



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

RESOLUCIÓN NÚMERO 04861 DE 2004
(27 FEB. 2004)

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO

en ejercicio de sus facultades legales, y

CONSIDERANDO

PRIMERO. Que dando cumplimiento al deber consagrado en el artículo 4° de la Ley 155 de 1959, mediante escrito radicado bajo número 03022356 del 17 de marzo de 2003, las sociedades AMANCO HOLDING INC. (controlante de la sociedad PAVCO S.A.) y AMERO A.G. (controlante de la sociedad RALCO S.A.), informaron una operación de integración empresarial, por medio de la cual la primera adquiriría la totalidad de las acciones de la segunda en el exterior, trayendo como consecuencia que las sociedades PAVCO S.A. y RALCO S.A. quedarán bajo el control conjunto de AMANCO HOLDING INC.

SEGUNDO. Que en el término establecido para emitir pronunciamiento respecto al trámite de integración referido, el Superintendente Delegado para la Promoción de la Competencia, tras encontrar elementos respecto a una proceder conjunto, decidió abrir investigación a través de la resolución número 22335 del 08 de agosto de 2003, para determinar si las empresas PAVCO S.A. y RALCO S.A. habrían actuado en contravención de lo dispuesto en el artículo 1° de la Ley 155 de 1959 y del numeral 1° del artículo 47 del Decreto 2153 de 1992.

TERCERO. Que atendiendo a que de llegarse a establecer la situación descrita en el párrafo precedente, habría lugar a la objeción de la operación analizada en los términos del artículo 5° del Decreto 1302 de 1964,¹ el Superintendente de Industria y Comercio, a través de la resolución número 22338 del 08 de agosto de 2003, decidió suspender el trámite de integración adelantado y no pronunciarse respecto del mismo, hasta tanto no estuviera en firme la decisión que ponga fin a la investigación abierta mediante resolución 22335 de 2003.

CUARTO. Que como consecuencia del ofrecimiento de garantías presentado, el Superintendente de Industria y Comercio, mediante resolución 3927 del 26 de febrero de 2004, decidió clausurar la investigación abierta en contra de las empresas PAVCO S.A., RALCO S.A., y sus respectivos representantes legales, por la presunta realización de un acuerdo de precios.

QUINTO. Que habiéndose reanudado el término previsto por el parágrafo 3° del artículo 4° de la Ley 155 de 1959, como consecuencia de la situación descrita en el párrafo anterior, procede este Despacho a pronunciarse respecto a la operación de integración informada, en los siguientes términos:

¹ Conforme a lo establecido en dicha norma, "[s]e presume que una concentración jurídico-económica tiende a producir indebida restricción de la libre competencia cuando ha sido precedida de convenios ligados entre las empresas con el fin de unificar e imponer los precios a los productores de materias primas o a los consumidores, o para distribuirse entre si los mercados, o para limitar la producción, distribución o prestación del servicio".

5.1 Empresas intervinientes en la operación

5.1.1 AMANCO HOLDING INC. (En adelante AMANCO)

Esta sociedad constituida en 1996 en las Islas Vírgenes Británicas, actualmente se encuentra establecida en Panamá. AMANCO es un grupo líder en Latinoamérica en la producción y mercadeo de soluciones para la conducción y control de fluidos (Tubosistemas) y sistemas de construcción livianos (Construsistemas).

El grupo AMANCO tiene presencia en 13 países de América Latina con plantas de producción y una oficina comercial en República Dominicana; además cuenta con distribución de sus productos en ocho países de la región². Las ventas netas de AMANCO en el año 2001 ascendieron a US\$ 520 millones. Cabe agregar que ejerce el control de PAVCO S.A. en Colombia.

5.1.1.1 PAVCO S.A. (en adelante PAVCO)

Es una sociedad colombiana constituida mediante escritura pública No. 6031 del 2 de noviembre de 1962, otorgada en la notaría 4ª de Bogotá. Tiene domicilio en la ciudad de Bogotá. Su objeto social principal esta relacionado con la fabricación, producción y comercialización de artículos, productos y materiales para construcción, y productos relacionados con el ramo de la construcción y similares.

En abril de 2002, PAVCO registró ante la Cámara de Comercio de Bogotá, la situación de control que ejerce el Grupo AMANCO, a través de las sociedades

, como puede apreciarse en la siguiente tabla:

Tabla 1. Composición accionaria PAVCO S.A.

Accionista	Nacionalidad	Porcentaje de participación (%)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
TOTAL		100,00

Fuente: documento de radicación 03022356-0, folio 8

² Actualmente, el Grupo Amanco participa en el mercado de tubosistemas en los siguientes países: Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. Fuente: www.amanco.com

A su vez, PAVCO S.A. ejerce control sobre otras dos sociedades colombianas³, como puede apreciarse en la siguiente tabla:

Tabla 2. Sociedades subordinadas PAVCO S.A.

Sociedad	Participación PAVCO S.A.	Domicilio	Objeto social
PAVCO DE OCCIDENTE LTDA.	99%	Caloto, Cauca	Fabricación, producción y comercialización de artículos, productos y materiales para la industria de la construcción
PVM S.A.	64,9%	Medellín	Compra, venta, comercialización y distribución de bienes muebles

En vista de la participación mayoritaria de PAVCO S.A. en la sociedad PAVCO DE OCCIDENTE LTDA., este Despacho considera que dichas sociedades actúan bajo unidad de criterio y dirección y, por lo tanto, participan en el mercado como si fueran un sólo agente económico. En consecuencia, cuando se haga referencia a "PAVCO", debe entenderse como incluida en la afirmación la empresa PAVCO DE OCCIDENTE LTDA., a no ser que se indique lo contrario.

Tabla 3. Información financiera PAVCO a dic/2002

Rubro	Pesos colombianos (\$)
Activos	271.534.736.624
Pasivos	36.734.601.778
Ventas totales	168.810.456.137
Utilidad (pérdida) total	23.308.166.688

Fuente: Sociedades intervinientes

5.1.2 AMERO A.G. (En adelante AMERO)

Es una sociedad incorporada en Suiza, la cual ejerce control sobre la sociedad colombiana RALCO S.A. de la siguiente manera:

Tabla 4. Composición accionaria RALCO S.A.

Accionista	Nacionalidad	Porcentaje de participación (%)
(...)	(...)	(...)
(...)	(...)	(...)
(...)		(...)
(...)		(...)
(...)		(...)
TOTAL		100,00

Fuente: documento de radicación 03022356-0, folio 8

5.1.2.1 RALCO S.A. (en adelante RALCO)

Es una sociedad colombiana, constituida mediante escritura pública No. 965 del 28 de abril de 1992, otorgada en la notaría 3ª de Barranquilla. Tiene domicilio en la ciudad de Barranquilla y su objeto social principal está relacionado con la fabricación, producción,

³ Según documento inscrito el 26 de febrero de 1997 ante la Cámara de Comercio de Bogotá.

procesamiento, elaboración y comercialización de productos y materiales de la industria del plástico.

El 29 de diciembre de 1999, se inscribe en la Cámara de Comercio de Barranquilla, la situación de control de AMERO sobre la sociedad RALCO, bajo el número 84800 del libro respectivo.

Tabla 5. Información financiera RALCO a dic/2002

Rubro	Pesos colombianos (\$)
Activos	47.614.648.361
Pasivos	7.478.939.071
Ventas totales	45.746.495.559
Utilidad (pérdida) total	206.950.191

Fuente: Sociedades Intervinientes

5.2 Descripción de la operación proyectada

La operación de integración empresarial se realizará en el exterior entre AMANCO HOLDING INC. (controlante de PAVCO S.A.) y AMERO A.G. (controlante de RALCO S.A.), la cual consistirá en la adquisición por parte del primero, de la totalidad de las acciones del segundo. En consecuencia, AMANCO HOLDING INC. tomará el control sobre AMERO A.G., lo cual, en caso de realizarse, generará la integración empresarial de PAVCO S.A. y RALCO S.A. en Colombia.

5.3 Solicitud de información

La Superintendencia de Industria y Comercio solicitó información a los competidores y proveedores nacionales⁴. Dentro del plazo estipulado, se obtuvo respuesta del 90% de las sociedades requeridas⁵.

5.4 Delimitación del mercado relevante

Las intervinientes desarrollan diferentes actividades, todas ellas relacionadas con el sector de la construcción. PAVCO participa en los mercados de Tubosistemas, Geosistemas y Pisos de Vinilo. RALCO, por su parte, compite en el mercado de los Tubosistemas⁶. En consecuencia, se considera que la operación de integración empresarial propuesta afecta solamente el mercado de Tubosistemas, en razón a que es en este mercado específico en donde participan de manera simultánea las compañías.

⁴ PVC GERFOR S.A. (03022356-3), TUBOTEC S.A. (03022356-4), CELPLAST LTDA. (03022356-5), PTC PLASTICOS LTDA. (03022356-6), TUVINIL DE COLOMBIA S.A. (03022356-7), CORPACERO (03022356-15), FERRASA S.A. (03022356-16), BUNDY COLOMBIA S.A. (03022356-17), DICOL LTDA. (03022356-18) y PETCO (03022356-19).

⁵ PVC GERFOR S.A. (03022356-10001), CELPLAST LTDA. (03022356-10), PTC PLASTICOS LTDA. (03022356-6), TUVINIL DE COLOMBIA S.A. (03022356-13), CORPACERO (03022356-22), FERRASA S.A. (03022356-24), BUNDY COLOMBIA S.A. (03022356-21), DICOL LTDA. (03022356-20) y PETCO (03022356-25).

⁶ Se entienden por tubosistemas, todos aquellos sistemas de tuberías y accesorios utilizados para la conducción y control de fluidos, gases y cables, segmentado en las actividades de Construcción, Infraestructura, Telecomunicaciones y tendidos de sistemas eléctricos y Agricultura.

