



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

RESOLUCIÓN NÚMERO 13544) DE 2006

26 MAYO 2006

Por la cual se condiciona una operación de integración

VERSION PUBLICA

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, las sociedades CEMENTOS DEL CARIBE S.A., METROCONCRETO S.A., CONCRETOS DE OCCIDENTE S.A., AGRECON S.A. y LOGITRANS S.A., empresas integrantes del GRUPO ARGOS, CEMENTOS ANDINO S.A. y CONCRECEM S.A., informaron a esta Entidad, mediante escrito radicado bajo número 05128174 del 21 de diciembre de 2005, la operación de integración que proyectan llevar a cabo.

SEGUNDO. Que en desarrollo de las facultades establecidas en los artículos 7 y 9 del Decreto 1302 de 1964, esta Entidad requirió a las empresas participantes en la operación, mediante escrito radicado bajo el número 05128174-3 del 27 de enero de 2006, con el propósito de que complementaran la información necesaria para el estudio de la operación.

TERCERO. Que mediante escrito radicado bajo el número 05128174-9 del 24 de marzo de 2006, las empresas solicitantes, por intermedio de apoderado, manifestaron que *"estamos reuniendo la información solicitada por su Despacho a través del requerimiento calendado el 27 de marzo de 2006. Lo anterior con el fin de evitar el desistimiento tácito dispuesto por el artículo 13 del Código Contencioso Administrativo"*.

CUARTO. Que mediante escritos radicados bajo los números 05128174-11 y 05128174-12 del 3 de mayo de 2006, las empresas solicitantes atendieron el requerimiento de información formulado por esta Entidad.

QUINTO. Que estando dentro del término previsto en el artículo 4° de la Ley 155 de 1959, procede este Despacho a pronunciarse respecto de la operación de integración informada, en los siguientes términos:

5.1 Intervinientes

5.1.1 Grupo Argos (en adelante "ARGOS")

5.1.1.1 CEMENTOS DEL CARIBE S.A. - NIT. 890.100.251-0

Sociedad constituida mediante escritura pública No.1299 del día 14 de agosto de 1944, otorgada en la Notaria 2ª de Barranquilla con domicilio principal en la ciudad de Barranquilla. Tiene por objeto social la producción, explotación, transformación, distribución, transporte, comercialización, compraventa de productos como cemento y otros materiales a base de calcáreos y arcillas.

Tabla No. 1. Información CARIBE a 31 dic/2004

RUBRO	Pesos colombianos (\$)
ACTIVOS	\$ 2.993.309.000.000
PASIVOS	\$ 312.807.000.000
PATRIMONIO	\$ 2.680.502.000.000
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 194.701.000.000
UTILIDAD TOTAL	\$ 83.741.000.000

Fuente: Información suministrada por las sociedades involucradas, documento 05128174-0, folio 322

De acuerdo con la información allegada, la sociedad presenta una situación de control en virtud de la cual la sociedad denominada Compañía de Cementos Argos S.A., con domicilio en Medellín (Colombia), aparece como su matriz¹. La composición accionaria de CARIBE se relaciona a continuación:

Tabla No. 2. Composición Accionaria de CARIBE

Accionista	Participación
TOTAL	100%

Fuente: Información suministrada por las interesadas

Asimismo, la sociedad Cementos del Caribe S.A. tiene la calidad de controlante de las siguientes compañías²:

- a) Venezuela Cement Holding, con domicilio en Panamá;
- b) Corporación de Cemento Andino C.A., con domicilio en Trujillo, Venezuela.
- c) Reforestadota del Caribe S.A., con domicilio en Cartagena;
- d) Disgranel Ltda., con domicilio en Barranquilla;
- e) Flota Fluvial Carbonera Ltda., con domicilio en Barranquilla;
- f) Colcaribe Holding, con domicilio en Panamá;
- g) Promotora de Vivienda Sucasa Ltda., con domicilio en Barranquilla;
- h) Colclinker S.A., con domicilio en Cartagena³
- i) Tolcemento S.A., con domicilio en Sincelejo⁴
- j) Agrecon S.A., con domicilio en Barranquilla y productora de concreto;
- k) Urbanizadora Villa Santos Ltda., con domicilio en Barranquilla;
- l) Distribuidora de Cementos Ltda., con domicilio en Barranquilla;
- m) Carbones del Caribe S.A., con domicilio en Barranquilla;
- n) C.I. del Mar Caribe S.A., con domicilio en Barranquilla.

5.1.1.2 METROCONCRETO S.A. - NIT. 860.350.697-4

Sociedad constituida mediante escritura pública No. 2168 otorgada en la notaría 1ª de Bogotá, el 22 de abril de 1985. Tiene domicilio principal en la ciudad de Bogotá y su objeto social principal, conforme a sus actuales estatutos sociales, corresponde a la exploración, explotación, transformación, transporte, comercialización, beneficio, aprovechamiento integral y venta de productos como arena, cemento, gravas, concretos premezclados, elementos prefabricados de concreto, bloques de concreto y otros elementos utilizados en la industria de la construcción.

¹ Documento radicado bajo el número 05128174-0, folio 203.

² Documento radicado bajo el número 05128174-0, folios 4 y 201.

³ Sociedad constituida mediante escritura pública No. 767 del 7 de junio de 1974 otorgada en la notaría 1ª de Cartagena. Tiene por domicilio principal la ciudad de Cartagena. Su actividad económica está relacionada con la producción de cemento.

