marginal e inferior al 3%. Adicionalmente, las sociedades peticionarias no discriminaron la participación de este producto en el mercado, sino que la incluyeron en el rubro denominado "otros".

En cuanto a las placas de concreto, su elevado costo y sus características funcionales las excluyen del mercado relevante. El costo/m<sup>2</sup> de la placa de concreto es superior en más de dos veces al costo de las cubiertas en fibrocemento. Esto implicaría que, para que los precios de los productos

<sup>12</sup> El precio/m<sup>2</sup> de la teja de barro es \$21.438, mientras que el precio de las tejas decorativas es de \$25.357.

<sup>13</sup> La diferencia en precios señalada implicaría que, para que los precios de los productos en cemento fuesen competitivos, el precio de las placas onduladas debería aumentar entre un 75% y 85%, por lo tanto no hacen parte del mismo mercado relevante.

<sup>14</sup> Respuesta Fiberglass, documento radicación 02004374.

<sup>15</sup> Ibidem.

<sup>16</sup> Para que las placas onduladas de fibrocemento y las cubiertas en fiberglass fuesen sustitutos, desde el punto de vista del precio, el precio/m<sup>2</sup> de las cubiertas en fibrocemento deberían aumentar entre 195% y 205%.

Por la cual se objeta una integración

fuesen competitivos, el precio/m<sup>2</sup> de las cubiertas en fibrocemento debería aumentar entre 100% y 110%, variación que excluye automáticamente a las placas de concreto como producto sustituto.

En cuanto a las tejas plásticas sus características de translucidas, su duración y sus propiedades térmicas y sonoras, las hacen productos diferentes a las cubiertas en fibrocemento y en consecuencia no pueden ser consideradas como bienes sustitutos.<sup>17</sup>

### 1.2 Productos acabados en fibrocemento

Los productos fabricados, por cada una de las sociedades peticionarias, en este mercado, son: Placas planas multiusos y placas planas para cielos rasos.

Las peticionarias mencionan los siguientes productos sustitutos en este mercado: aglomerados de madera, láminas de yeso y productos en fibra de vidrio. La información suministrada por las peticionarias en materia de precios de los productos sustitutos de placas planas impide a este Despacho efectuar un análisis detallado en materia de sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre los diferentes productos, puesto que se desconocen las características técnicas, en cuanto instalación, propiedades térmicas y acústicas de los mismos.

### 1.3 Tanques

Los productos fabricados por cada una de las sociedades peticionarias, en este mercado, son: tanques sépticos de plástico y tanque plásticos para agua.<sup>18</sup>

Los tanques sépticos plásticos son empleados principalmente en la construcción de sistemas de tratamiento de aguas residuales de viviendas suburbanas y rurales no conectadas a la red de alcantarillado. Entre los productos sustitutos las peticionarias mencionan los tanques de mampostería y de concreto.

Como sustitutos de los tanques para agua, las peticionarias mencionan, los taque en fibra de vidrio, concreto y metálicos.

La información suministrada por las peticionarias en materia de precios de los productos sustitutos de los tanques impide a este Despacho efectuar un análisis detallado en materia de sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre los diferentes productos, puesto que se desconocen las características técnicas, en cuanto instalación y durabilidad, entre otros.

## 2 Mercado geográfico

Los productores de cubiertas y acabados en fibrocemento, así como los productores de tanques, participan en mayor o menor grado en los diferentes mercados geográficos del territorio nacional y en consecuencia el mercado geográfico es Colombia.

Cabe aclarar que las sociedades Eternit y Colombit realizan exportaciones a diferentes países de Centro y Sur América.<sup>19</sup> El volumen exportado por Colombit durante el año 2001 fue de 14.025 t, mientras que el volumen exportado por Eternit en el mismo año fue de 16.255 t.

<sup>17</sup> La sociedad Exiplast señala que las tejas de plástico producidas por ellos no pueden ser consideradas como sustitutos de las placas onduladas de fibrocemento por cuanto sus productos están dirigidos a espacios donde el aprovechamiento de luz es indispensable. Resuesta Exiplast, documento radicación 02004374-30.

<sup>18</sup> Eternit adicionalmente manufactura tanques para agua en fibrocemento y pinturas para cubiertas en fibrocemento.

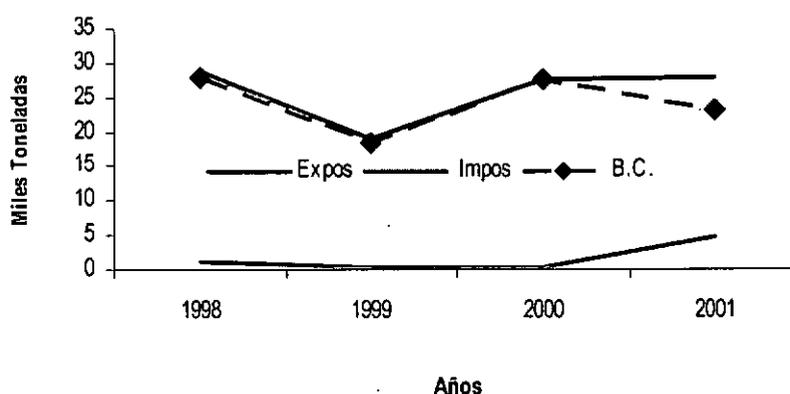
<sup>19</sup> Entre los países a los cuales exportan sus productos las sociedades peticionarias se encuentran: Ecuador, Panamá, Aruba, Curazao, Puerto Rico, Venezuela, Argentina y República Dominicana.