Es importante señalar que los tubosistemas en PVC disponen de una amplia aceptación, en razón a sus numerosas propiedades y ventajas respecto a los producidos en otros materiales. De acuerdo con información suministrada por las intervinientes, la preferencia de los tubosistemas en PVC respecto de los tubosistemas en otros materiales, se debe a criterios como economía, facilidad para instalar, buena calidad, resistencia y durabilidad⁷. Esta preferencia por los tubosistemas en PVC se ve reflejada en su participación dentro de las ventas totales de tubosistemas en el territorio nacional, en donde cerca del 68% corresponden a tubosistemas en este material, mientras que sólo 10% a tubosistemas en cemento; 9% a tubosistemas en polietileno; 2% a tubosistemas en hierro y 11% a tubosistemas en otros materiales⁸. Según las ventas por tipo de segmento, Construcción representa el 47%, Infraestructura el 38%, Agrícola el 6% y Otros el 9%. Lo anterior, puede corroborarse en los siguientes gráficos:

Gráfico 1. Participación por tipo de material en el mercado de tubosistemas

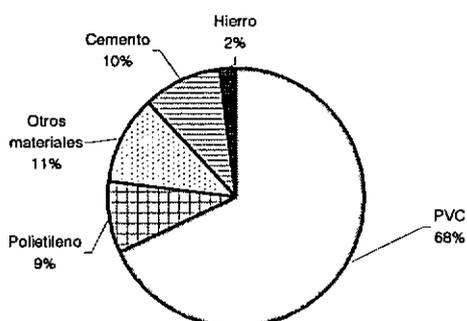
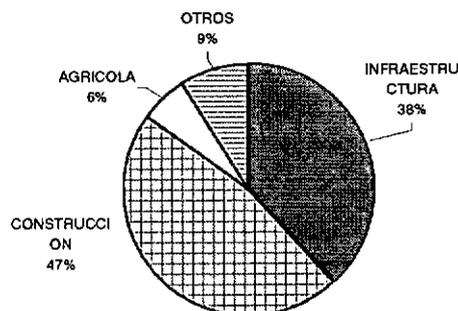


Gráfico 2. Participación por segmento en el mercado de tubosistemas



Fuente: Cálculos SIC a partir de información aportada por las intervinientes. Documento radicación 03022356-1, folio 12.

5.4.1 Mercado relevante

El punto de partida para la definición del mercado relevante, lo constituye aquellos bienes manufacturados y/o distribuidos simultáneamente por las intervinientes, en donde existe competencia entre las partes antes de efectuarse la operación. De acuerdo con ello, se encuentra que para el caso que nos ocupa, PAVCO y RALCO participan en el mercado de tubosistemas en PVC y en el mercado de tubosistemas en polietileno⁹.

El criterio seguido por las intervinientes para definir los sustitutos de sus productos, parte de considerar como tales, a todos los tubosistemas fabricados en diferentes materiales que tienen presencia en el mercado. De acuerdo con ello, además de los tubosistemas en PVC, harían parte del mercado los tubosistemas que se fabrican en polipropileno, cemento, cobre, hierro dúctil, acero galvanizado, asbesto cemento, fibra de vidrio, acero recubierto de concreto y gres.

⁷ Fuente: Estudio CINDAMER: Estudio Participación de Tuberías, documento de radicación 03022356-14, folios 235 a 340 y 03022356-23, folios 2 a 323.

⁸ Documento radicación 03022356-1, folio 12.

⁹ Se refiere a los materiales en los cuales se fabrican los tubosistemas. En los tubosistemas de PVC se incluyen los tubosistemas de CPVC, ya que implican un proceso de producción similar al de PVC. En particular, PVC corresponde a policloruro de vinilo y CPVC a policloruro de vinilo clorado.

No obstante, aunque este Despacho no desconoce la concurrencia de tuberías y accesorios fabricados en diferentes materiales al mercado de tubosistemas, es necesario aclarar que la sola participación de ellos en el mismo, no es prueba suficiente para considerarlos como sustitutos económicos, toda vez que resulta indispensable para determinar e identificar una condición de sustituibilidad, que los bienes gocen de una condición de intercambiabilidad en cuanto a sus características, uso y precio¹⁰ de forma simultánea y no excluyente; en esa medida, dichos elementos al evaluarse de manera individual, son necesarios más no suficientes para atribuir a un producto la condición de sustituibilidad frente a otro.

De acuerdo con lo anterior, se considera que para definir los posibles sustitutos de los productos fabricados por las intervinientes, se debe comparar en su uso, características y precio con los restantes tubosistemas que concurren en el mercado. Así, podrán ser considerados como sustitutos económicos y formarán parte del mercado relevante, los productos que cumplan de manera simultánea las condiciones anteriormente señaladas.

Atendiendo los criterios mencionados para la definición del mercado de producto, se realiza a continuación el análisis de sustituibilidad respecto de los tubosistemas en PVC¹¹, en cada uno de los segmentos en los que se encuentra dividido el mercado de tubosistemas, a saber: (i) Construcción, (ii) Infraestructura, (iii) Telecomunicaciones; y, (iv) Agricultura.

5.4.1.1 Construcción

Este segmento comprende la fabricación y comercialización de tubosistemas para el establecimiento de las redes de presión de agua fría y caliente, redes sanitarias, eléctricas y de comunicaciones, así como para los sistemas de canales y bajantes en vivienda y otras edificaciones para fines comerciales o industriales. Cabe señalar que las involucradas participan en los diferentes sub-segmentos, tanto en la fabricación, como en la comercialización de tubosistemas en PVC y CPVC. La tabla que se presenta a continuación, muestra los productos ofrecidos por las intervinientes en este segmento:

¹⁰ Ver: CONRATH Craig, "Guía práctica para la ejecución de ley antimonopolio para una economía en transición", págs. 89-93. Este autor señala que para definir el mercado del producto se debe responder a las siguientes preguntas "¿Qué es lógicamente un sustituto?, ¿Cuál tiene características similares?, ¿Qué se usa ahora como un sustituto para algunas circunstancias?, ¿Qué es técnicamente posible sustituir?, ¿Qué ha usado la gente en el pasado?, ¿Qué usan las personas en otras regiones o en otros países?, ¿Qué hace la gente en otras industrias o situaciones?, ¿Cuánto más cuestan todas esas alternativas?".

¹¹ PAVCO fabrica tubería en polietileno dirigido a los segmentos de Infraestructura (gas y acueducto), Telecomunicaciones y Agrícola; por su parte, RALCO solamente lo hace para el segmento de Infraestructura (acueducto); por ende, es en el sub-segmento de Acueducto en donde las intervinientes compiten en tubosistemas en polietileno. La información suministrada por las intervinientes respecto a los tubosistemas en polietileno, impiden a este Despacho efectuar un análisis detallado en materia de sustituibilidad en términos de características, uso y precio, y por lo tanto, determinar la cuota de participación de las intervinientes en este sub-segmento en particular. A pesar de este inconveniente, y considerando que los tubosistemas en polietileno son un mercado pequeño que representa aproximadamente el 9% de las ventas totales de tubosistemas en Colombia, este Despacho prevé que la operación propuesta no tendrá mayor incidencia en términos de competencia en este mercado, en razón a que las partes solo concurren en un sub-segmento en particular y su participación es baja dentro del total de ventas de las intervinientes (2,5% para PAVCO y 6,3% para RALCO). Fuente: Documento de radicación 03022356-1, folio 12 y 03022356-23.

Tabla 6. Productos de las intervinientes en el segmento de Construcción

Sub-segmento	PAVCO	RALCO
Agua potable	Presión PAVCO (1/2" a 6")*	Presión RALCO (1/2" a 4")*
Agua caliente	Presión CPVC o agua caliente PAVCO (1/2" a 1")*	Presión CPVC o agua caliente RALCO (1/2 a 3/4")*
Drenaje sanitario	Sanitaria PAVCO (1 1/2" a 6")*	Sanitaria RALCO (1 1/2" a 6")*
	Sanitaria NOVATEC® (2" a 6")	Sanitaria DURATEC® (4" a 6")
		Tubería Amarilla Sanitaria LINEA AZUL® (1 1/2" a 4")
Drenaje pluvial	Ventilación PAVCO (1" a 4")	Ventilación RALCO (1 1/2" a 4")
		Tubería naranja ventilación LINEA AZUL® (2" a 4")
Conducción eléctrica	Conduit PAVCO(1/2" a 2")*	Conduit RALCO (1/2" a 4")*
	Conduflex (1/2" a 3/4")	Conduit pared (LINEA AZUL® 1/2" a 1")*
	Accesorios	Accesorios

Fuente: Documento radicación 03022356-0, folios 15 y 16, 87-125 (*) Nombres genéricos

Como se puede observar, RALCO participa en el segmento analizado, ofreciendo productos en diámetros idénticos a los de PAVCO. De igual forma, las intervinientes compiten directamente en la fabricación de accesorios para este segmento¹², así como de otros elementos necesarios para la instalación y mantenimiento de los tubosistemas¹³.

De acuerdo con lo expresado por las intervinientes, se pueden considerar como sustitutos de los tubosistemas en PVC y CPVC en el segmento de Construcción, aquellos productos elaborados en otros materiales que participan del mismo segmento tales como polipropileno, cobre, polietileno y acero galvanizado. Sin embargo, este Despacho discrepa de la anterior afirmación, en razón a que los tubosistemas fabricados en otro material que participan en este segmento, incumplen al menos uno de los supuestos de sustituibilidad¹⁴, como se expone a continuación¹⁵:

¹² Los accesorios que se utilizan para resistencia a la presión y uso sanitario en la actividad de la construcción, se conocen técnicamente en el mercado como: universales, uniones, tees, yees, adaptadores (macho y hembra), válvulas, tapones, bujes, sifones, abrazaderas y juntas de expansión. Para la instalación de redes eléctricas se conocen como: curvas, adaptadores, cajas y uniones. En los sistemas de canales y bajantes, los accesorios que se utilizan son: tapas (internas y externas), uniones, soportes, uniones (de esquina interior y exterior), codos y adaptadores.

¹³ Entre los productos comercializados por las intervinientes que son parte complementaria para la instalación y mantenimiento de tubosistemas se encuentran: Soldamax PVC, Soldamax CPVC, Limpiamax, Válvulas y Registros por parte de PAVCO; y Soldadura PVC, Soldadura CPVC, Limpiador, Válvulas y Registros por parte de RALCO.