⁴ Sociedad constituida mediante escritura pública No. 281 del 7 de agosto de 1964 otorgada en la notaría 1ª de Sincelejo. Tiene por domicilio principal la ciudad de Sincelejo. Su actividad económica está relacionada con la producción de cemento.

Tabla No. 3. Información METROCONCRETO a 31 dic/2004

RUBRO	Pesos colombianos (\$)
ACTIVOS	\$ 79.669.000.000
PASIVOS	\$ 24.566.000.000
PATRIMONIO	\$ 55.103.000.000
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 99.984.000.000
UTILIDAD TOTAL	\$ 3.269.000.000

Fuente: Información suministrada por las sociedades involucradas, documento 05128174-0, folio 275

La composición accionaria de METROCONCRETO se relaciona a continuación:

Tabla No. 4. Composición Accionaria de METROCONCRETO

Accionista	Participación
TOTAL	100%

Fuente: Información suministrada por las interesadas

5.1.1.3 CONCRETOS DE OCCIDENTE S.A. NIT. 817.000.833 - 2

Esta sociedad fue constituida mediante escritura pública No. 1380 otorgada en la notaría única de Puerto Tejada, el 20 de diciembre de 1996. La sociedad tiene por objeto social la explotación, transformación, transporte, comercialización y venta de productos como arena, gravas, cemento, concreto premezclado, elementos prefabricados de concreto, bloques de concreto y otros elementos utilizados en la industria de la construcción.

Tabla No. 5. Información OCCIDENTE a 31 dic/2004

RUBRO	Pesos colombianos (\$)
ACTIVOS	\$ 58.206.000.000
PASIVOS	\$ 21.294.000.000
PATRIMONIO	\$ 36.912.000.000
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 43.456.000.000
UTILIDAD TOTAL	\$ 861.720.000

Fuente: Información suministrada por las sociedades involucradas, documento 05128174-0

La composición accionaria de OCCIDENTE se relaciona a continuación:

Tabla No. 6. Composición Accionaria de OCCIDENTE

Accionista	Participación
TOTAL	100%

Fuente: Información suministrada por las interesadas

De acuerdo con la información remitida, OCCIDENTE registra una situación de control por parte de CEMENTOS DEL VALLE S.A., con domicilio en Cali, como su compañía matriz. A su vez, CEMENTOS DEL VALLE es una sociedad controlada por la Compañía de Cementos Argos.

5.1.1.4 AGREGADOS Y CONCRETOS S.A. - AGRECON - NIT. 8890.101.979-8

Sociedad constituida mediante escritura pública No. 1423 otorgada en la notaría 3ª de Barranquilla, el 5 de julio de 1967. Tiene por objeto social la exploración, explotación,

transformación, transporte, comercialización y venta de productos como arena, gravas, cemento, concreto premezclado, elementos prefabricados de concreto, bloques de concreto y otros elementos utilizados en la industria de la construcción.

Tabla No. 7. Información AGRECON a 31 dic/2004

RUBRO	Pesos colombianos (\$)
ACTIVOS	\$ 71.110.013.000
PASIVOS	\$ 26.342.801.000
PATRIMONIO	\$ 44.767.212.000
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 61.684.901.000
UTILIDAD TOTAL	\$ 4.765.547.000

Fuente: Información suministrada por las sociedades involucradas, documento 05128174-0, folio 325

La sociedad presenta una situación de control por parte de la sociedad Cementos del Caribe S.A., quien tiene la calidad de controlante de AGRECON. El capital social se encuentra compuesto de la siguiente manera:

Tabla No. 8. Composición Accionaria de AGRECON

Accionista	Participación
TOTAL	100%

Fuente: Información suministrada por las interesadas

5.1.1.5 LOGITRANS S.A. - NIT. 811.005.276-0

Sociedad constituida mediante escritura pública No. 1403 otorgada en la notaría 20ª de Medellín, el 16 de abril de 1996. Tiene domicilio principal en la ciudad de Bogotá y su objeto social principal, conforme a sus actuales estatutos sociales, corresponde al transporte de cemento y materias primas, en cualquiera de sus modalidades.

Tabla No. 9. Información LOGITRANS a 31 dic/2004

RUBRO	Pesos colombianos (\$)
ACTIVOS	\$ 30.863.000.000
PASIVOS	\$ 12.281.000.000
PATRIMONIO	\$ 18.582.000.000
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 20.067.000.000
UTILIDAD TOTAL	\$ 672.000.000

Fuente: Información suministrada por las sociedades involucradas, documento 05128174-0, folio 298

La sociedad presenta una situación de control por parte de la sociedad Compañía de Cementos Argos S.A., quien tiene la calidad de controlante indirecto de LOGITRANS a través de sociedades subordinadas. El capital social se encuentra compuesto de la siguiente manera:

Tabla No. 10. Composición Accionaria de LOGITRANS

Accionista	Participación
TOTAL	100%

Fuente: Información suministrada por las sociedades involucradas, documento 05128174-0

Finalmente, cabe señalar que al Grupo ARGOS pertenecen otras sociedades tales como: CEMENTOS DEL VALLE S.A.⁵, CEMENTOS DEL CAIRO S.A.⁶, CEMENTOS DEL NARE S.A.⁷, CEMENTOS PAZ DEL RIO S.A.⁸ y CEMENTOS RIOCLARO S.A.⁹ Por lo anterior, ha de entenderse a todas las sociedades señaladas previamente como unidad económica y, por ende, serán referenciadas como "ARGOS", a menos que se indique lo contrario.