Por la cual se objeta una integración

Del total de la producción nacional de placas onduladas de fibrocemento se exporta el 16%. Las exportaciones de las peticionarias durante el año 2001 fueron de 12.439 t (Colombit) y 15.612 t (Eternit). A pesar del significativo crecimiento de las importaciones de placas onduladas durante el periodo comprendido entre 2000 y 2001,<sup>20</sup> la balanza comercial de Colombia en este producto ha sido superavitaria, registrando un saldo a favor cercano a 23.000 t en 2001.

La gráfica que se presenta a continuación muestra la evolución de las importaciones, exportaciones y la balanza comercial, para el periodo comprendido entre 1998 y 2001.

Gráfica 2 Comercio exterior placas onduladas de fibrocemento



Fuente: DIAN, cálculos SIC.

### 3 Participaciones de mercado

Las tablas que se presentan en las secciones 3.1, 3.2 y 3.3 contienen las participaciones de mercado de las sociedades peticionarias y sus competidores.

#### 3.1 Placas onduladas de fibrocemento

Tabla 4 Mercado de Cubiertas en fibrocemento

Competidor	%
Eternit	51.7%
Colombit	27.7%
Toptec	16.0%
Eternit Ecuador	4.6%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información peticionarias, cálculos SIC

#### 3.2 Productos acabados en fibrocemento

Tabla 5 Mercado de acabados en fibrocemento

Productor	Participación %
Etenit	2.6
Colombit	7.3

<sup>20</sup> El crecimiento de las importaciones fue de 2242%, puesto que pasaron de 209t en 2000 a 4894 en 2001.

Por la cual se objeta una integración

Toptec	0.0
Maderas	34.0
Metálicos	9.0
Fibra de vidrio	33.0
Yeso	1.0
Acrílico	7.0
Otros	6.0
<b>Total</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Información peticionarias, cálculos SIC

### 3.3 Tanques

Tabla 6 Mercado de tanques

Productor	Participación %
Colempaques	25
Ajover	35
Colombit	15
Eternit	15
Otros	10
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: Información peticionarias, cálculos SIC

Los porcentajes de participación mostrados en esta sección y los supuestos de sustituibilidad de productos acabados y tanques,<sup>21</sup> permiten concluir que únicamente en el mercado de cubiertas en fibrocemento, la elevada participación que alcanzaría Eternit, en caso de perfeccionarse la operación proyectada, podría generar problemas en materia de competencia. En efecto, en este mercado la participación conjunta de Eternit y Colombit llega a 79%, mientras que en los otros mercados, dicha participación no supera el 30%.

## **SEXTO. INDEBIDA RESTRICCIÓN A LA COMPETENCIA**

La operación informada generaría una indebida restricción a la competencia y por tanto debe ser objetada al tenor de las disposiciones tratadas en el primer considerando de esta resolución.

### **1 Alta concentración del mercado de placas onduladas de fibrocemento**

El incremento de la concentración que se presentaría en el mercado de placas onduladas de fibrocemento produciría una indebida restricción a la competencia.

#### 1.1 HHI

##### 1.1.1 Definición

El índice de Herfindahl y Hirschman, conocido como el HHI, fue desarrollado por los economistas de esos nombres para evaluar operaciones de integración. De acuerdo con la herramienta, el poder de monopolio de una industria se determina mediante la suma de los valores al cuadrado de las participaciones en las ventas en el mercado de todas las empresas de la industria. Es decir:

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2$$

<sup>21</sup> Un examen detallado de la sustituibilidad de productos acabados y tanques, podría llevar a una conclusión diferente. No obstante, por no contar con suficiente información para realizar dicho análisis se concluye con los supuestos que allegan los peticionarios.

Por la cual se objeta una integración

Donde S1 es la participación en ventas en el mercado de la empresa más grande en la industria, S2 es la participación de ventas de la siguiente empresa más grande en la industria y así sucesivamente para todas las demás empresas en la industria. Mientras mayor sea el valor del HHI, mayor será el grado de poder de monopolio de la industria. Una vez calculado el valor del índice, se pueden definir tres categorías dependiendo de la concentración.<sup>22</sup>

Un mercado será no concentrado cuando el HHI es menor que 1000; será moderadamente concentrado, cuando el indicador se encuentre entre 1000 y 1800; y, se habla de una industria altamente concentrada, cuando el HHI supere este último valor.

En la segunda parte del ejercicio se categorizan las operaciones de integración, comparando el índice después de la integración con los resultados iniciales como se ilustra en la tabla, si el HHI sigue siendo inferior a 1000, no habría problema en términos de competencia. Si el HHI antes de la integración se encuentra entre 1000 y 1800 y su variación es menor o igual a 100 como consecuencia de que se integren las empresas, la operación se considera segura, pero si la variación es superior a 100 la operación presentará problemas. Por último, cuando la variación es superior a 50 en mercados altamente concentrados, siempre habría efectos adversos a la competencia generados a raíz de la operación.

Tabla 7 Valores críticos HHI

Índice	Variación en el índice		
	0	50	100
1800	Sin Problema	Con Problema	Con Problema
1000	Sin Problema	Sin Problema	Con Problema
0	Sin Problema	Sin Problema	Sin Problema

Fuente: Viscusi et al (1998) "Economics of Regulation and Antitrust", MIT Press. Fourth Edition, Pag. 215

### 1.1.2 El caso en concreto

En el caso que nos ocupa, como consecuencia de la integración, el índice de concentración HHI, en el mercado nacional de placas onduladas de fibrocemento, se incrementaría de 3716 a 6579. Lo anterior denota que a raíz de la operación la situación de concentración se agravaría de manera significativa, dentro de la categoría de altamente concentrado.