¹⁴ En cuanto a la sustituibilidad de un producto desde el punto de vista del precio, se parte de suponer una variación pequeña, significativa y permanente en el precio de los productos de las intervinientes, variación que se estima entre un 5% a 10%; una diferencia superior a 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; en otras palabras, 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)?" Si la respuesta es "ninguno- la mayoría de los consumidores pagarían un precio más alto", entonces, el mercado estaría correctamente definido. Pero si existen otros productos a los cuales un gran número de clientes cambiaría,

- Tubosistemas en polipropileno: En cuanto al uso, los tubosistemas en polipropileno son empleados primordialmente para riego, un uso de los tubosistemas que no tiene cabida en este segmento. En cuanto a sustituibilidad en términos de precio, los productos en polipropileno superan el precio de los tubosistemas ofrecidos por PAVCO y RALCO en un porcentaje cercano al 18% y 23%, respectivamente, por lo que no pueden considerarse como parte del mismo mercado producto en el que participan las intervinientes¹⁶.
- Tubosistemas en cobre: Los tubosistemas en cobre son utilizados primordialmente para conducir gas y en algunos casos agua caliente, mientras que a los tubosistemas en PVC no pueden utilizarse para la conducción de gas. Adicionalmente la tubería en cobre es más duradera y resistente, pero debido a su alto costo los constructores utilizan ésta tubería para estratos altos¹⁷. En cuanto a sustituibilidad desde el punto de vista del precio, se tiene que el precio promedio de venta del tubo de cobre de 1/2" para el año 2002 fue de \$3,500/metro, mientras que la misma dimensión para el caso de PAVCO y RALCO en presión estuvo entre \$769 y \$737 respectivamente; por ende, los tubosistemas en cobre no pueden considerarse parte del mismo mercado de tubosistemas en PVC, en razón a que las diferencias de precios son del orden del 355% y 375%, respectivamente.
- Tubosistemas en hierro/acero galvanizado: Dentro de los usos dados por los consumidores a este tipo de tubosistemas, se encuentra la conducción de gas y agua; en este último aspecto cumpliría el supuesto de sustituibilidad respecto del mismo uso. Sin embargo, existe una diferencia importante en precio, ya que los tubos galvanizados son aproximadamente un 60% más costosos que la tubería en PVC¹⁸. Por ende, los tubosistemas en acero o hierro galvanizado no cumplen con la condición de sustituibilidad en precio y por tanto no pueden considerarse como parte del mismo mercado del que forman parte los tubosistemas en PVC y CPVC.
- Tubosistemas en polietileno: De acuerdo con la información aportada, este tipo de tubosistemas no es utilizado en el segmento de Construcción, por lo que no pueden considerarse como sustitutos de los tubosistemas en PVC en este segmento¹⁹.

entonces esos bienes estarían incluidos en el mercado relevante, porque serían sustitutos cercanos." Fuente: CONRATH Craig, "Guía práctica para la ejecución de ley antimonopolio para una economía en transición", págs. 89-93. Ver también: Commission notice on the definition of the relevant market for the purposes of community competition law. Fuente: http://www.europa.eu.int/comm/competition/antitrust/relevma_en.html; 1992 Horizontal Merger Guidelines United States, with april 8, 1997, Revisions to Section 4 on Efficiencies, page 7; Merger References in United Kingdom: Competition Commission Guidelines, Marzo 2003, págs. 12-13.

¹⁵ Fuentes: Estudio Evaluatorio de la participación en el mercado de tubosistemas (CINDAMER) radicado con el número 03022356-14, anexos 1 y 8, y 03022356-23; respuestas enviadas por fabricantes de tubosistemas en los diferentes materiales según consta en los documentos de radicación: 03022356-21 y 03022356-22

¹⁶ Documento de radicación 03022356-14, folios 121 y 133 y 03022356-20, folio 2; tubería presión 1/2"

¹⁷ Documento 03022356-21, folio 1 y 2

¹⁸ Documento de radicación 03022356-22, folio 1 y 2

¹⁹ Información presentada por las intervinientes, documento de radicación 03022356-14, folio 156

En suma, dadas las diferencias en usos y/o precios, los tubosistemas en polipropileno, cobre, polietileno y hierro/acero galvanizado no se contemplan como bienes sustitutos de los tubosistemas en PVC y CPVC en este segmento, quedando en consecuencia excluidos del mercado relevante.

5.4.1.2 Infraestructura

El segmento de Infraestructura involucra los tubosistemas que se emplean en la construcción de redes de acueducto y alcantarillado. Al igual que en los demás segmentos analizados, se requieren accesorios para las uniones de tubosistemas y demás complementos²⁰.

- Sub-segmento de Acueducto

En la tabla a continuación, se muestran los tubosistemas ofrecidos tanto por PAVCO, como por RALCO en este sub-segmento:

Tabla 7. Productos de las intervinientes sub-segmento de Acueducto

PAVCO	RALCO
Unión Z o Uni-Z; UNION PLATINO PAVCO (2" a 12")	UNION MECANICA RIEBER® (2" a 18")
Alta presión unión mecánica Unión Z PAVCO, UNISAFE (14" a 20")	MAXI RIEBER® (14" a 20")
Acometidas domiciliarias PF+UAD (1/2" a 3/4")*	Tubería Alta Presión: ULTRA RIEBER® (2" a 16")
AQUAFLEX (tubería en polietileno 16MM a 250MM)	Acometidas domiciliarias PF+UAD (1/2" a 3/4")*
Accesorios	AQUALENE® (tubería en polietileno de 16MM a 250MM)
	Accesorios

Fuente: Documento de radicación 03022356-0, folios 16 y 17, 87-125

- Sub-segmento de Alcantarillado

La tabla a continuación presenta los tubosistemas ofrecidos por las intervinientes que participan en el sub-segmento de alcantarillado:

Tabla 8. Productos de las intervinientes sub-segmento de Alcantarillado

PAVCO	RALCO
W-RETEN® (4" a 12")	Alcantarillado RALCO (4" a 12")
NOVAFORT® (110MM a 500MM)	DURAFORT® (160MM a 500MM)
NOVALOC® (800 a 1050MM)	
Accesorios	Accesorios

Fuente: Documento de radicación 03022356-0, folios 16 y 17, 87-125

De lo anterior, se concluye que las empresas PAVCO y RALCO compiten directamente en los dos sub-segmentos de Infraestructura, así como en la fabricación de elementos

²⁰ Los accesorios que se utilizan en Infraestructura se conocen técnicamente en el mercado como: codos de gran radio, uniones, uniones de reparación, adaptadores, reducciones, tees, espigos, hidrosellos. Para el uso en alcantarillados, los accesorios son uniones, codos, tees, yees, sillas yee, sillas tee, adaptadores, hidrosellos y lubricantes. Adicionalmente se encuentran los accesorios complementarios de la red como son hidrantes, medidores y válvulas, productos que se fabrican exclusivamente en hierro dúctil.

adicionales, tales como: lubricantes, acondicionador de superficie, adhesivos, válvulas y registros, todos ellos empleados en la instalación de los tubosistemas.

En este orden, se debe puntualizar que los productos fabricados por las intervinientes en este segmento, no poseen sustitutos económicos cercanos, en razón a que los tubosistemas fabricados en un material distinto al PVC, incumplen por lo menos uno de los supuestos de sustituibilidad. Veamos:

- Tubosistemas en hierro dúctil: al igual que los tubosistemas en PVC, los tubosistemas en hierro dúctil se emplean para acueducto. Sin embargo, difieren en características físicas a los tubosistemas en PVC; en particular, el hierro dúctil presenta una mayor resistencia a la tensión, mayor peso y menor corrosión frente al PVC. Por otra parte, las principales empresas que fabrican tubosistemas en hierro dúctil, en particular PAMCOL, disponen de un portafolio amplio para conexiones pero de un diámetro muy superior (600mm a 2000mm) a aquellos ofrecidos por las intervinientes (el portafolio de productos de PAVCO y RALCO se dirige principalmente a tubería de hasta 500mm)²¹, por lo cual se concluye su utilización para distintas aplicaciones. Por lo anterior, los tubosistemas en hierro dúctil estarían incumpliendo las condiciones de sustituibilidad referentes a características y uso.
- Tubosistemas en fibra de vidrio: Los clientes utilizan tubosistemas en fibra de vidrio particularmente para acueducto, aunque en diámetros diferentes a aquellos de los productos de las intervinientes. En particular, la compañía FLOWTITE ANDERCOL, productora de tuberías en fibra de vidrio y señalado por las peticionarias como competidor, comercializa tuberías y conexiones de grandes diámetros (600mm a 2400mm), lo que implica que no puede considerarse el mismo uso que aquel dado para los productos comercializados por RALCO y PAVCO, cuyo diámetro alcanza hasta los 500mm²². En este entendido, los tubosistemas en fibra de vidrio estarían incumpliendo una de las condiciones definidas para ser considerados parte del mercado relevante.
- Tubosistemas en acero recubierto de concreto: estos tubosistemas se emplean principalmente para acueducto y alcantarillado. AMERICAN PIPE, fabricante de este tipo de tuberías y señalado por las intervinientes como competidor, posee un amplio portafolio en accesorios y tubería de gran diámetro (21" a 66"), mientras que los productos de las intervinientes alcanzan hasta 20"²³, con lo cual se estaría incumpliendo una de las condiciones de sustituibilidad.
- Tubosistemas en acero: Los tubosistemas en acero son utilizados esencialmente para la conducción de vapor y gas; dado el uso distinto de estos tubosistemas; por lo tanto, no se puede considerar parte del mismo mercado de producto.

Así mismo, se pudo establecer que los tubosistemas en PVC tienen unas características particulares que los distinguen de los tubosistemas elaborados en otros materiales que participan en Infraestructura, argumentos adicionales que hacen concluir que los tubosistemas en PVC carecen de sustitutos económicos cercanos en este segmento. Así, entre las características consideradas se pueden señalar las siguientes:

²¹ Documento de radicación 03022356-0, folio 81

²² Ibidem.

²³ Ibidem

- Las tuberías y accesorios en PVC son considerablemente más livianos que los tubosistemas metálicos y de asbesto-cemento, lo que facilita ampliamente su manipulación y almacenamiento.
- La instalación de tubosistemas en PVC es muy sencilla, rápida y segura, dado su bajo peso y equipo necesario -no se necesitan tarrajas y basta una segueta o un serrucho para hacer los cortes en tubosistemas de PVC²⁴.
- Las paredes lisas y libres de porosidades en los tubosistemas en PVC, impiden la formación de incrustaciones, comunes en las tuberías metálicas, proporcionando una vida útil mucho más larga con mayor eficiencia; adicionalmente son resistentes a golpes que las tuberías convencionales no soportarían.
- Los tubosistemas en PVC, no comunican olor ni sabor, lo que las hace ideales para el transporte de agua potable.
- Los tubosistemas en PVC ofrecen ahorros considerables en varios aspectos:
 - Las tuberías y los accesorios son más económicos diámetro por diámetro que los metálicos.
 - Por su coeficiente de fricción se pueden utilizar menores diámetros, comparado con otras tuberías, para igual caudal e igual velocidad.
 - El costo de la mano de obra de la instalación es reducido debido a la facilidad y rapidez que proporciona el uso de soldadura líquida.
 - El costo de transporte es menor debido a su peso liviano y facilidad de manejo.
 - El mantenimiento es mínimo pues no es necesario pintarlas para prevenir oxidaciones²⁵.
- Los tubosistemas en PVC, en particular las tuberías PAVCO, son inmunes a la acción galvanoplástica o electrolítica que destruye las tuberías metálicas, haciendo que los tubosistemas en PVC puedan colocarse bajo tierra, bajo agua o en contacto con metales.
- Los tubosistemas en PVC tienen una mayor resistencia a la abrasión respecto a los tubosistemas en otros materiales; en tuberías PVC, el proceso de abrasión se presenta gradualmente sobre una gran área en lugar de desarrollar puntos localizados, como sucede en la mayoría de otros materiales que causan falla rápida²⁶.