5.1.2 Cementos Andino S.A. NIT. 830.051.675-0

Sociedad constituida mediante escritura pública No. 3644 otorgada en la notaría 34ª de Bogotá, el 13 de noviembre de 1998. Tiene domicilio principal en la ciudad de Bogotá y su objeto social principal, conforme a sus actuales estatutos sociales, corresponde a la exploración, explotación, producción, distribución y venta de productos como arena, piedra, carbón, yeso, calcáreas, caolines, calizas, cemento, cales, mármoles, artículos elaborados en cemento y materiales de construcción.

Tabla No. 11. Información ANDINO a 31 dic/2004

RUBRO	Pesos colombianos (\$)
ACTIVOS	\$ 297.472.269.368
PASIVOS	\$ 92.631.736.785
PATRIMONIO	\$ 204.840.532.583

Fuente: Información suministrada por las sociedades involucradas, documento 05128174-0, folio 231

5.1.3 Concrecem S.A. NIT. 830.103.757-0

Sociedad constituida mediante escritura pública No. 1403 otorgada en la notaría 34ª de Bogotá, el 24 de mayo de 2002. Tiene domicilio principal en la ciudad de Bogotá y su objeto social principal, conforme a sus actuales estatutos sociales, corresponde a la exploración, explotación, producción, distribución y venta de productos como arena, piedra, carbón, yeso, calcáreas, calizas, cementos, concretos, prefabricados, cales, mármoles, minerales, artículos elaborados en cemento y materiales de construcción.

⁵ Sociedad constituida mediante escritura pública No. 1114 del 22 de julio de 1938 otorgada en la notaría 2ª de Cali. Tiene por domicilio principal la ciudad de Cali. Su actividad económica está relacionada con la producción de cemento.

⁶ Sociedad constituida mediante escritura pública No. 1405 del 25 de abril de 1946 otorgada en la notaría 2ª de Medellín. Tiene por domicilio principal la ciudad de Medellín. Su actividad principal es la producción de cemento.

⁷ Sociedad constituida mediante escritura pública No. 1935 del 16 de noviembre de 1933 otorgada en la notaría 3ª de Bogotá. Tiene por domicilio principal la ciudad de Medellín. Su actividad económica está relacionada con la producción de cemento.

⁸ Sociedad constituida mediante escritura pública No. 172 del 30 de marzo de 1994 otorgada en la notaría 52 de Bogotá.

⁹ Sociedad constituida mediante escritura pública No. 4290 del 17 de septiembre de 1982 otorgada en la notaría 4ª de Medellín. Tiene por domicilio principal la ciudad de Medellín. Su actividad económica está relacionada con la producción de cemento.

Por tanto, teniendo en cuenta las circunstancias mencionadas y para efectos del presente estudio, las sociedades Cementos Andino S.A. y Concrecem S.A. se considerarán como si fueran un sólo agente económico. En consecuencia, cuando se haga referencia a "ANDINO", debe entenderse incluidas, bajo tal denominación, las empresas Cementos Andino S.A. y Concrecem S.A., a no ser que se indique lo contrario.

5.2 Descripción de la operación

Acorde con la información remitida que obra en el expediente,

"12

5.3 Actividad económica

Las actividades sobre las cuales se circunscribe la operación de integración bajo estudio corresponden a la elaboración y venta de cemento Pórtland Gris Tipo 1, cemento Pórtland Gris Tipo 1M/1E y concreto premezclado. En la siguiente tabla se relaciona los productos y las marcas pertenecientes a las intervinientes:

Tabla No. 14. Productos y marcas pertenecientes a las intervinientes

Producto específico	ARGOS	MARCAS ARGOS	ANDINO	MARCAS ANDINO
CEMENTO GRIS PÓRTLAND TIPO 1	SI	TOLCEMENTO BRILLANTE	SI	UNO A FORTALEZA APOLO
CEMENTO GRIS PÓRTLAND TIPO 1M/1E	SI	CARIBE MAMPOCEM NARE	SI	
CEMENTO GRIS PÓRTLAND TIPO 2	SI	CONQUISTADOR COSTERO	NO	
CEMENTO GRIS PÓRTLAND TIPO 3	SI	CEMENTOS DEL VALLE EL CAIRO	NO	
CEMENTO GRIS PÓRTLAND TIPO FIBROCEM	SI	CPR PAVICEM GANACEM	NO	
CEMENTO G	NO	ROCLARO CALDAS COLCLINKER ARGOS	SI	
CONCRETO PREMEZCLADO (SUELO CEMENTO, RELLENO FLUIDO, MORTERO, ENTRE OTROS)	SI	CEMCAR AGRECON CONCRE MIX CONCRECAUCA CONCRETOS DE OCCIDENTE CONCRECAUCA CONCREBLANCO METROCONCRETO CONCREOCRE	SI	CONCRETOS UNO A AGREGADOS UNO A CONCRECEM

Fuente: Información suministrada por las intervinientes, folio 128 y ss.