Tabla 8 HHI Placas Onduladas

Fibrocemento			
ÍNDICE	ACTUAL	CON INTEGRACIÓN	VARIACIÓN
Líder	52%	79%	28%
HHI	3,716	6,579	2,863

Fuente: Cálculos SIC

Según lo definido en la sección 1.1.1 de este considerando, cuando la variación del HHI es superior a 50 unidades, en un mercado con un índice de concentración superior a 1800, la integración se considera problemática. En caso de ser perfeccionada la operación objeto de este estudio, el HHI aumentaría en 2863 unidades. Esta variación en el índice de concentración es 57 veces superior a la variación que indicaría que la operación podría ser restrictiva de la competencia.

<sup>22</sup> Viscusi et al (1998) "Economics of Regulation and Antitrust", MIT Press. Fourth Edition, Pag. 215

## Por la cual se objeta una integración

El resultado obtenido al calcular el índice de concentración HHI refleja que en la actualidad el mercado de placas onduladas de fibrocemento se encuentra altamente concentrado y que, en caso de ser perfeccionada la operación, la estructura de mercado se concentraría de manera muy significativa, aumentando consecuentemente el poder de mercado de la sociedad Eternit y limitando aún más la ya de por sí reducida competencia existente.

1.2 NEE

## 1.2.1 Definición

El índice NEE es una derivación del HHI, donde éste puede usarse con la siguiente formulación, a fin de mostrar cual sería la disminución en los niveles de competencia. Los resultados se presentan como un número de empresas de idéntico tamaño que existirían para que la concentración fuera igual a la que resulta de la integración que se estudia.

$$NEE = \frac{1}{HHI/10000}$$

## 1.2.2 El caso en concreto

Este índice revela que la integración implicaría para el mercado nacional, el equivalente de pasar de un mercado de 3 competidores de igual tamaño a un mercado de 1.5 competidores. Así, la competencia, que ya está muy limitada, quedaría en la mitad.

Tabla 9 NEE Placas Onduladas

Placas Onduladas Fibrocemento			
ÍNDICE	ACTUAL	CON INTEGRACIÓN	VARIACIÓN
NEE	2.7	1.5	-1.2

Fuente: Cálculos SIC

1.3 CR2

El índice de concentración conocido con la sigla CR2<sup>23</sup> se define como la suma de las participaciones en ventas de las 2 empresas con mayor participación de la industria. El índice denominado "concentration rate" permite identificar si la industria es de naturaleza oligopólica, o no.<sup>24</sup>

De acuerdo con los cálculos del CR2, la concentración del mercado nacional pasaría de 79% a 95%, lo cual significa que el mercado tendría un perfil duopólico con claras tendencias al monopolio, puesto que la firma líder del mercado, Eternit, atendería casi el 80% de la demanda nacional.

Tabla 10 CR2 Placas Onduladas

Placas Onduladas Fibrocemento			
ÍNDICE	ACTUAL	CON INTEGRACIÓN	VARIACIÓN

<sup>23</sup> Two Firm Concentration Ratio.

<sup>24</sup> Viscusi et al (1998) "Economics of Regulation and Antitrust", MIT Press. Fourth Edition, Pag. 59

Por la cual se objeta una integración

CR2	79%	95%	16%
-----	-----	-----	-----

Fuente: Cálculos SIC

## 2 Disminución de la competencia efectiva

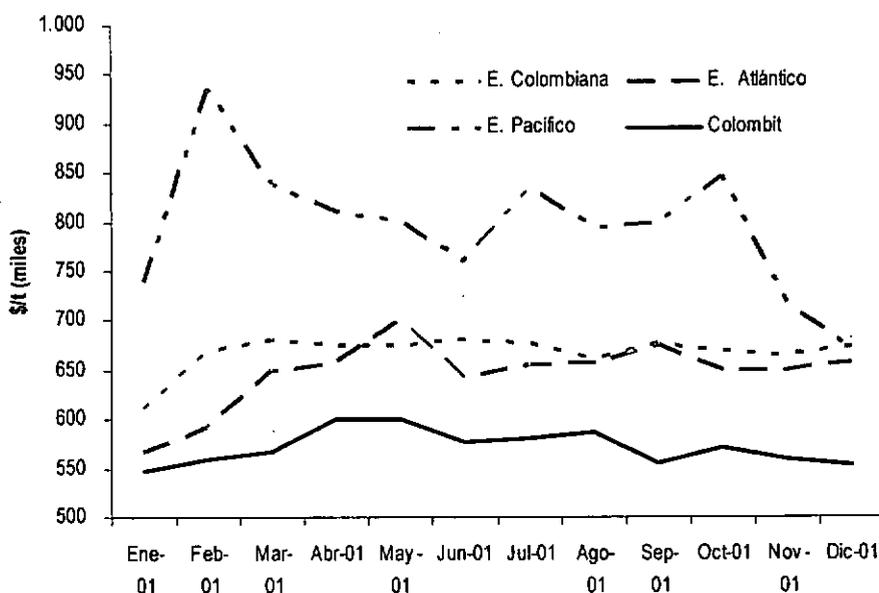
La integración genera una indebida restricción a la competencia porque disminuiría significativamente el nivel de competencia efectiva en el mercado de cubiertas en fibrocemento.

### 2.1 Eliminación de un competidor efectivo

La integración implicaría una indebida restricción a la competencia, porque implicaría la eliminación de un competidor con precios más favorables que los de Eternit. En esa medida, la operación eliminaría sustancialmente la presión competitiva y no existiría ningún agente que impidiera a Eternit incrementar sus precios.