Así las cosas, los tubosistemas fabricados en otros materiales, que participan en el segmento de Infraestructura, no pueden considerarse sustitutos económicos cercanos de los tubosistemas en PVC, en razón a que no cumplen con la condición de sustituibilidad desde el punto de vista del uso y/o características. En general, el bajo peso de los tubosistemas en PVC, su facilidad de manipulación, menores costos de transporte e instalación, resistencia abrasiva, fácil mantenimiento y la reducción de riesgo de accidentes de trabajo, disminución del personal y equipos necesarios en obra²⁷, conlleva a la

²⁴ Ver: Plastic Pipe and Fittings Association <http://www.ppfahome.org/pvc/index.html> y Grupo AMANCO, Manuales PAVCO <http://www.pavco.com.ve/mpresion/index.htm>

²⁵ En particular, la utilización de tuberías PAVCO en instalaciones de primeras plantas para desagües sanitarios resulta especialmente práctica, puesto que se disminuyen las cajas que serían necesarias cuando se usan otros tipos de tuberías. Un diseño ordinario con tuberías PAVCO sólo contempla la utilización del adaptador de limpieza en los puntos de iniciación de la red, lo cual repercute además en la economía de la instalación. Fuente: Manuales Unión Platino, Novaloc y W-RETEN. Ver: www.pavco.com.co

²⁶ Pruebas de abrasión realizadas por el Instituto Darmstadt (Alemania) usando grava y arena de río sobre diferentes tuberías, demuestra una mayor resistencia a la abrasión del PVC respecto a otros materiales. Fuente: www.pavco.com.co; Manual Novaloc, pag. 9

²⁷ Fuente: Ibídem

conclusión que los tubosistemas en PVC no tienen sustitutos económicos cercanos en Infraestructura.

5.4.1.3 Telecomunicaciones

El segmento de Telecomunicaciones esta compuesto por tuberías y accesorios²⁸ utilizados para la conducción de cables eléctricos, telefónicos y fibra óptica. Los materiales que más se utilizan son el PVC, el cual se emplea en la fabricación de ductos telefónicos y eléctricos, y el polietileno, que se usa en la fabricación de tuberías que canalizan el cable de fibra óptica. La tabla a continuación presenta los tubosistemas ofrecidos por las intervinientes que participan en este segmento:

Tabla 9. Productos de las intervinientes segmento de Telecomunicaciones

PAVCO	RALCO
Ducto telefónico tipo liviano EB* PAVCO (3" a 6")	Ducto telefónico tipo liviano EB* RALCO (3" a 6")
Ducto telefónico tipo pesado DB* PAVCO (2" a 6")	Ducto telefónico tipo pesado DB* RALCO (2" a 6")
Ducto telefónico corrugado PAVCO (3" a 6")	Ducto telefónico corrugado RALCO (3" a 6")
Optiflex (canalización cable fibra óptica)	
Multiflex (canalización cable fibra óptica)	
Accesorios	Accesorios

Fuente: documento de radicación 03022356-0, folios 17, 87-125 (*) Nombres genéricos

Los tubosistemas en PVC tienen unas características disímiles frente a otros materiales empleados en Telecomunicaciones. En particular, aunque inicialmente el ducto en PVC es más costoso que el ducto de hormigón, al tener en cuenta otros elementos de los tubosistemas en PVC (peso liviano, costo de transporte, manejos de cargue y descargue, rápida y fácil instalación de tramos largos), se obtiene un sistema más económico no sólo en su instalado original, sino también en su mantenimiento, lográndose de esta manera un mejor servicio telefónico y eléctrico²⁹. Adicionalmente, el diseño estructural del ducto corrugado de doble pared TDP, permite comportamientos iguales o superiores a los del ducto liso tipo DB, siendo mucho más liviano que éste y que otros ductos convencionales.

En general, este Despacho no evidencia una sustituibilidad económica de los tubosistemas en PVC, respecto de los tubosistemas en otro material que participan del segmento de Telecomunicaciones.

5.4.1.4 Agricultura

El segmento de Agricultura se divide de la siguiente manera: Riego, Drenaje y Pozos Profundos. PAVCO fabrica y comercializa productos en algunos sub-segmentos de Agricultura adicionales a aquellos en los cuales participa RALCO; lo anterior, se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 10. Productos de las intervinientes segmento de Agricultura y participación en sus ventas

Sub-segmento	PAVCO	RALCO
--------------	-------	-------

²⁸ Los nombres técnicos de los accesorios que se utilizan en el sector de telecomunicaciones son: curvas, uniones, adaptadores, cauchos, cajas y suplementos.

²⁹ Fuente: Manual Conduit, www.pavco.com.co

Riego	Riego presión extremo liso PAVCO*	Riego presión extremo liso RALCO*
	Riego presión unión platino PAVCO	Riego presión unión mecánica RIEBER ®
	Riego por compuertas	
	Riego móvil por aspersión	
	Novariego	
Drenaje	Corrugadas Drenaje*	
Pozos Profundos	Pozos profundos*	Pozos*

Fuente: documento de radicación 03022356-0, folios 18, 87-125 (*) Nombres genéricos

Los productos sustitutos en este mercado según las intervinientes, corresponden a los tubosistemas en polietileno y en fibra de vidrio³⁰. Respecto a estos tubosistemas se pudo concluir previamente que no hacen parte del mismo mercado de producto. Cabe señalar además, que las intervinientes fabrican y comercializan tubosistemas en polietileno.

5.4.2 Conclusión delimitación del mercado de producto

Atendiendo a los criterios señalados para la delimitación del mercado de producto, se procedió a determinar si existían sustitutos económicos cercanos de los productos elaborados y comercializados por las intervinientes. Por lo expuesto en los numerales anteriores, se puede concluir que el mercado relevante afectado por la operación de integración propuesta, corresponde de manera exclusiva a los tubosistemas en PVC, ya que no es posible incluir dentro del mismo a tubosistemas elaborados en cualquier otro material, en razón a que:

- Los tubosistemas fabricados en un material distinto al PVC no cumplen, por lo menos, alguno de los supuestos de sustituibilidad que se consideran para definir el mercado producto, los cuales corresponden a uso, características y precio.
- El grado de comercialización y preferencia mostrada por los tubosistemas de PVC es considerablemente alto respecto de aquel concedido a tubosistemas fabricados en otros materiales, lo que evidencia su limitada sustituibilidad. En general, los tubosistemas de PVC son preferidos a los tubosistemas en otros materiales por su fácil manejo e instalación, economía, resistencia, durabilidad y calidad.
- No existen indicios que los fabricantes de tubosistemas en otro material estén dispuestos a sustituir su producción por tubosistemas en PVC, y no se evidencia que en caso de realizarse, dicha sustitución pueda ser automática. De acuerdo con lo señalado por empresas que se dedican a la fabricación de tubosistemas en un material distinto al PVC, actualmente no se encuentran en la posibilidad de producir tubería en PVC, debido a que no cuentan con la infraestructura y capacidad instalada necesaria para ello³¹.

³⁰ Documento de radicación 03022356-14, folio 156. Las intervinientes mencionan que en este segmento se demandan productos fabricados a base de materiales metálicos y polietileno reciclados; sin embargo, la información suministrada por el apoderado no permite que se puedan considerar esos productos como parte del mismo mercado de producto.

³¹ Documentos de radicación 03022356-22 Corpacero, 03022356-24 Ferrasa, 03022356-20 Dicol.

Adicionalmente, es necesario tener en cuenta que la sustituibilidad de otro material como materia prima por PVC en cualquier segmento, exige normalmente también la sustitución, o al menos la conversión, de la maquinaria y la infraestructura utilizada. En efecto, las condiciones de transformación de cualquiera material son distintas en múltiples aspectos como el rango de temperatura, la presión, la velocidad de la máquina, etc³². Ello implica que los proyectos de sustitución de un material a otro llevan aparejados fuertes inversiones, en cuanto requiere de la sustitución total de la maquinaria utilizada, con los consiguientes costes.

En conclusión, para el caso que nos ocupa, se tendrán los tubosistemas en PVC en cada uno de los diferentes segmentos (Construcción, Infraestructura, Telecomunicaciones y Agrícola) como el mercado relevante, dado que no es posible considerar a los tubosistemas elaborados en otros materiales como parte del mismo mercado.

5.4.3 Mercado geográfico

PAVCO y RALCO operan en todo el territorio colombiano en forma directa, o por intermedio de sus respectivas redes de distribuidores, por lo que el mercado geográfico es el territorio nacional; no obstante, se deja la posibilidad de reducir el tamaño del mercado a las regiones del país, de acuerdo a las diferencias en los costos de transporte que pueden existir entre una y otra zona, las cuales afecta la cobertura de las compañías partícipes del mercado.

5.4.4 Participaciones en el mercado

5.4.4.1 Participaciones mercado relevante

En los términos expuestos en el punto 5.4.1 del presente acto, el mercado de producto está constituido por los siguientes segmentos:

- 1) Mercado de tubosistemas en PVC, segmento de Construcción
- 2) Mercado de tubosistemas en PVC, segmento de Infraestructura
- 3) Mercado de tubosistemas en PVC, segmento de Telecomunicaciones
- 4) Mercado de tubosistemas en PVC, segmento Agrícola

En ellos se encuentra presente la empresa que se pretende adquirir (RALCO) y sus productos compiten con aquellos de PAVCO en Colombia. La tabla que se presenta a continuación contiene la participación de mercado de las intervinientes y sus competidores, para cada uno de los segmentos analizados y del mercado de tubosistemas en PVC en general:

Tabla 11. Cuotas de participación en el mercado de tubosistemas en PVC (%)

EMPRESA	CONSTRUCCION	INFRAEST.	TELECOMUN.	AGRICOLA	TOTAL
PAVCO	36%	45%	46%	51%	41%
GERFOR	20%	20%	22%	16%	20%

³² En particular, Corpacero señala que el proceso productivo para la fabricación de tubos en PVC es la extrusión y tiene como materia prima el plástico, mientras que el tubo galvanizado tiene como materia prima el acero y el proceso incluye formado en frío, soldadura por alta frecuencia y galvanizado en caliente.