Acorde con lo anterior, se señala la ubicación de las plantas de cemento y concreto premezclado de las intervinientes por departamento en la siguiente tabla:

Tabla No. 15. Localización de las plantas de cemento y concreto de ARGOS y ANDINO en el territorio nacional

Zona	Departamento	CEMENTO		CONCRETO	
		PLANTA ARGOS Cemento	CEMENTOS ANDINO	PLANTA ARGOS Concreto	CEMENTOS ANDINO
Centro	CUNDINAMARCA		Andino - Cajicá	Metroconcreto - Bogotá	Andino - 2 plantas
Costa Atlántica	ATLÁNTICO	C. Caribe - Barranquilla	Andino - Sabanagrande	Agrecon - Barranquilla	
Costa Atlántica	BOLÍVAR	Colclinker - Cartagena		Agrecon - Cartagena	
Costa Atlántica	CESAR			Agrecon - Valledupar	
Costa Atlántica	MAGDALENA			Agrecon - Sta. Marta	Andino - Sta. Marta
Costa Atlántica	SUCRE	Tolcemento - Tolú		Agrecon - Tolú	Andino - Sabanagrande
Eje Cafetero	CALDAS			Concretos de Occidente - Manizales	
Eje Cafetero	QUINDÍO			Concretos de Occidente - Armenia	
Eje Cafetero	RISARALDA			Concretos de Occidente - Pereira	Andino - Pereira
Noroccidente	ANTIOQUIA	C. Río Claro - Sonsón; C. El Cairo - Montebello; C. del Nare - Puerto Nare		Metroconcreto - Medellín	
Occidente	CAUCA			Concretos de Occidente - Popayán	
Occidente	VALLE	C. del Valle - Yumbo		Concretos de Occidente - Cali	
Oriente	BOYACÁ	C. Paz del Río - Sogamoso			
Oriente	META			Metroconcreto - Villavicencio	
Oriente	SANTANDER		Andino - San Gil	Metroconcreto - Bucaramanga	

Fuente: Información suministrada por las intervinientes y página Web de las empresas. Consultado en diciembre de 2005

Como puede observarse, ARGOS posee 8 plantas de cemento y 14 plantas de concreto premezclado en el territorio nacional, mientras que ANDINO posee 3 plantas de cemento y 5 plantas de concreto premezclado.

5.4 Mercado relevante

Con el fin de establecer si la operación de integración proyectada tiende o no a producir una indebida restricción de la libre competencia, es preciso delimitar el mercado que se verá afectado por la operación. Este mercado, que se denomina mercado relevante, comprende dos dimensiones: el mercado producto y el mercado geográfico.

5.4.1 Mercado producto

Atendiendo los criterios señalados para la delimitación del mercado de producto en operaciones de integración, el punto de partida equivale a incluir aquellos bienes o servicios con los cuales las intervinientes se encuentran compitiendo y sobre los cuales tiene efectos la operación proyectada, que para el caso que nos ocupa corresponden al cemento (Pórtland gris Tipo 1 y Pórtland gris Tipo 1M/1E) y concreto premezclado; y, a partir de allí, se amplía el rango de productos hasta incluir todos aquellos bienes o servicios que podrían ser considerados como sustitutos por parte del consumidor.

Por tanto, para la delimitación del mercado producto es necesario tener en cuenta que el elemento clave corresponde al grado de sustituibilidad que presenten los bienes. Bajo esta perspectiva, el mercado de producto incluye todos aquellos bienes y/o servicios considerados intercambiables o sustituibles por el consumidor, en función de sus características, precios y su supuesto uso¹³. En otras palabras, se considera que un bien puede ser incluido dentro del mercado de producto objeto de la integración, si es visto por el

¹³ Comisión de las Comunidades Europeas; comunicación relativa a la definición del mercado de referencia, 97/C 372/03.

consumidor como sustituto del producto afectado por la operación, teniendo en cuenta los tres elementos anotados¹⁴.

5.4.1.1 Cemento

El cemento es un conglomerante, esto es, que une o da cohesión. Se presenta en forma de polvo y tiene la peculiaridad de endurecerse con el agua y producir compuestos mecánicamente resistentes¹⁵.

El cemento es obtenido a partir de varios procesos¹⁶: extracción en minas de materias primas (caliza, arcilla, mineral de hierro, yeso, entre otras)¹⁷; molienda de crudo¹⁸; clinkerización¹⁹ y molienda de cemento²⁰.

Existen cementos de diferentes tipos, siendo el de uso más común el denominado "cemento Pórtland"²¹, particularmente el cemento gris. En lo referente a los consumidores de cemento Pórtland, se encuentran específicamente en la industria de la construcción y pueden agruparse en cuatro tipos, según se relaciona en la siguiente tabla:

Tabla No. 16. Clases de clientes de cemento gris

Cliente	Características
1. MAYORISTAS	<ul style="list-style-type: none"> o Vende volúmenes superiores a 500 ton/mes en grandes ciudades, 300ton/mes en ciudades intermedias y 100ton/mes en ciudades pequeñas; o Atiende directamente a detallistas, constructores medianos y prefabricadores artesanales. o Posee bodega, transporte y fuerza de ventas propia.
2. DETALLISTAS	<ul style="list-style-type: none"> o Vende volúmenes superiores a 20 ton/mes; o Atiende directamente a clientes finales tales como pequeños constructores y maestros de obra; o Tiene al menos un punto de venta con un amplio portafolio de productos.