En efecto, Los precios por tonelada de las cubiertas en fibrocemento de Eternit son más elevados que los de las mismas cubiertas de Colombit. La gráfica que se presenta a continuación muestra la evolución mensual de los precios por tonelada de las cubiertas en fibrocemento tanto para Colombit como para Eternit. En la gráfica se muestra que durante el 2001 los precios por tonelada de los productos de Eternit manufacturados en las diferentes plantas, fueron mayores a los de Colombit.

Gráfica 3 Precios por tonelada peticionarias (2001, mensual)



Fuente: Información suministrada por las peticionarias, documento 02004374-7, folio 27.

La integración, en esa medida, le permitiría a Eternit eliminar un competidor que presiona sus precios hacia la baja.

### 2.2 Relación entre 1º y 2º competidor

La integración implicaría una indebida restricción de la competencia dado que eliminaría la posibilidad que tienen los competidores de controlar a la sociedad integrada vía rivalidad comercial.

Previamente a la operación, la sociedad con mayor participación en el mercado es Eternit con 51.7%, seguida por Colombit y Toptec con 27.7% y 16%, respectivamente. El cuarto y último competidor, Eternit Ecuador, tiene una participación de 4.6%. Con posterioridad a la operación, las sociedades integradas serían el mayor participante con el 79% y, Toptec, que sería el segundo

Por la cual se objeta una integración

competidor, tendría el 16%. Esto significa que el segundo competidor pasaría de tener la mitad de la participación del mayor competidor a tener algo menos de la quinta parte de dicha participación.

### 2.3 Capacidad Excedente del competidor

La integración produciría una indebida restricción a la competencia porque la capacidad de producción con que cuentan los competidores sería insuficiente para impedir que las compañías integradas impongan sus precios en el mercado.

La tabla que se presenta a continuación muestra la capacidad instalada de las sociedades nacionales productoras de placas onduladas de fibrocemento.

**Tabla 11 Capacidad Instalada**

Competidor	Cap. Instalada	% Cap. Instalada mercado
Eternit	238,600	54.4%
Colombit	140,000	31.9%
Toptec	60,000	13.7%
Total	438,600	100.0%

Fuente: Información suministrada por las peticionarias  
Documento radicación 02004374-0, folio 25.

En caso de perfeccionarse la operación de integración proyectada, la capacidad instalada en cabeza de Eternit, representaría el 86% de la capacidad instalada nacional.

La tabla que se presenta a continuación muestra la capacidad ociosa de las sociedades nacionales productoras de placas onduladas de fibrocemento.

**Tabla 12 Capacidad Ociosa**

Competidor	Cap. Ociosa	% Cap. Ociosa mercado
Eternit	142,367	54.5%
Colombit	88,447	33.9%
Toptec	30,214	11.6%
Total	261,027	100.0%

Fuente: Información suministrada por las peticionarias  
Documento radicación 02004374-0, folios 34 y 35.

La capacidad ociosa de Eternit, en caso de perfeccionar la operación de integración proyectada, representará el 88% de la capacidad ociosa total de la industria.

Teniendo en cuenta que Toptec tiene una relación entre capacidad ociosa y capacidad instalada un poco superior a 50%<sup>25</sup> y que tiene una capacidad instalada de 60.000 t/año, solo alcanzaría a cubrir el 20% de las ventas conjuntas de Eternit y Colombit, lo que significa que no podría contrarrestar posibles prácticas que limiten la competencia adelantadas por la sociedad con mayor participación en el mercado.

### 3 No existe reacción por parte de los consumidores

<sup>25</sup> La misma relación para Eternit es de 60% y para Colombit 63%.

## Por la cual se objeta una integración

La integración produciría una indebida restricción a la competencia porque los consumidores no tendrían la capacidad de controlar las condiciones de precio impuestas por las compañías integradas.

Las pocas posibilidades de sustitución anotadas anteriormente, serían especialmente críticas en el segmento de vivienda de interés social pues los consumidores no contarían con alternativas de sustitución.

El sector más dinámico de la actividad constructora es la vivienda de interés social. La tabla a continuación muestra la distribución de las soluciones de vivienda distribuidas entre vivienda VIS y no VIS durante 1999 y 2000.

Tabla 13 Soluciones de Vivienda

Tipo de Vivienda	1999	2000
Total Vis	70%	71%
Total No Vis	30%	29%
<b>Total Vivienda</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Página web DNP: [http://www.dnp.gov.co/02\\_sec/vivienda/Vivien.htm](http://www.dnp.gov.co/02_sec/vivienda/Vivien.htm),  
fecha de consulta 25 de abril de 2002.

La tabla anterior muestra que el 70% de las soluciones de vivienda que se construyen en el país, se encuentran dirigidas al sector de vivienda de interés social. En consecuencia, la principal demanda para cubiertas se encuentra en dicho sector.

La vivienda de interés social se encuentra dirigida a satisfacer las necesidades de vivienda de la población colombiana que posee como ingreso familiar menos de cuatro salarios mínimos. El principal porcentaje de dicha población se encuentra en los estratos menores o iguales a 3.<sup>26</sup> En dicho tipo de vivienda, la cubierta que se utiliza en la mayoría de los casos es de fibrocemento.

Estas viviendas se caracterizan por construirse con materiales económicos pero con calidades aceptables.<sup>27</sup> En el caso de las cubiertas, las placas onduladas de fibrocemento son las tejas empleadas en este tipo de construcciones por poseer características de fácil instalación y economía, las cuales ya han sido referenciadas en este estudio.