RALCO	18%	14%	5%	15%	15%
TUBOTEC / TUVINIL ³³	15%	20%	11%	12%	16%
INTERAM	4%	0%	0%	0%	2%
TECNOPLAST	4%	0%	0%	0%	2%
TUBOSA	2%	0%	0%	7%	1%
IMEC	0%	0%	15%	0%	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%
Total PAVCO + RALCO	54%	59%	51%	66%	56%

Fuente: Cálculos SIC a partir de información aportada por las intervinientes, documento de radicación No. 03022356, folio 80-84 y 1031-1032. La participación por segmento en el mercado de tubosistemas en PVC corresponde a: Construcción 47%; Infraestructura 38%; Telecomunicaciones 9%; Agrícola 6%.

En términos de participación de mercado de tubosistemas en PVC, se tiene que como resultado de la operación proyectada, las intervinientes concentrarían el 56% del mercado total³⁴. Respecto a los segmentos en que concurren, la participación de PAVCO llegaría a 54% en Construcción; 59% en Infraestructura y 66% en Agricultura. En Telecomunicaciones se presentaría la menor variación, dado que RALCO dispone de una baja participación, pasando la cuota en caso de realizarse la operación de 46% a 51%. En todos los mercados analizados, PAVCO se consolidaría como el líder del mercado.

5.5 Efectos sobre la competencia como resultado de la operación

5.5.1 Incremento considerable de los índices de concentración

Tabla 12. Índices de concentración

Índice	CONSTRUCCION			INFRAESTRUCTURA			TELECOMUNICACIONES		
	ANTES	DESPUES	VARIACION	ANTES	DESPUES	VARIACION	ANTES	DESPUES	VARIACION
IHH	2.306	3.615	1.308	3.089	4.329	1.240	3.001	3.508	507
NEE	4	3	-1	3	2	-1	3	3	0
LIDER	36%	54%	18%	45%	59%	14%	46%	51%	5%
CR2	56%	74%	18%	66%	80%	14%	68%	73%	5%

³³ Las empresas TUBOTEC S.A. y TUVINIL DE COLOMBIA S.A. adelantaron un proceso de integración, la cual no ameritó ninguna objeción por parte de esta Superintendencia, según oficio No. 03092834-6 del 20 de enero de 2004. Por lo tanto, cuando se haga referencia a TUBOTEC se entenderá incluido a TUVINIL.

³⁴ En caso de considerar la participación de "Otros" –que de acuerdo con lo reportado por las intervinientes, corresponde al agregado de distintas empresas cuya participación de forma individual es reducida y que además carece de soporte para que este Despacho pueda incluirlos dentro del mercado-, la participación de PAVCO y RALCO sigue siendo igual de preocupante en cada uno de los segmentos. En particular, la participación de PAVCO sería de 34% en Construcción, 40% en Infraestructura, 42% en Telecomunicaciones, 38% en Agrícola y 37% en el mercado de tubosistemas en PVC en general. Por su parte, RALCO dispondría de una cuota de mercado de 17%, 12%, 5%, 11% y 14% en los respectivos mercados. Lo anterior, conllevaría a que la cuota de participación conjunta de PAVCO y RALCO se modificaría de manera importante en los distintos mercados analizados, alcanzando cuotas de participación cercanas o superiores a 50%, consolidándose como líder en los distintos segmentos.

La participación de "Otros" no fueron sustentados debidamente en los estudios allegados por las intervinientes, en algunos casos, por tratarse de empresas informales de las cuales se carecen de datos concretos al respecto. Por lo tanto, este Despacho no puede entrar a incluirlos dentro del mercado y realizar un análisis específico.

Indicador	AGRICOLA			TOTAL MERCADO		
	ANTES	DESPUES	VARIACION	ANTES	DESPUES	VARIACION
IHH	3.227	4.713	1.486	2.638	3.887	1.249
NEE	3	2	-1	4	3	-1
LIDER	51%	66%	15%	41%	56%	15%
CR2	67%	82%	15%	62%	77%	15%

Fuente: Cálculos SIC

5.5.1.1 Índice Herfindahl-Hirschman (HHI)³⁵

Definidas las cuotas de participación en el mercado de tubosistemas de las intervinientes y sus competidores, se ha calculado el índice de concentración de Herfindahl-Hirschman (HHI) para cada segmento. Este indicador de concentración revela que, de realizarse la operación, la concentración en el mercado afectado por la misma aumentaría significativamente en todos los segmentos. En el segmento de Construcción se pasaría a un HHI después de la operación equivalente a 3.615 puntos con un incremento de 1.308 puntos; en el segmento de Infraestructura, el valor final del HHI se situaría en 4.329 puntos con un incremento de 1.240 puntos; en el segmento de Telecomunicaciones, el HHI llegaría a 3.508 puntos, con una variación de 507 puntos; en el segmento de Agricultura dicho índice pasaría a 4.713 puntos, lo cual representa un aumento de 1.486 puntos; y, finalmente, considerando todo el mercado, el HHI se incrementaría en 1.249 puntos pasando de 2.638 antes de la operación a 3.887 en caso de realizarse la operación³⁶.

El índice HHI evidencia que el mercado de producto definido, en cada uno de los segmentos y en el mercado en general, se encuentra altamente concentrado inclusive antes de ser llevada a cabo la operación, y dicha situación se acentuaría en caso de perfeccionarse³⁷. Así mismo, la variación en los índices de concentración es de 5 a 14

³⁵ El índice de Herfindahl y Hirschman, conocido como 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:

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

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

³⁶ El valor que alcanzaría el índice HHI en caso de considerar "otros" como parte del mercado, llegaría a ser igual de preocupante. En este caso, el HHI en el segmento de Construcción llegaría a 3.230 puntos, en el segmento de Infraestructura a 3.496 puntos, en el segmento de Telecomunicaciones a 2.986 puntos, en el segmento Agrícola a 3.276 puntos y en el mercado de tubosistemas en PVC, en general, a 3.250 puntos.

³⁷ 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. Por lo tanto, a partir de 1800 puntos, el mercado afectado puede

veces superior a la variación que indicaría que la operación tiende a ser restrictiva de la competencia³⁸. Lo anterior evidencia, que el poder de mercado de la nueva compañía aumentaría ampliamente como resultado de la operación y se limitaría considerablemente la competencia en el mercado.

5.5.1.2 NEE³⁹

El resultado de calcular este índice se interpreta como el número de empresas de idéntico tamaño que existirían antes y después de la integración propuesta. Este índice revela que la integración implicaría la reducción en el número de competidores de igual tamaño en cada uno de los segmentos analizados, entendiendo esto como una reducción de la competencia efectiva.

En efecto, en el segmento de Construcción se pasaría de una estructura de 4 a 3 empresas de tamaño equivalente; en los segmentos de Infraestructura y Agricultura se pasaría de 3 a 2 empresas, y en el sector de Telecomunicaciones no se variaría el número de empresas. Al tener en cuenta el mercado de tubosistemas en PVC de manera general, el número de empresas equivalentes se reduciría de 4 a 3.

5.5.1.3 LIDER y CR2

Otros indicadores de concentración habituales son los denominados LIDER y CR2, que representan la cuota del líder y de las dos primeras empresas en el mercado, respectivamente, los cuales evidencian un elevado grado de concentración, inclusive antes de la operación.

La operación de concentración proyectada supondrá un fortalecimiento importante de la empresa líder en todos los segmentos analizados, lo que altera sustancialmente su estructura. En la actualidad, el mercado relevante delimitado cuenta con una empresa líder como es PAVCO, con una cuota de participación que oscila entre 36% (mercado de tubosistemas en PVC para Construcción) y 51% (mercado de tubosistemas en PVC, segmento Agrícola). RALCO, por su parte, cuenta con una cuota de participación

considerarse como significativamente concentrado; algunos autores académicos han sugerido que ésta situación se produciría a partir de niveles de 2500 puntos. *Ibíd.*

³⁸ Una segunda parte del ejercicio, consiste en clasificar las operaciones de integración mediante la comparación del índice calculado suponiendo un escenario de integración, con los resultados iniciales que se obtienen de estimar el índice de acuerdo a la situación actual del mercado previo a la operación. Si el índice HHI en el escenario de integración sigue siendo inferior a 1000, sin importar la magnitud de la variación, no se revelan indicios de problemas 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 puntos, como consecuencia de que se integren las empresas, la operación se considera segura, pero, si la variación es superior a 100 puntos la operación evidencia un potencial de presentar problemas sobre la competencia. 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. *Ibíd.*

³⁹ Por definición se calcula como:

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

En el caso de un mercado en el que opera un monopolio la cuota de mercado sería del 100% y el IHH sería por lo tanto de 10.000 (1 en términos de porcentaje). El número de empresas equivalentes sería de una. En un mercado con un duopolio en el que cada empresa tuviera el 50 % del mercado el IHH tendría un valor de 5.000 (0.5 en términos de porcentaje), y por lo tanto 2 sería el número de empresas de tamaño equivalente.

importante en todos los segmentos que se sitúa entre el 14% y 18%, a excepción de Telecomunicaciones (5%). Por lo tanto, la empresa resultante de la operación ostentaría una participación que oscilaría entre 51% y 66% en los diferentes segmentos examinados, reforzando su posición de líder en el mercado y aumentando considerablemente su distancia en tamaño respecto de sus inmediatos competidores.

Por su parte, el indicador CR2 muestra que las dos primeras empresas cuentan actualmente con una cuota del 56% en el mercado de tubosistemas en PVC en el segmento de Construcción, 66% en Infraestructura, 68% en Telecomunicaciones, 67% en Agrícola y 62% en todo el mercado. Tras la operación la cuota conjunta de las dos primeras empresas sería del 74% en Construcción, 80% en Infraestructura, 73% en Telecomunicaciones, 82% en Agricultura y 77% en todo el mercado.

5.5.2 Aumento notable de la relación entre el líder y los demás competidores

La integración reduciría considerablemente la competencia en cada uno de los segmentos de tubosistemas en PVC, dado que disminuiría la posibilidad que algún competidor controle, vía rivalidad comercial, al líder del mercado.