¹⁴ Para el asunto que nos ocupa, es preciso señalar que se tomaron como referencia los casos al respecto presentes en otras entidades de competencia: PERU, ARGENTINA, VENEZUELA.

¹⁵ Fuente: ARGOS. "Todo lo que usted debe saber sobre el Cemento", pág. 6.

¹⁶ Documento de radicación 05128174-0, folios 146 y ss.

¹⁷ Algunos materiales extraídos requieren un proceso adicional como el secado o trituración especial conocido como "Transformación de materia prima", la cual entrega el producto a la molienda de crudo o a la molienda de cemento.

¹⁸ En este proceso, la arcilla, la caliza y algunos minerales sufren una transformación física de molturación hasta convertirse en harina.

¹⁹ En la fase de CLINKERIZACION se utilizan hornos rotatorios a 1500°C y se realizan transformaciones químicas de la harina proveniente del proceso de Molienda de Crudo para producir Clinker con unas especificaciones determinadas; el Clinker es el componente principal del cemento.

²⁰ En este proceso se mezclan el yeso, la adición (caliza) y el clinker, realizando una transformación física de reducción de partículas produciendo el cemento.

²¹ El cemento "Pórtland" es un producto industrializado de color gris, similar al de una roca que se extraía en una isla inglesa del mismo nombre. Fuente: ARGOS. "Todo lo que usted debe saber sobre el Cemento", pág. 6.

RESOLUCION NUMERO 13544 DE 2006 Hoja N°. 10

Por la cual se condiciona una operación de integración

VERSION PUBLICA

3. CONSTRUCTOR / CONTRATISTA	<ul style="list-style-type: none"> o Es consumidor final en razón a que sus ventas están destinadas a la construcción de vías, vivienda y/o infraestructura. o Son empresas formalmente constituidas.
4. CONSUMIDORES INDUSTRIALES	<ul style="list-style-type: none"> o Concreteiras: fabrican y comercializan concreto, para lo cual requieren como materia prima el cemento; o Prefabricadores industriales: empresas dedicadas a la fabricación de elementos para la construcción; o Productores de asbesto-cemento;

Fuente: Información suministrada por las intervinientes, documento 05128174-0, folio 20.

En general, para todos los consumidores, el cemento Pórtland es un insumo de difícil sustitución por otro tipo de material, en razón a que, como es señalado por las intervinientes, "no existe en el mercado otro bien que cumpla funciones totalmente equiparables"²². En consecuencia, el cemento no tiene sustitutos perfectos por cuanto no existe un producto que cumpla funciones totalmente equiparables. Sin embargo, cabe señalar que existen distintas clases de cemento Pórtland de acuerdo con los materiales que lo componen.

Al respecto, las normas NTC 121 y 321 establecen las propiedades físicas, mecánicas y las especificaciones químicas de los cementos Pórtland, mientras que las normas NTC 30 y 31 clasifican y definen los tipos de cementos. En la siguiente tabla se presentan las características físicas, químicas y mecánicas más importantes exigidas para los Cementos Pórtland en las especificaciones NTC correspondientes²³:

Tabla No. 17. Especificaciones NTC para cementos Pórtland

PROPIEDAD	TIPO 1	TIPO IM	TIPO 2	TIPO 3	TIPO 4	TIPO 5
Finura <i>Blaine</i> , m ² /kg (min)	280	280	280	280	280	280
Exp. Autoclave, % máx.	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
t. de fraguado (Vicat):						
- inicial, minutos (min.)	45	45	45	45	45	45
- final, horas	8	8	8	8	8	8
Resistencia (mínima), MPa						
1 d	-	-	-	10.0	-	-
3 d	8.0	12.5	10.5	21.0	-	8.5
7 d	15.0	19.5	17.5	-	7.0	15.5
28 d	24.0	(28.0)	(24.0)	-	17.5	21.0
Calor de H. *, cal/g						
7 d	-	-	70	-	60	-
28 d	-	-	80	-	70	-
Exp. Sulfatos, 14 d.% máx.*	-	-	-	-	-	0.045
C ₃ A máx. %	-	-	8.0	15.0 (5.0)	7.0	5.0
Pérdida al Fuego, máx. %	-	5.0	4.0	4.0	3.5	4.0
MgO máx. %	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0	7.0
SO ₃ máx. %	3.5	3.5	-	4.5	-	-
R. I. máx %	-	4.0	3.0	3.0	3.0	3.0

*Requisitos opcionales

De acuerdo con la tabla precedente, los distintos tipos de cemento presentan unas características específicas en cuanto a las distintas propiedades que poseen. Lo anterior es indicativo pero no concluyente respecto a la separación de cada uno de los tipos como mercados de producto relevantes.

²² Documento de radicación 05128174-0, folio 17.

²³ MEJÍA DE GUTIÉRREZ, Ruby. "PROPIEDADES Y COMPORTAMIENTO DE CEMENTOS NACIONALES", Escuela de Ingeniería de Materiales, Universidad del Valle, Cali, Colombia.