Los constructores de vivienda y en general los consumidores de placas onduladas de fibrocemento, tendrían poder disuasivo, si pueden encontrar otro oferente, cambiarse a servicios sustitutos, si pueden prescindir del consumo del servicio o si consumen un volumen tal que la pérdida de su venta sería sensiblemente perjudicial para la empresa prestadora del servicio.<sup>28</sup> En caso de perfeccionarse la operación de integración proyectada, no se podrá dar ninguna de esas alternativas.

Los consumidores no contarían con otro oferente, pues como se vio en el número 2.2 de este considerando, la capacidad ociosa de Toptec alcanza a cubrir solo el 20% del mercado. En

<sup>26</sup> El Gobierno Nacional a través del INURBE ha otorgado entre enero de 1999 y marzo de 2001, 44.190 subsidios para la construcción y adquisición de vivienda nueva (incluyendo hogares víctimas de desastres naturales, atentados terroristas y desplazamiento forzado), los cuales se han focalizado en hogares pertenecientes a los tres primeros deciles de ingresos, presentándose la mayor concentración en el primer decil (62.4%).

<sup>27</sup> El INURBE determina los proyectos elegibles de VIS, los cuales deben cumplir con requisitos mínimos en materia técnica y de calidad de los productos.

<sup>28</sup> Bishop Simon and Walter Mike. Economic of E.C. Competition Law: Concepts, Application and Measurement. Sweet & Maxwell, London, 1999, pag. 57-58.

Por la cual se objeta una integración

consecuencia, los consumidores nacionales de placas onduladas de fibrocemento, no cuentan con otro oferente que pueda abastecer el mercado de manera suficiente.

De otro lado, según lo analizado en la sección 1.1.2 del considerando quinto, las cubiertas en fibrocemento no poseen sustitutos en el mercado colombiano. En consecuencia, la posición de mercado alcanzada por Eternit, en caso de perfeccionarse la operación proyectada, crearía una indebida restricción a la competencia, puesto que los consumidores, particularmente los constructores de vivienda de interés social, no utilizarían bienes sustitutos en el caso en que la sociedad integrada decida ejercer su poder de mercado y fije un aumento pequeño pero permanente en el precio.

Finalmente, el volumen de compra de los principales clientes de las sociedades que participan en la operación proyectada, representa un volumen tan pequeño de las ventas totales de Eternit y Colombit, que la pérdida de uno de ellos no sería sensiblemente perjudicial para la sociedad integrada.

En efecto, en la tabla a continuación, que muestra los principales clientes de las sociedades que participan en la operación proyectada, se puede observar que el volumen de compras del principal cliente de las sociedades, apenas represente el 1.4% del volumen total de ventas de Eternit y Colombit durante el año 2001. En consecuencia, el poder disuasivo de los consumidores, desde este punto de vista, es mínimo.

Tabla 14 Participación Ventas Clientes Eternit y Colombit

Clientes	Compras/ventas conjuntas peticionarias
Ferretería Colombia	1,36%
Coval Comercial S.A.	1,24%
Aldía S.A.	1,17%
Horzel Ltda.	1,10%
Otros 116	< 1%

Fuente: Información suministrada por las peticionarias, documento radiación 02004374-07 folios 71, 81,82, 102-105.

#### 4 Imposibilidad de entrada de nuevos competidores

Las restricciones a la competencia descritas, serán perdurablemente indebidas, ya que no hay posibilidades de que terceros intervengan en este mercado y controlen los desequilibrios descritos.

##### 4.1 El monto de la inversión requerida para construir una planta de similar tamaño hace poco probable el ingreso de un nuevo competidor.

La inversión requerida para implementar una planta de producción de similar tamaño al de las peticionaria, es elevada y permite prever que el ingreso de un nuevo competidor será poco probable. En el caso de Eternit sería de US\$ 4 millones (para una planta de similar tamaño a la de Eternit Atlántico, Pacífico o Colombia) y en el caso de Colombit de US\$ 4.7 millones. La inversión se encontraría distribuida en diferentes rubros, capital, promoción, publicidad, distribución, mantenimiento y Know How, en los porcentajes señalados en la tabla a continuación.

Tabla 15 Requerimientos de Inversión

Rubro	Porcentaje
Capital	70%

Por la cual se objeta una integración

Promoción	10%
Publicidad	5%
Mantenimiento	10%
Know How	5%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información suministrada por las peticionarias, documento radicación No. 02004374-7, folio 113.

#### 4.2 Costos hundidos elevados

La no existencia de costos hundidos es una condición necesaria, más no suficiente, para determinar si un mercado es contestable. Si la entrada a un mercado no genera costos hundidos para el entrante, todos los costos asociados al ingreso de una nueva firma serán completamente recuperables.<sup>29</sup> En cambio, la existencia de costos hundidos implica que la nueva firma no podrá salir del mercado sin incurrir en pérdidas significativas respecto de su inversión inicial. Si estas pérdidas son lo suficientemente grandes pueden disuadir a los potenciales competidores de ingresar al mercado.<sup>30</sup>

Los costos hundidos en la industria de las placas onduladas de fibrocemento son elevados. La inversión requerida para que un nuevo competidor instale una planta, de similar tamaño al de las plantas competidoras, oscila entre US\$4 y US\$4.7 millones. De otro lado, en la información suministrada por las peticionarias se señala que el tipo de activos requeridos en las plantas productoras de placas onduladas de fibrocemento son altamente especializados, debido a sus características técnicas, lo cual restringe significativamente la recuperación de la inversión.