Previamente a la operación, la empresa con mayor participación en Construcción es PAVCO con una participación de 36%, seguida por GERFOR y RALCO con 20% y 18%, respectivamente. El cuarto competidor, TUBOTEC, tendría una participación de 15%. Con posterioridad a la operación, las intervinientes se constituirían en el mayor participante con el 54%, y GERFOR, que sería el segundo competidor, tendría el 20%, es decir, menos de la mitad de la participación del mayor competidor y el tercero (TUBOTEC) tan solo una cuarta parte. En Infraestructura se daría una relación similar; PAVCO es el líder actual con una participación de 45% y el segundo es GERFOR con 20%; al realizarse la operación PAVCO alcanzaría el 59%, 3 veces superior a sus inmediatos competidores (GERFOR y TUBOTEC con 20% cada uno). En Telecomunicaciones, la participación de RALCO no es considerable (5%) y PAVCO ostenta, previo a la operación, la mayor participación con (46%); GERFOR, el segundo competidor, tiene la mitad de participación y el tercer competidor (TUBOTEC), dispone de un quinto de la cuota de mercado de PAVCO. Finalmente, Agricultura, se presenta igualmente una consolidación de PAVCO como líder con el 65% de llevarse a cabo la integración, siendo 4 y 5 veces más grande que el segundo (GERFOR) y tercer (TUBOTEC) competidor respectivamente.

Así las cosas, los competidores de PAVCO y RALCO, incluyendo a GERFOR, verán reducida su capacidad de controlar al líder del mercado dada la superioridad en cuanto a las cuotas de participación que obtendrían las intervinientes en los segmentos afectados por la operación propuesta. Dicho de otra forma, los competidores en el mercado de tubosistemas en PVC no dispondrían de una participación de mercado lo suficientemente importante, para que puedan efectuar un contrapeso y competir efectivamente con la nueva entidad que resultaría de la operación proyectada.

5.5.3 Importancia de la marca

En cuanto al reconocimiento de una marca particular en tubosistemas de PVC, tanto para los **establecimientos**⁴⁰ como para los **usuarios**⁴¹, (...)

⁴⁰ Corresponde a ferreterías según estratos predominantes en el sector.

(...)⁴²

(...)

(...)

Gráfico 3. Marca de tuberías que se venden en el establecimiento

(...)

(...)

(...)

(...)

Fuente: Documento de radicación 03022356-23, folio 123

Gráfico 4. Marca de tuberías utilizadas por los clientes en los proyectos

(...)

(...)

(...)

(...)

Fuente: Documento de radicación 03022356-23, folio 287

(...)⁴³

(...)

(...)

(...)⁴⁴

(...)

⁴¹ Corresponde a Constructores (grandes, medianos y pequeños), Contratistas (construcción e infraestructura) y Empresas de servicios (públicos y privados).

⁴² (...)

⁴³ (...)

⁴⁴ (...)

(...)
 (...)
 (...)
 (...)
 (...)
 (...).

5.5.4 Concentración de la capacidad instalada y desaparición de RALCO como competidor

La integración produciría una reducción significativa de la competencia en el mercado de tubosistemas porque la capacidad de producción de tuberías y accesorios en PVC con que cuentan los competidores, sería escasa para competir efectivamente con la compañía integrada. La distribución de la capacidad de producción en tubosistemas en PVC (tuberías y accesorios), para cada una de las empresas que participan en el mercado nacional, es la siguiente:

Tabla 13. Capacidad instalada extrusión e inyección PVC (toneladas)

Empresa	EXTRUSION (Tuberías)			INYECCION (Accesorios)		
	Toneladas por año	ANTES %	DESPUES %	Toneladas por año	ANTES %	DÉSPUÉS %
PAVCO (Bogotá y Caloto) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
RALCO (B/qlla) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
GERFOR (solo Bogotá) (2)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
TUBOTEC / TUVINIL (Bogotá Y Cartagena) (1) y (3)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
TUBOS DE OCCIDENTE (Yumbo, Valle) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
TECNOPLAST (B/qlla) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
MORGAN (Bogotá) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
TUBINCOL (Bogotá) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
PLEXIN (Bogotá) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
IMEC (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
CELPLAST (Bogotá) (4)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
DILMAR (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
G-PLAST (Bogotá) (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
Otros (1)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
TOTAL	97.327	100%	100%	9.771	100%	100%

Fuente: (1) Documento de radicación 03022356-0, folio 130-132, 03022356-1, folio 16 y 03022356-14, folio 154; (2) 03022356-10001, folio 2; (3) 03022356-12, folio 3; (4) 03022356-10, folio 1

Previo a la operación, la empresa con mayor capacidad de producción tanto en extrusión como en inyección es PAVCO () respectivamente). En extrusión es seguido por RALCO (), TUBOTEC () y GERFOR (); el siguiente competidor tiene apenas un () de la capacidad de producción de tubería. Por su parte, en inyección PAVCO es

seguido por GERFOR [REDACTED] RALCO ([REDACTED]), G-PLAST [REDACTED] y TUBOTEC cuenta sólo con [REDACTED].

Como consecuencia de la operación de integración, la compañía integrada se consolidaría como la mayor empresa con el [REDACTED] de capacidad instalada en [REDACTED] y [REDACTED] en accesorios [REDACTED] GERFOR dispondría del [REDACTED] y [REDACTED] de capacidad instalada en extrusión e inyección respectivamente, y TUBOTEC [REDACTED] en extrusión y [REDACTED] en inyección. En ese orden de ideas, previo a la operación, los competidores inmediatos (RALCO, GERFOR y TUBOTEC) disponen de un tamaño cercano a la mitad del líder y posterior a ella, serían una cuarta parte de la compañía integrada; la relación del tamaño de los demás competidores con la nueva entidad sería bastante precaria, dado que individualmente representarían menos de una séptima parte de la nueva entidad.

Cabe señalar, además, que no todos los competidores cuentan con capacidad de producción en accesorios (inyección), línea que implica costos superiores en un [REDACTED] a los costos de producción de tuberías (extrusión), como puede apreciarse en la siguiente tabla:

Tabla 14. Comparativo de los costos de producción de Accesorios (Inyección) respecto de los costos de producción de Tuberías (Extrusión) para las intervinientes

RUBRO	PAVCO	RALCO
MATERIAS PRIMAS	(...)	(...)
MANO DE OBRA	(...)	(...)
ENERGIA, AGUA, GAS Y COMBUSTIBLE	(...)	(...)
DEPRECIACION	(...)	(...)
TOTAL COSTO DIRECTO	(...)	(...)
MANO DE OBRA INDIRECTA	(...)	(...)
ALMACENES:	(...)	(...)
Insumos	(...)	(...)
MANTENIMIENTO Y OTROS:	(...)	(...)
Servicios y repuestos	(...)	(...)
OTROS GASTOS	(...)	(...)
GASTOS INDIRECTOS	(...)	(...)
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	(...)	(...)

Fuente: Cálculos SIC a partir de información suministrada por las intervinientes, documento radicación 03022356-14, folio 135-141

Finalmente, es importante tener presente que los competidores no prevén realizar inversiones para incrementar la capacidad instalada en un futuro o para el desarrollo de nuevos productos⁴⁵.

Por lo tanto, de realizarse la operación, la asimetría entre el tamaño del líder y los demás competidores sería de tal magnitud, que los últimos no tendrían la capacidad para competir efectivamente vía rivalidad comercial con la compañía integrada, lo cual aumenta la

⁴⁵ Documentos de radicación 03022356-20, folio 3; 03022356-21, folio 2; 03022356-22, folio 2; 03022356-24, folio 1; 03022356-10001, folio 4

probabilidad que la compañía integrada pueda modificar la oferta en el mercado, independientemente de los otros participantes en el mercado.

5.6 Barreras a la entrada

5.6.1 Inversión inicial

Las intervinientes señalan que no existen barreras sustanciales para ingresar al mercado de los tubosistemas en PVC, dado que es posible iniciar actividades de producción y comercialización de este tipo de productos, con costos relativamente bajos⁴⁶. No obstante, el Despacho difiere de esta apreciación, en razón a que los requerimientos de inversión para que una nueva empresa pueda entrar a competir efectivamente con las intervinientes son relativamente elevados.

La tabla que aparece a continuación relaciona los requerimientos de capital necesarios para tener un volumen de producción de tubosistemas en PVC equivalente a [REDACTED] en extrusión y [REDACTED] en inyección, lo que equivaldría a constituir a una empresa que equivale a menos de [REDACTED] de PAVCO y [REDACTED] de RALCO.

Tabla 16. Estimativo de la inversión inicial

Rubro	Unidades	Valor unitario	Valor total
Máquinas extrusoras 80mm a 100mm	11	\$200 a \$600 millones	\$2,200 a \$6,600 millones
Máquinas inyectoras 200 a 300tn de cierre	16	\$128 a \$160 millones	\$2,048 a \$2,560 millones
Moldes inyección presión	18	\$20 millones a \$50 millones	\$360 millones a \$900 millones
Moldes inyección sanitaria	20	\$20 millones a \$50 millones	\$400 millones a \$1,000 millones
Moldes inyección Conduit	6	\$20 millones a \$50 millones	\$120 millones a \$300 millones
Instalaciones (mínimo 432 m2)	1	\$350 a \$500 millones	\$350 a \$500 millones
Bodega producto terminado (mínimo 216 m2)	1	\$200 a \$250 millones	\$200 a \$250 millones
Bodega materia prima (mínimo 108 m2)	1	\$90 a \$120 millones	\$90 a \$120 millones
Personal	34 personas entre operarios, personal del área productiva, técnicos y ayudantes	\$13,4 millones/mes	\$160,8 millones/año
TOTAL			\$5,929 a \$12,391 millones

Fuente: Información suministrada por las intervinientes, documento de radicación 03022356-14, folios 37 a 41, 362-363

Como puede apreciarse, la inversión total requerida en maquinaria, edificios y personal, para una planta del volumen de producción mencionado, se encontraría en un rango de \$5.929 millones a \$12.391 millones, cifra considerada elevada si se considera la capacidad de producción de esta empresa frente a la nueva entidad. Lo anterior, sin tener en cuenta

⁴⁶ Documento radicación 03022356-0, folio 30

rubros tales como investigación y desarrollo, distribución y comercialización de productos, promoción y publicidad.

5.6.2 Costos hundidos

Los costos hundidos corresponden a los costos e inversiones en que debe incurrir un potencial competidor que quisiera ingresar al mercado y que no podría recuperar, en caso de desistir o fracasar en su intento de ingresar al mismo. La inexistencia 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 recuperables⁴⁷.

La cuantificación estimada de los costos hundidos anuales que tendría que enfrentar un nuevo entrante para competir efectivamente con alguna de las sociedades involucradas en la operación, se encuentran entre un rango de \$3.320 a \$11.217 millones al año, como puede verse en la tabla a continuación⁴⁸:

Tabla 17. Estimativo de costos hundidos anuales (millones de pesos)

Gastos al año	PAVCO	% del costo total de producción	RALCO	% del costo total de producción
Mantenimiento certificaciones de calidad	(...)	(...)	(...)	(...)
Publicidad	(...)	(...)	(...)	(...)
Comerciales	(...)	(...)	(...)	(...)
Logísticos	(...)	(...)	(...)	(...)
TOTAL	(...)	(...)	(...)	(...)