De esta manera, es preciso analizar las características generales y aplicaciones de los distintos tipos de cemento Pórtland. De acuerdo con la información remitida por las partes, en la siguiente tabla se especifican los diversos tipos de cementos Pórtland producidos por las intervinientes, relacionando sus características, presentación y aplicaciones más frecuentes:

Tabla No 18. Tipos y aplicaciones de los distintos tipos de cemento Pórtland

PRODUCTO ESPECIFICO	CARACTERISTICAS	PRESENTACION	USOS FRECUENTES
PÓRTLAND TIPO 1	El cemento Pórtland Tipo 1 es un cemento de uso general.	Sacos de 25 y 50 Kilogramos	<ul style="list-style-type: none"> • Uso generalizado
PORTLAND TIPO 1M/1E O TIPO CONCRETERA A GRANEL	<p>El cemento Pórtland Tipo 1 especial o modificado es un cemento catalogado como de resistencias iniciales más altas que el Tipo 1.</p> <p>Es muy utilizado por empresas constructoras.</p>	Granel	<ul style="list-style-type: none"> • Concretos Estructurales. • Concretos certificados para pavimentos. • Losas • Cimentaciones • Morteros Estructurales.
PORTLAND TIPO 2	El cemento Pórtland Tipo 2 es el que se emplea donde pueda presentarse ataque moderado de sulfatos, lo mismo que cuando se desea un moderado calor de hidratación.	Granel	<ul style="list-style-type: none"> • Concretos Estructurales. • Canalizaciones, conducciones. • Estructuras de drenaje
PORTLAND TIPO 3	El cemento Pórtland Tipo 3 es un cemento de una alta resistencia inicial y un rápido endurecimiento.	Granel	<ul style="list-style-type: none"> • Concretos de alta Resistencia, pretensados y postensados. • Utilizado en la industria del prefabricado. • Concretos de Alto Desempeño.
FIBROCEM	El cemento Fibrocem es especial para la industrial de Fibrocemento.	Granel	Es utilizado en elaboración de productos de Fibrocemento como cubiertas, paneles, cerramientos.
CEMENTO G	Altamente resistente al ataque químico por su bajo contenido de C3A.	n.d.	Utilizado en la cimentación de pozos en la industria del petróleo

Fuente: documento de radicación No. 05128174-0, folio 23, 128 y ss. y No. 05128174-11, folio 36 y ss.

Según se observa en la tabla anterior, cada tipo de cemento Pórtland está destinado a satisfacer necesidades particulares de acuerdo con sus características y aplicaciones. Adicionalmente, se puede observar que la comercialización del mismo es realizada esencialmente a través de dos modalidades: ventas de cemento a granel y ventas de cemento en bolsas, generalmente de 50kg.

El cemento Pórtland Tipo 1 es el de uso más común o general en el país y, por ende, concentra la mayor producción de las empresas que elaboran cemento²⁴. Este producto es utilizado en la elaboración de losas, cimentaciones, morteros, concretos en general y mampostería, y es comercializado en sacos de 50Kg. y 42,5kg.

Por su parte, el cemento Tipo 1M es catalogado como de resistencias iniciales más altas que el del Tipo 1. En lo referente al cemento Tipo 2, es aquel que por sus características proporciona resistencia a los sulfatos y se emplean en construcciones en contacto con agua. El cemento tipo 3 es un cemento de una alta resistencia inicial y un rápido endurecimiento. Finalmente, el FIBROCEM y el CEMENTO G van destinados a sectores específicos con necesidades particulares.

²⁴ De acuerdo con la información remitida al expediente, el cemento Pórtland gris tipo 1 representa un porcentaje % del volumen de ventas de las empresas ubicadas en el territorio nacional, llegando a representar % para algunas plantas.

Si bien es posible utilizar cualquiera de los tipos de cementos anteriormente señalados, existen condiciones específicas de las obras tales como: resistencias, rendimientos, condiciones de exposición y costos, que les han brindado especializaciones a los cementos. Por ejemplo, de acuerdo con la información remitida por las partes²⁵, los cementos Tipo 1E, Tipo 1M y Tipo 3 son de mayor resistencia que el cemento Tipo 1, proporcionando beneficios finales de uso tanto económicos (menor consumo de cemento) como de proceso constructivo (mayor velocidad de obra). Igualmente, en condiciones ambientales fuertes (exposición a sulfatos), se usan cementos con resistencias a estos compuestos, los cuales permiten garantizar la durabilidad de las obras. Este es el caso del cemento Tipo 2.

Con el objeto de precisar el mercado relevante de producto para el caso que nos ocupa, resulta conveniente analizar la participación de las diversas clases de cemento en el territorio nacional, a fin de conocer cuáles son los más utilizados y verificar si a lo largo del tiempo se puede identificar algún grado de recomposición entre los diversos tipos de cemento. La participación por tipo de cemento en el mercado nacional en los últimos años se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No. 19. Ventas de cemento por tipo en el territorio nacional, 2002-2005

TIPO	2002	2003	2004	2005
TIPO 1				
TIPO 1M				
TIPO 2				
TIPO 3				
TIPO 5				
OTROS				
TOTAL CEMENTO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

Según se puede observar en los resultados de ventas por tipo de cemento Portland, el producto más empleado en el territorio nacional es el Tipo 1, superando ampliamente las ventas de los otros tipos de cemento, manteniéndose por encima del % del mercado. En el año 2004, se observa una disminución en la participación de las ventas de este tipo de cemento mientras que aumentó la participación del cemento tipo 3. Al respecto, es preciso señalar que las ventas del cemento tipo 1 aumentaron en ese año, pero las del tipo 3 lo hicieron en mayor medida debido al aumento de las ventas de , únicas dos empresas que registran ventas de este tipo de cemento. Adicionalmente, para el 2005 se contempla la situación contraria, en la cual las ventas de cemento tipo 1 se incrementaron considerablemente pero no en comparación con la disminución de las ventas del cemento tipo 3. La situación antes descrita se puede evidenciar en el siguiente gráfico:

Gráfico No. 1. Evolución de las ventas por tipo de cemento en el territorio nacional, 2002-2005

²⁵ Documento de radicación 05128174-11, folio 39.