Los costos hundidos representarían un porcentaje significativo de la inversión. El 30% de los requerimientos de capital, representados por la inversión en promoción, publicidad, mantenimiento y Know How, no son recuperables en mercados secundarios y, en consecuencia, son costos hundidos. Por su parte la inversión en bienes de capital debido a que "los activos requeridos para la producción de este tipo de productos son de difícil realización o venta debido a su alto grado de especialización y a sus características técnicas"<sup>31</sup> y, a que "...no existen mercados secundarios para ellos",<sup>32</sup> también deben ser considerados como costos hundidos.

En consecuencia, en el presente caso, no solamente el monto de la inversión restringe el ingreso de nuevos competidores al mercado, sino que existe un elevado riesgo de la inversión, puesto que las pérdidas en que incurriría un nuevo competidor, que no tuviese éxito en el mercado y que, por tanto, requiriera liquidar sus activos, serían elevados.

#### 4.3 No ingreso de nuevos competidores

En el mercado nacional durante los últimos 5 años no han ingresado nuevos competidores en la producción de placas onduladas de fibrocemento. Este resultado señala que el mercado no es

<sup>29</sup> Viscusi, Vernon y Harrington. Economics of Regulation and Antitrust. 3ª edición, MIT Press. Londres, Inglaterra. Pág. 160.

<sup>30</sup> "Si no existe un mercado para los activos (K) y por tanto tienen que ser vendidos por chatarra al precio R, los costos hundidos serán iguales a K - R." Ibidem. Si esta diferencia es lo suficientemente elevada, se restringe la entrada de un nuevo competidor.

<sup>31</sup> Documento con radicación número 02004374-07, folios 115, pregunta 7.13

<sup>32</sup> Documento con radicación número 02004374-07, 116, pregunta 7.14.

Por la cual se objeta una integración

dinámico y que, en consecuencia, los potenciales competidores prefieren destinar sus recursos a otras actividades.

#### 4.4 Exceso de capacidad instalada

El exceso de capacidad instalada presente en la industria nacional de fibrocemento se constituye en barrera de entrada para el ingreso de nuevos competidores. La eventual recuperación en el sector de la construcción y su consecuente efecto positivo sobre la demanda de placas onduladas de fibrocemento, no requerirá el ingreso de un nuevo competidor, puesto que la infraestructura instalada en el mercado nacional puede atender incrementos hasta del 50% en la demanda.

#### 4.5 Limitaciones en materia de comercio exterior

##### 4.5.1 Sobrecosto de transporte para las importaciones

Las importaciones de placas onduladas de fibrocemento ven reducida su competitividad, frente al producto nacional, debido a los sobrecostos en materias de fletes.

El costo de los fletes para las importaciones de productos de placas onduladas de asbesto cemento representa el 16% sobre el precio FOB de las mismas.<sup>33</sup>

A los costos de fletes de importación, deben adicionarse aquellos costos en que se incurre por la comercialización de las importaciones en el territorio nacional, principalmente el costo de fletes por vía terrestre.<sup>34</sup> Para comercializar las importaciones de placas onduladas de fibrocemento, en las diferentes ciudades capitales del país, los importadores incurrirían en costos de transporte, que en promedio incrementarían el valor del producto en 11%.

En consecuencia, los fletes, tanto de importación como de transporte nacional, disminuirían la competitividad de las placas onduladas de fibrocemento importadas, desde el punto del vista del precio, en 27%.

La tabla que se muestra a continuación señala los costos de fletes por tonelada con base en los cuales se efectuó el cálculo de la variación en el precio de las importaciones.<sup>35</sup>

Tabla 16 Precio por tonelada transportada

Ruta	Flete (\$/t)	% de incremento en el precio de las impos. <sup>36</sup>
Buenaventura-Cali	29,702	5%
Buenaventura-Bogotá	66,155	10%
Buenaventura-Medellin	60,755	9%

<sup>33</sup> Información suministrada por las peticionarias, documento con radicación No. 02004374-7, folio 75, pregunta 4.9.

<sup>34</sup> Según las peticionarias, entre los factores que limitan el alcance de la comercialización, se encuentran los fletes. Documento con radicación No. 02004374-7, folio 72, pregunta 4.2.

<sup>35</sup> Se asume que el precio promedio de las importaciones es igual al precio promedio de los productos comercializados por Colombit y Eternit, \$641.546/t. Sin embargo, se prevé que el precio por tonelada de las importaciones sería menor y en consecuencia el efecto de los fletes sobre el precio final sería mayor.

<sup>36</sup> El precio promedio con base en el cual se efectuaron los cálculos es \$641.546/t.

## Por la cual se objeta una integración

Buenaventura-Bucaramanga	81,681	13%
Barranquilla-Cali	98,320	15%
Barranquilla-Bogotá	89,309	14%
Barranquilla-Medellín	73,636	11%
Barranquilla-Bucaramanga	66,155	10%
Cúcuta-Cali	83,193	13%
Cúcuta-Bogotá	61,877	10%
Cúcuta-Medellín	77,926	12%
Cúcuta-Bucaramanga	31,628	5%
Ipiiales-Bogotá	87,731	14%
Ipiiales-Cali	51,978	8%
Ipiiales-Medellín	135,481	21%
<b>Promedio</b>		<b>11.3%</b>

Fuente: Portafolio, cálculos SIC.

## 4.5.2 Balanza comercial superavitaria

El saldo de la balanza comercial indica que las importaciones de placas onduladas de fibrocemento, no son tan competitivas en relación con el producto nacional. La balanza comercial colombiana en fibrocemento es superavitaria, registrando un saldo a favor cercano a 23.000 t en el año 2001. El volumen total de toneladas intercambiadas entre Colombia y el Exterior durante el año 2001, asciende a 32.786 t, de las cuales las importaciones representan el 15%.