Fuente: Cálculos SIC a partir de información aportada por las intervinientes, documento radicación 03022356-14, folio 136-141, 372-375

Adicionalmente, no puede perderse de vista que las barreras de entrada para un nuevo entrante se incrementan al verse obligado a competir con una compañía establecida en el mercado,

Por lo tanto, este Despacho considera que la presencia de altos costos hundidos, aunados al elevado monto de inversión inicial, hace más riesgosa e improbable la entrada de una nueva compañía en el mercado de tubosistemas de PVC con la capacidad y tamaño suficiente para poder competir efectivamente con la nueva entidad.

5.6.3 Alto porcentaje de capacidad ociosa

Las intervinientes, así como sus principales competidores, presentan una alta capacidad ociosa, por lo que la reactivación del sector de la construcción llevaría a una intensificación

⁴⁷ Viscusi, Vernon y Harrington. Economics of Regulation and Antitrust, 3ª ed. MIT Press, Londres. Pág. 160

⁴⁸ En el caso que nos ocupa, los costos irrecuperables incluyen el mantenimiento de rubros de sistemas y sellos de calidad, publicidad, comerciales y logístico. Por carecer de información, no se tienen en cuenta otros rubros como los costos de instalación de la planta, depreciación de equipos, capacitación de personal y distribución de los productos, que pueden catalogarse también como costos hundidos.

del uso de la capacidad instalada, antes que a una ampliación de la misma, constituyéndose ello en una barrera a la entrada para nuevos competidores. La tabla que se presenta a continuación, muestra la capacidad ociosa de las compañías involucradas en la operación de tubosistemas en PVC y su más inmediato competidor, así como el porcentaje de la capacidad ociosa frente a la demanda total nacional de tubosistemas⁴⁹:

Tabla 18. Capacidad utilizada y ociosa de las intervinientes y GERFOR para tuberías en PVC, año 2002

Compañía	Capacidad utilizada	%	Capacidad ociosa	%	% Capacidad ociosa vs. demanda total mercado tubosistemas
PAVCO	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
RALCO	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
GERFOR	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

Fuente: Cálculos SIC según información aportada por las intervinientes, documento 03022356-14, folios 154 y 172

Como puede apreciarse de la tabla anterior, un incremento esperado de la demanda de 9% en PVC para este año⁵⁰, podría ser cubierto fácilmente con un aumento de la utilización de la capacidad instalada de las intervinientes o de su más inmediato competidor, en razón a que su capacidad ociosa es suficiente para abastecer dicha demanda. Por lo tanto, un cambio en la demanda por este tipo de productos no requeriría de la entrada de un competidor, sino por el contrario, las empresas existentes, con su capacidad actual de producción y sin inversiones adicionales, estarían en la posibilidad de satisfacer fácilmente dichas variaciones.

5.7 Cláusula de Eficiencia

5.7.1 Consideraciones generales

De acuerdo con el artículo 51 del Decreto 2153 de 1992, "[e]l Superintendente de Industria y Comercio no podrá objetar los casos de fusiones, consolidación, integraciones o adquisición de control de empresas que le sean informados, en los términos del artículo 4 de la ley 155 de 1959, 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."

Para que esta cláusula pueda ser aplicada, es necesario que se dé estricto cumplimiento a todas y 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; y,
- Se debe garantizar que no habrá reducción de la oferta.

⁴⁹ De acuerdo con información aportada por las intervinientes, la demanda total del mercado de tubosistemas en PVC para el año 2002 asciende a

⁵⁰ Estimaciones calculadas por las intervinientes, documento de radicación 03022356-14, folio 172

5.7.2 Eficiencias señaladas por las intervinientes

En opinión de las intervinientes, los ahorros en costos que se obtendrían como resultado de la operación propuesta corresponden a:

Tabla 19. Resumen ahorros en costos que se derivarían de la operación, de acuerdo con lo estimado por las intervinientes

Rubro	Ahorros brutos totales anuales (US\$) (1)	Inversiones totales anuales (US\$) (2)	Ahorros brutos totales anuales (pesos) (3)	Inversiones anuales (pesos) (3)	Ahorros netos de inversiones totales anuales (pesos)
1. Ahorros en manufactura	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
2. Ahorros administrativos	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
3. Ahorros por apoyo logístico y comercial (4)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
4. Ahorros en costos de servir	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
Total	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

(1) Documento 03022356-1 folio 26 y 03022356-14, folio 201; (2) Inversiones necesarias para lograr las eficiencias; diferidas a 5 años con una tasa de 12%; (3) Utilizando la TRM promedio para el año 2002 equivalente a \$2.299,77/US\$. Fuente: Banco de la República; (4) Según documento de radicación 03022356-0, folio 948

De acuerdo con las intervinientes, los ahorros totales anuales derivados de la operación ascenderían a \$ [REDACTED], después de descontar las inversiones necesarias dentro de las que se encuentran la reubicación de equipos y la indemnización de personal. Los ahorros se obtendrían a través de la especialización y flexibilización de la producción, el acercamiento de la producción a los puntos de demanda, una mayor utilización de los activos productivos, la racionalización de la operación logística y de transporte de productos terminados, así como el traslado de mejores prácticas fabriles.

Dentro de la información incluida al expediente, las intervinientes anexan el estudio en el que se explican los mecanismos que implementarán las empresas para alcanzar dichos ahorros⁵¹. Veamos brevemente:

5.7.3 Ahorros en manufactura

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)⁵².

⁵¹ Documento de radicación 03022356-14, folios 43-50 y 194-234, estudio realizado por Booz / Allen / Hamilton.

⁵² (...)

(...)

(...)

(...)

(...)⁵³

(...)⁵⁴

(...)

Tabla 20. (...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)⁵⁵

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

⁵³ (...)

⁵⁴ (...)

⁵⁵ (...)

(...)

Tabla 21. (...)

(...)

(...)⁵⁶

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

5.7.4 Ahorros administrativos

(...)

(...)

(...)⁵⁷

(...)

(...)⁵⁸

(...)

⁵⁶ (...)

⁵⁷ (...)

⁵⁸ (...)

(...)

5.7.5 Ahorros por apoyo logístico y comercial

(...)

(...)

(...)

(...)⁵⁹

(...)

(...)

5.7.6 Ahorros en costos de servir

(...)

(...)⁶⁰

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...).

5.7.7 Cuadro resumen

La tabla que se muestra a continuación, presenta un resumen de las sinergias señaladas por las peticionarias y aquellas que cumplen los supuestos previstos por el artículo 51 del Decreto 2153 de 1992 conforme a lo desarrollado en los apartados anteriores:

⁵⁹ (...)

⁶⁰ (...)

Tabla 22. Eficiencias reconocidas por la SIC (pesos colombianos)

Rubro	Ahorros netos de inversiones totales anuales (pesos)	A: Ahorros no considerados como eficiencias	B. Ahorros de costos alcanzables por otros medios	C: No explicadas por las intervinientes	Eficiencias reconocidas por la SIC
1. Ahorros en manufactura	(...)	(...)	(...)	(...)	199.817.531
2. Ahorros administrativos	(...)	(...)	(...)	(...)	1.500.201.528
3. Ahorros por apoyo logístico y comercial	(...)	(...)	(...)	(...)	268.228.674
4. Ahorros en costos de servir	(...)	(...)	(...)	(...)	-
Total	(...)	(...)	(...)	(...)	1.968.247.733

Fuente: Cálculos SIC a partir de información aportada por las intervinientes

5.7.8 Consideraciones del Despacho frente a las eficiencias reconocidas

Para que se cumpla con la previsión contenida en el artículo 51 del Decreto 2153 de 1992, el Despacho considera que las eficiencias reconocidas deben ser suficientes para anular el probable daño a los consumidores y a la competencia económica en el mercado relevante que resultarían de llevarse a cabo la operación. Así, entre mayores sean los efectos potenciales adversos sobre la competencia como resultado de una operación, mayores deben ser las eficiencias reconocidas derivadas de la misma, para poder concluir que son significativas y, por lo tanto, se trate de un caso que se encuentre enmarcado dentro de la cláusula del artículo 51 del Decreto 2153 de 1992.

La prevalencia del bienestar general sobre el interés particular que pregona nuestro ordenamiento, y que sirve de referencia para considerar las eficiencias de una operación frente al mercado y no exclusivamente sobre las intervinientes, es el mismo que se tiene en cuenta por las distintas autoridades de competencia en el mundo. Así, por ejemplo, está establecido en el derecho comunitario europeo, en la regulación norteamericana y en la ley canadiense sobre competencia, entre otros⁶¹. De modo, pues, que la interpretación del artículo 51 del Decreto 2153 de 1992, presenta el mismo direccionamiento que los criterios y finalidades reconocidas por las entidades homólogas de otros países⁶².

⁶¹ Para el caso de la Unión Europea ver: Reglamento No. 4064/89, con las modificaciones introducidas por el reglamento (CE) No. 1310 de 1997, artículo 2; para Estados Unidos ver: Horizontal Merger Guidelines, Section 4: "On Efficiencies". Issued by the U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, april 8, 1997; para el caso canadiense ver: Competition Act, R.S. 1985, c. C-34, PART VIII Matters Reviewable by Tribunal, art. 96; para el caso del Reino Unido ver: Enterprise Act 2002, Part 3: Mergers.

⁶² En general, las agencias reguladoras de antimonopolio en el mundo consideran que la existencia de mejoras en eficiencia no hacen que opere de manera absoluta la excepción de eficiencia, en la medida que las mismas deben ser de tal magnitud que resulten aptas para compensar los efectos anticompetitivos de la operación de integración.

Sobre el particular, la Comisión Europea de Competencia ha considerado que: "Hay un límite claro para la excepción de eficiencia: la eliminación de la competencia, ya que incluso si las partes pueden probar que la operación puede traer grandes beneficios en la eficiencia, estos no pueden justificar una eliminación de la competencia. (...) Todo acuerdo que genere restricciones en la competencia deberá demostrar los beneficios en eficiencia en directa proporción al grado de restricción a la competencia". Ver: Efficiency claims in mergers and others Horizontal Agreements OCDE/GD(96)65, Contributions by European Commission. Competition Policy Roundtable No. 4.