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

Así, pues, no existe evidencia que permita concluir que existe una variación en los patrones de consumo a nivel nacional que revelen la existencia de sustituibilidad entre los cementos Tipo 1 y Tipo 3. Por otra parte, las participaciones de los cementos tipo 1M, tipo 2, tipo 5 y otros tipos de cemento no son altas y se mantienen alrededor de los mismos porcentajes a lo largo del período analizado.

Finalmente, no existen indicios que los fabricantes de otro material distinto al cemento estén dispuestos a sustituir su producción para elaborar cemento de cierto tipo, a excepción de aquellos que ya se encuentran en la industria; y tampoco se evidencia que, en caso de realizarse dicha sustitución, la misma pueda ser automática.

En suma, de acuerdo con las aplicaciones específicas de cada tipo de cemento, de sus características particulares y de la evolución del consumo, no es necesario contemplar un análisis de precios para concluir que, desde el punto de vista de la demanda, cada tipo de cemento constituya un mercado de producto específico.

Cabe señalar que casi la totalidad de la producción de ANDINO y de sus competidores corresponde a cemento gris Pórtland tipo 1, razón por la cual se procederá a realizar sobre este mercado de producto el análisis en términos de competencia de la operación proyectada, considerando los productos del mismo tipo pertenecientes a otras empresas.

En lo que hace al cemento Tipo 1M, el cual se dirige particularmente a concreteras, se prevé un efecto mínimo sobre el mercado, pues se estima que los clientes son, esencialmente, las empresas de concreto premezclado pertenecientes a las mismas sociedades que elaboran cemento²⁶.

5.4.1.2 Concreto

En cuanto hace referencia al concreto y para el caso que nos ocupa, el punto de partida corresponde al producto denominado concreto premezclado, dentro del cual se tiene en

²⁶ En el 2002 y 2003 ANDINO no produjo cemento tipo 1M. Para el 2003, el cemento tipo 1M representó el % de la producción total de ANDINO y para el 2004 el %. Finalmente, el cemento tipo 1M representó menos del % dentro del total de cemento producido en el país.

cuenta la gama variada de resistencias, fluidez y asentamientos que fabrican las intervinientes.

En general, el concreto premezclado se produce incorporando cemento con piedra o grava, arena, agua y aditivos, en instalaciones de producción específicas y se procede a transportarlo en vehículos especiales al lugar en el que vaya a utilizarse, lo cual se denomina 'servicio de colocación de bomba de concreto'. El concreto premezclado, cuando está en estado fresco, es una mezcla semilíquida que puede adquirir prácticamente cualquier forma, dependiendo del molde o formaleta que se utilice y del refuerzo de acero que se emplee; posteriormente, a medida que las partículas del cemento reaccionan químicamente con el agua, el concreto se endurece, se torna rígido y comienza a adquirir el aspecto, comportamiento y propiedades de un cuerpo sólido, hasta convertirse finalmente en un material durable y mecánicamente resistente que se denomina concreto endurecido²⁷.

Los consumidores de concreto premezclado pueden clasificarse en los siguientes grupos²⁸:

- Ingenieros contratistas: Persona natural que consume concreto para proyectos de obras civiles.
- Entidades públicas y privadas: Son las entidades que consumen concreto para la construcción de sus obras.
- Empresas constructoras: Son las empresas que producen concreto para la realización de proyectos de obras civiles.
- Constructor de vivienda privada: Persona natural que emplea concreto para la construcción de su vivienda (autoconstrucción).

Por sus propiedades particulares, el concreto premezclado es utilizado para construir estructuras (columnas, vigas, losas, muros estructurales, fundaciones) y los llenos. La resistencia y duración del concreto premezclado dependen de la calidad y limpieza de los materiales usados en su fabricación, de la proporción o relación de los materiales en la mezcla, de la forma de mezclado y del tiempo transcurrido desde cuando se mezclaron.

Ahora bien, las intervinientes señalan que "[p]ara efectos de los diversos usos que puede tener, en la práctica el único producto sustituto perfecto del concreto premezclado es la mezcla producida directamente en obra"²⁹. Para el concreto mezclado en obra o *in situ*, el usuario mezcla el cemento empaquetado en bultos con los otros ingredientes (arena, grava o piedra y agua).

Al respecto, este Despacho encuentra en la misma información remitida por las intervinientes, que existen diferencias importantes entre el concreto mezclado en obra respecto del concreto premezclado, en aspectos tales como calidad, precio y otros factores, lo cual conlleva a que no puedan considerarse como parte del mismo mercado producto.

En efecto, las intervinientes indican que³⁰:

²⁷ Página web de ARGOS http://www.cementoargos.com/productosConcretos_generalidades.html, consultado en diciembre de 2005 y expediente No. 05082512-37 del cual es partícipe ARGOS.