## 4.5.3 Bajo nivel de importaciones de placas onduladas de fibrocemento

Las cifras de comercio exterior muestran que las importaciones de placas onduladas de fibrocemento no han penetrado significativamente el mercado nacional. Las importaciones de placas onduladas de fibrocemento escasamente representan el 5% de la demanda nacional. Además, el ingreso de las placas onduladas ecuatorianas se limita a la zona sur colombiana, debido a que los sobrecostos de los fletes limitan su competitividad en otras regiones del país.

4.6 Dinámica del negocio

El mercado conformado por los productos fabricados por las sociedades involucradas está determinado por el comportamiento del sector de la construcción, especialmente la construcción de VIS, la cual es promovida por planes gubernamentales. El sector, por diversas razones presentó un fenómeno de "burbuja especulativa" en el cual los precios se incrementan de manera excesiva, en relación con los fundamentales que determinan el comportamiento del sector.<sup>37</sup> Por lo anterior el sector desde 1995 evidencia un exceso de oferta, dada la caída constante de los precios de las viviendas, posterior a la desaparición de la burbuja. Según la tendencia de la economía colombiana, se espera una lenta recuperación del ritmo de crecimiento del sector,<sup>38</sup> sin embargo, es poco probable que se alcancen los niveles de comienzos de la década de los noventa, debido a que los precios del sector se normalizaron después del boom.

Si se considera la entrada de un nuevo competidor, éste se encontraría con un mercado en el que solo podría conseguir una pequeña participación y dado que la demanda de sus productos se determina por la demanda de vivienda, en un contexto de exceso de oferta y escasez de

<sup>37</sup> [www.anif.org](http://www.anif.org), fecha de consulta abril 18 de 2002.

<sup>38</sup> Observatorio Dane, semana 1 al 7 de abril.

Por la cual se objeta una integración

financiamiento, puede decirse que enfrentaría un mercado sin crecimiento por lo menos en el corto plazo.

En consecuencia y según conceptos de gerencia estratégica, este mercado pondría considerarse como un negocio "hueso",<sup>39</sup> definido como aquel que presenta un mercado con bajas participaciones y sin crecimiento.<sup>40</sup>

## SÉPTIMO. CLÁUSULA DE EFICIENCIA

Los peticionarios no han probado el cumplimiento de los supuestos contenidos en el párrafo del artículo 51 del decreto 2153 de 1992.

### 1 Eficiencias señaladas por las peticionarias

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

Tabla 17 Eficiencias señaladas por las peticionarias

PROCESO	BENEFICIO TOTAL \$MM/AÑO	% TOTAL DE EFICIENCIAS	% VENTAS
Especialización y optimización de las diferentes líneas de producción y la reducción de costos de compra de materias primas	6634	65.92%	5.26%
Fletes Nacionales por adecuación logística comercial	690	6.86%	0.55%
Incremento en los volúmenes de placas planas	1064	10.57%	0.84%
Incremento en los volúmenes de tubería de PVC	260	2.58%	0.21%
Incremento en los volúmenes de tubería de fibrocemento	270	2.68%	0.21%
Gastos Administrativos y Comerciales	1145	11.38%	0.91%
<b>Total Sinergias</b>	<b>10063</b>	<b>100%</b>	<b>7.97%</b>

Fuente: Información suministrada por las peticionarias, documento radicación No. 02004374-0, folio 37.

Las sinergias totales generadas por la operación son de \$ 10.063 millones por año. Las sinergias reportadas por concepto de especialización y optimización de las diferentes líneas de producción, conjuntamente con el ahorro generado por la reducción de costos de compra de materia prima representan cerca del 70% del total de las sinergias. Por su parte el ahorro generado por sinergias en materia de distribución es de \$690 millones. Los ahorros alcanzados por incrementos en el volumen de compras representan aproximadamente el 15% del total de sinergias. Por último, las sinergias en gastos administrativos y comerciales representan el 12% de las sinergias totales.

### 2 Cláusula de eficiencia

Habiéndose establecido que se encuentran los supuestos para que este Superintendente deba objetar la operación de integración solicitada, debemos tener en cuenta que atendiendo la redacción del artículo 51 del decreto 2153 de 1992, no se podrán objetar Integraciones "...cuando los interesados demuestren que puede haber mejoras significativas en eficiencia, de manera que resulte en ahorro de costos que no puedan alcanzarse por otros medios y que se garantice que no resultará en una reducción de la oferta en el mercado."

<sup>39</sup>David, Fred R. La Gerencia Estratégica, novena reimpresión, Legis 1994, págs. 202 a 203.

<sup>40</sup> El volumen de la industria de fibrocemento pasó de 336.000 t en 1995 a 156.000 t en 2001.

Por la cual se objeta una integración

Para que esta cláusula o excepción pueda ser aplicada, es necesario que se dé estricto cumplimiento a todas y cada una de las siguientes condiciones:

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

Las peticionarias no prueban que la operación de integración proyectada sea el único medio para alcanzar las eficiencias señaladas en el número anterior, puesto que se limitan a enunciar una lista de beneficios sin argumentar las razones por las cuales se considera que el perfeccionamiento de la operación sea el único medio posible para alcanzarlas.

#### 2.1 Eficiencias no alcanzables por otros medios

Para ninguna de las eficiencias se explicó por qué no es posible que dichos ahorros fueran alcanzables por otros medios. Con la información allegada solo podría reconocerse que en tal condición solo se encontrarían las correspondientes a ahorros en fletes.

#### 2.2 Eficiencias no probadas

Para ninguna de las eficiencias indicadas por los peticionarios se justifica y explica la cuantía que se obtendría por los ahorros generados.