Conforme a lo evaluado por esta Superintendencia, del total de sinergias derivadas de la operación, los beneficios que cumplen con los supuestos previstos en la cláusula de eficiencia antes citada, ascienden a \$1.968 millones anuales, siendo por tanto, ésta la cifra que corresponde a ahorros en costos que no pueden ser alcanzados por otros medios distintos de la operación propuesta y que no implican disminución de la oferta.

Sin embargo, dicha suma resulta insuficiente frente a los perjuicios que podrían irrogarse para el mercado, como resultado de la restricción para la competencia que se estaría generando con la operación, motivo por el cual las eficiencias que pudieran presentarse no tendrían la capacidad de ser "*significativas*", en los términos previstos por el artículo 51 del Decreto 2153 de 1992.

SEXTO: Que habida cuenta que la operación analizada tiende a producir una indebida restricción a la competencia en cada uno de los segmentos analizados en el mercado de tubosistemas en PVC, la cual, dada su magnitud, no alcanzaría a ser compensada con las eficiencias aducidas por las Intervinientes, este Despacho encuentra necesario [REDACTED], en el entendido que su correcta implementación permitirá reestablecer en forma efectiva las condiciones de competencia en el mercado.

6.1 Condicionamiento

6.1.1 Definiciones

Para efectos del presente condicionamiento, los términos que a continuación se enuncian, tendrán el significado que en cada caso se indica:

- *Intervinientes:* Son las empresas PAVCO S.A. y RALCO S.A.
- *Negocio:* El conjunto comprendido por los Activos a Enajenar, Activos Adicionales y el Personal Clave.

Por su parte, la agencia de competencia canadiense evalúa las ganancias totales de eficiencia que no podrían ser alcanzadas si la operación no se lleva a cabo frente a los efectos de disminución de la competencia que se generarían con la operación propuesta. El enfoque de la evaluación de la magnitud de estos efectos anticompetitivos, se realiza sobre la pérdida total probable en que incurrirán los compradores o consumidores, que no representa simplemente la transferencia de una parte a la otra, sino que constituye una pérdida a la economía como un todo, atribuible a la desviación de recursos a usos de menor valor. La sección 96(1) de su ley de competencia, consagra una estructura de sustitución, en la cual las ganancias en eficiencia que son probables a ocurrir en la economía canadiense son contrastadas con los efectos anticompetitivos que probablemente resultarán de la operación propuesta. Ver: Merger Enforcement Guidelines, Competition Bureau, Government of Canada. March 1991, pag. 5 y 47.

Finalmente, las autoridades norteamericanas señalan que: "*Bajo la ley de competencia, la excepción de eficiencia no está reconocida como una excepción absoluta para autorizar una concentración anticompetitiva, aún cuando constituye un factor que en algunas circunstancias puede ser analizado para la determinación de los efectos netos de la competencia*". Ver: Efficiency claims in mergers and others Horizontal Agreements OCDE/GD(96)65, Contributions by United States. Competition Policy Roundtable No. 4.

- *Activos a Enajenar:* Son los derechos sobre las marcas con certificados de registro No. 270321, 29461 y 102588. Las intervinientes deberán permitir la utilización del *know-how* que a criterio del Adquiriente, resulte necesario para la elaboración de los tubosistemas en PVC denominados bajo dichas marcas.
- *Activos Adicionales:* Es la maquinaria empleada para la fabricación de los accesorios en PVC asociados a los Activos a Enajenar, correspondiente a una capacidad mínima de producción de 600 toneladas al año.
- *Personal Clave:* Es el personal operativo y ejecutivo, encargado del desarrollo y fabricación de tubosistemas en PVC relacionados en los Activos a Enajenar.
- *Adquiriente:* Tercero que, por dar cumplimiento a los requisitos establecidos en el numeral 6.1.3, adquirirá el Negocio.

6.1.2 Enajenación del "Negocio"

Con el propósito de mantener la competencia efectiva en el mercado nacional de tubosistemas en PVC, las Intervinientes deberán enajenar el Negocio. Los elementos del Negocio correspondientes a Activos Adicionales y Personal Clave, han de ser ofrecidos de manera obligatoria por las Intervinientes; sin embargo, podrán ser excluidos de la negociación a voluntad del Adquiriente.

Para los efectos señalados en el párrafo anterior, las Intervinientes deberán sujetarse al procedimiento que se describe en los siguientes puntos:

6.1.3 Requisitos del Adquiriente

El Adquiriente del Negocio deberá cumplir con los requisitos que a continuación se establecen:

- 1) Ser un tercero, respecto del cual el Grupo AMANCO, las Intervinientes y, en general, cualquiera de sus subordinadas, no tengan una relación de control y/o direccionamiento.
- 2) Contar con el conocimiento del mercado o el capital suficiente para mantener y desarrollar las actividades relacionadas con el Negocio, de modo tal que permita vislumbrar que está en condiciones de competir efectivamente con las Intervinientes.
- 3) En caso que la enajenación de lugar a una operación de integración que se encuentre bajo los presupuestos establecidos en el artículo 4 de la Ley 155 de 1959, la enajenación del Negocio al Adquiriente estará sujeta a la no objeción de la misma.

6.1.4 Obligaciones relacionadas

6.1.4.1 Preservación de la viabilidad del Negocio

RALCO se obligará a:

- 1) Poner a disposición los recursos suficientes para el desarrollo normal del Negocio hasta tanto se lleve a cabo la transferencia efectiva del mismo, para lo cual deberá:

- Preservar la viabilidad económica y prestigio de la actividad empresarial asociada al Negocio, minimizando cualquier riesgo de pérdida de competitividad en dicha actividad.
- Mantener la inversión en publicidad en el Negocio, tomando como valor mínimo de referencia el gasto neto mensual promedio en publicidad de los últimos tres (3) años.
- Mantener la disponibilidad de tubosistemas en PVC, denominados bajo la marca RALCO, en el territorio nacional, tomando como referencia mínima, la cobertura geográfica de la empresa durante el último año.

2) Abstenerse de incurrir en cualquier acto que pueda dar lugar a una perturbación en la explotación de las marcas objeto de la enajenación, entre los cuales se incluye el cese del uso del nombre comercial RALCO, una vez se lleve a cabo la correspondiente transferencia efectiva del Negocio.

6.1.4.2 Obligación de RALCO a mantener información separada del Negocio

RALCO deberá, hasta tanto se lleve a cabo la enajenación del Negocio, implementar las medidas y procedimientos que sean necesarios para mantener la información del Negocio de forma separada respecto de la información de las demás actividades de la empresa⁶³.

La información del Negocio deberá ser de fácil acceso y ha de permitir verificar el mantenimiento de la eficiencia en el proceso productivo, la viabilidad económica, la comercialización y competitividad del Negocio, para lo cual deberá encontrarse a total disposición de un Auditor.

En consecuencia, RALCO deberá mantener suficiente información desglosada del Negocio, que incluya, sin limitarse a:

- Producción
- Zonas de cobertura
- Estructura de costos por producto
- Personal operativo y ejecutivo a cargo
- Capacidad utilizada y ociosa
- Ventas nacionales y zonales (volumen y valor)
- Canales de distribución y comercialización utilizados
- Políticas y planes de comercialización y ventas
- Lista de clientes por canales de distribución y por tipo de producto
- Gastos netos en publicidad por tipo de producto.
- Cualquier otra información adicional específica que se requiera.

6.1.4.3 Información del Negocio

RALCO deberá, sujeto a las garantías de confidencialidad, proporcionar suficiente información sobre el Negocio a los Adquirientes potenciales.

6.1.5 Auditoria

6.1.5.1 Requisitos del Auditor

⁶³ Duratec, Rieber, Línea Azul, Aqualene, Durafort y tubería en polietileno.

Las Intervinientes deberán contratar un servicio de auditoria -"Auditor"-, a efectos de que se encargue de verificar, monitorear y certificar, el cumplimiento por parte de las Intervinientes, del presente condicionamiento.

El Auditor deberá ser un tercero independiente de las Intervinientes y deberá contar con las calificaciones necesarias para realizar sus funciones, evitando situaciones que originen o puedan llegar a originar conflictos de intereses. El Auditor será remunerado por las Intervinientes, quienes además deberán procurar todo lo que sea necesario para el desarrollo efectivo de sus funciones.

6.1.5.2 Reporte del Auditor

El Auditor deberá allegar a esta Superintendencia un Reporte, con antelación no menor a un (1) mes de la fecha proyectada por las Intervinientes y el Adquiriente para llevar a cabo la enajenación del Negocio.

El Reporte deberá incluir lo siguiente:

- Concepto, debidamente justificado, respecto al cumplimiento de lo dispuesto en el punto 6.1.3 "*Requisitos del Adquiriente*" por parte del Adquiriente potencial;
- Concepto debidamente fundamentado acerca de la viabilidad del Negocio después de la enajenación;
- Toda información adicional, que permita a esta Superintendencia evaluar si el proceso de enajenación del Negocio, se adelantará de conformidad con lo dispuesto en el presente condicionamiento.

6.1.6 Perfeccionamiento de la operación

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

(...)

En mérito de lo expuesto, este Despacho

RESUELVE

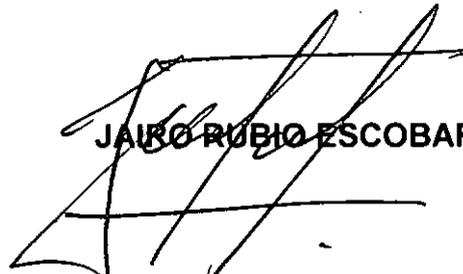
ARTÍCULO PRIMERO. No objetar la operación de integración informada [REDACTED]
[REDACTED]

ARTÍCULO SEGUNDO. Notifíquese personalmente el contenido de la presente resolución al doctor ALFONSO MIRANDA LONDOÑO, en su calidad de apoderado de la sociedad AMANCO HOLDING INC., matriz de la sociedad colombiana PAVCO S.A., y de la sociedad AMERO A.G., controlante de la sociedad colombiana RALCO S.A., o a quien haga sus veces, entregándole copia de la misma e informándole que contra el presente acto procede recurso de reposición, el cual deberá presentarse dentro de los cinco (5) días siguientes a su notificación.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE.

Dada en Bogotá, D.C., a los 27 FEB. 2004

El Superintendente de Industria y Comercio


JAIRO RUBIO ESCOBAR

Notificación:

Doctor

ALFONSO MIRANDA LONDOÑO

CC. 19.489.933 de Bogotá

Apoderado

AMANCO HOLDING INC.

AMERO A.G.

Diagonal 68 11A – 38

Bogota D.C.

Fax. 3130573