Bajo esta categoría se ubican las eficiencias relacionadas con Gastos Administrativos y Comerciales porque las partes no indican la forma como se alcanzarían.

La reducción de costos de materia prima corresponde a un mayor poder de mercado y en consecuencia no puede considerarse como una mayor eficiencia.

De otro lado, las sinergias obtenidas por incremento en el volumen de ventas de placas de fibrocemento y de tubería PVC, son el resultado de mayores ingresos producidos por aumentos en los volúmenes comercializados y vendidos por las sociedades peticionarias y en consecuencia, estos beneficios generados por la operación no pueden ser considerados como eficiencias que generen ahorros en costos.

Adicionalmente, las sociedades que participan en la operación proyectada, durante todos los memoriales allegados a esta superintendencia sostienen que los productos en PVC no son objeto de concentración.

Por otra parte, no se justifica el porcentaje de eficiencias que se logran mediante la especialización y optimización de las líneas de producción. La precisión sobre este punto resulta de primordial importancia puesto que un porcentaje significativo de las líneas se encuentra ociosa y, adicionalmente, la especialización en las líneas de producción puede generar sobrecostos en transporte que disminuirían el monto de los ahorros en costos.

#### 2.3 Cuadro resumen

La tabla que se muestra a continuación contiene un resumen de la clasificación de las eficiencias señaladas por las peticionarias, conforme a lo dispuesto en los números 2.1 y 2.2 del presente considerando.

Por la cual se objeta una integración

Tabla 18 Clasificación eficiencias

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
Especialización y optimización de las diferentes líneas de producción y la reducción de costos de compra de materias primas	6634	6,634(*)	6,634	6,634	6,634	
Fletes Nacionales por adecuación logística comercial	690			690	-	690
Incremento en los volúmenes de placas planas	1064		1,064	1,064	1,064	
Incremento en los volúmenes de tubería de PVC	260		260	260	260	
Incremento en los volúmenes de tubería de fibrocemento	270		270	270	270	
Gastos Administrativos y Comerciales	1145		1,145	1,145	1,145	
<b>Total Sinergias</b>	<b>10063</b>		<b>1,145</b>	<b>8,228</b>	<b>9,373</b>	<b>690</b>

Fuente: SIC. (\*) la correspondiente a ahorros por costos de materia prima.

### 3 Mejoras no significativas

En ninguno de los ítems señalados por los peticionarios se ha probado las condiciones requeridas por la norma. Sin embargo, aún si se admitieran el ahorro en fletes como una eficiencia que cumple los supuestos de la norma, dichos ahorros no podrían considerarse significativos.

Tabla 19 Sinergias que cumplen los supuestos de la cláusula de eficiencia

PROCESO	BENEFICIO TOTAL \$MM/AÑO	Ahorros en costos por mayores eficiencias no alcanzables por otros medios	% TOTAL DE EFICIENCIAS	% VENTAS
Fletes Nacionales por adecuación logística comercial	690	690	6.9%	0.5%

Fuente: Sic

Bajo el supuesto señalado, solo el 7% de las sinergias señaladas por las partes involucradas en la operación proyectada podrían ser consideradas como ahorros en costos producidos por mayores eficiencias que no pueden ser alcanzadas por otros medios. Sin embargo el monto de las sinergias resulta ser no significativo frente al tamaño del negocio, puesto que solo representan el 0.5% de las ventas anuales conjuntas de las sociedades peticionarias. En consecuencia, este Despacho concluye que en la operación de integración proyectada no se presentan las condiciones necesarias para aplicar la cláusula excepcional de eficiencia.

**RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** Objetar la operación que constituye el objeto de análisis de esta resolución.

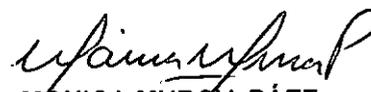
Por la cual se objeta una integración

**ARTÍCULO SEGUNDO:** Notifíquese personalmente el contenido de la presente resolución al doctor Darío Cárdenas, apoderado de la sociedad Mexalit S.A. o a quien haga sus veces, y al doctor Alberto Llano Uribe, apoderado de la sociedad Nefibouw B.V. o a quien haga sus veces, entregándoles copia de la misma y advirtiéndoles que contra ella procede el recurso de reposición interpuesto ante la Superintendente de Industria y Comercio en el acto de notificación o dentro de los 5 días siguientes.

**NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE**

Dada en Bogotá, D.C. a los **06** MAYO 2002

La Superintendente de Industria y Comercio

  
**MONICA MURCIA PÁEZ**

Notificación:

Señor:

**DARÍO CÁRDENAS**

c.c. 17.066.629

Carrera 7 No. 71-52 torre B Piso 9.

Bogotá, D.C.

Señor:

**ALBERTO LLANO URIBE**

c.c. 10.236.643 de Manizales

Parque Industrial Juanchito – kilómetro 14 Maltería

Manizales, Caldas.

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
EL SECRETARIO GENERAL AD-HOC  
CERTIFICA

Que fue remitido despacho comisorio No. 2292  
Dirigido a la alcaldia municipal de Planizales

El día 10 MAY 2002

Con el fin de notificar el contenido de la presente  
Resolución conforme a lo dispuesto en el código  
contencioso administrativo.

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
SECRETARIA GENERAL

El 10 MAYO 2002 notifique personalmente el contenido

De la presente providencia a Pedro Cordova *Asesor*

Identificado con la C.C. No. 17066.628

Entregándole copia de la misma e informándole que

Procede el recurso de reposición ante el \_\_\_\_\_

Dentro de los (5) días hábiles siguientes a la presente

Notificación