²⁸ Expediente No. 05128174-0, folio 21.

²⁹ Documento de radicación 05128174-0, folio 18.

³⁰ Documento de radicación 05128174-12, folio 37.

"[e]n términos generales cualquier tipo de construcción puede emplear mezcla en obra, sin embargo en algunos casos especiales de proyectos con gran tamaño los requerimientos de volumen de mezcla son tan altos que se hace necesario emplear concreto premezclado, suministrado de una o varias plantas simultáneamente".

(...)

"El concreto mezclado industrialmente exige ciertas condiciones que hacen que sea un producto muy especializado y dirigido a un tipo de obras que requieren cumplir con especificaciones de normas de sismo resistencia, impermeabilidad etc., además para su colocación es necesario contar con equipo diseñado para este producto como son los vehículos de transporte conocidos como "Mixers" y equipos adicionales tales como bombas estacionarias y auto bombas."

(...)

"Las construcciones que exigen este tipo de concreto premezclado cumpliendo con certificados de calidad son:"

- "Proyectos de infraestructura, puentes, túneles, carreteras, represas, diques, puertos, oleoductos, plantas de tratamiento de agua (Potable y residual), tanques de almacenamiento de agua, canales, estabilización de taludes, polideportivos, estadios, coliseos, colegios, escuelas, etc. Ya que el estado debe garantizar la utilización de cemento y concretos de buena calidad, por lo tanto en las licitaciones aparecen bien definidas las especificaciones y requerimientos de calidad para cada obra de este tipo".*
- "Proyectos de vivienda formalmente autorizados por las curadurías de cada región. Ejemplos: edificios, conjuntos cerrados de casas".*
- "Las construcciones de grandes empresas comerciales, industriales, manufactureras, etc. Ejemplos. Cadena de supermercados, bodegas de almacenamiento, oficinas, plantas de producción, etc."*

De esta manera, la diferencia en características y otros elementos lleva a concluir a esta Entidad que no es probable que el concreto mezclado en obra pueda ser parte del mismo mercado de producto del concreto premezclado. En suma, el mercado de producto se limita al mercado de concreto premezclado.

5.4.2 Mercado geográfico

5.4.2.1 Cemento Gris Tipo 1

La delimitación del mercado geográfico implica determinar el área geográfica en donde se presenta una situación de competencia homogénea y se encuentran las fuentes alternativas a las que los consumidores podrían recurrir si el precio del producto relevante se incrementara en un monto pequeño pero significativo y no transitorio. Adicionalmente, es necesario evaluar tanto las posibilidades y limitaciones que enfrentan los proveedores alternativos para atender al comprador ubicado en una determinada zona geográfica, así como la capacidad que tiene este último de abastecerse de distintos proveedores.

En lo referente al cemento, las partes señalan que *"todas las plantas de cemento tienen un área de influencia directa, determinada principalmente por los costos de transporte, en el cual se encuentra su mercado natural e inmediato. Así, el mercado del cemento tiene una segmentación natural por regiones las cuales son determinadas con base en el área de influencia de cada planta, es decir, el mercado del cemento debe ser analizado como un mercado regional³¹".*

Por lo anterior, resulta conveniente analizar la configuración del mercado nacional de cemento, tanto en ubicación geográfica de las plantas de las intervinientes y de sus competidores, como en el destino de sus ventas, de tal manera que dicha información proporcione indicios para la delimitación del mercado geográfico relevante para el caso que nos ocupa.

En la siguiente tabla se presenta la localización geográfica de las plantas de cemento de las intervinientes y de sus competidores en el país:

Tabla No. 20. Plantas de cemento en el territorio nacional

DEPARTAMENTO	ARGOS	CEMENTOS ANDINO	HOLCIM	CEMEX	CEMENTOS DEL ORIENTE
CUNDINAMARCA		Andino-Zipacquirá		Cemex - La Calera	
BOYACÁ	Paz del Río - Sogamoso		Nobsa, Boyacá		Sogamoso, Boyacá
TOLIMA				Cemex - Ibagué	
ATLÁNTICO	Caribe - Barranquilla	Andino - Sabanalarga			
BOLÍVAR	Colclinker - Cartagena				
SUCRE	Tolcemento - Tolú				
ANTIOQUIA	Río Claro - Sonsón; El Cairo - Montebello; Nare - Puerto Nare				
VALLE	Valle - Yumbo				
N. DE SANTANDER				Cemex - Cúcuta	
SANTANDER		Andino - San Gil		Cemex - Bucaramanga	

Fuente: Información remitida al expediente 05128174

Como se observa, ARGOS posee 8 plantas distribuidas así: tres plantas en la Costa Atlántica, tres plantas en Antioquia, una planta en Boyacá y otra en el Valle. Por su parte ANDINO posee tres plantas ubicadas así: una planta en la Costa Atlántica, una planta en Cundinamarca y otra planta en Santander. Los competidores poseen sus plantas en Boyacá (HOLCIM y ORIENTE), Cundinamarca, Tolima y Santanderes (CEMEX).

De esta manera, teniendo en cuenta que las zonas de influencia son aquellas cercanas a las plantas y que la operación involucra a ANDINO, es preciso analizar el destino de sus ventas de cemento.

Tabla No. 21. Destino de las ventas de las plantas de ANDINO por departamento, 2005

³¹ Documento de radicación No. 05128174-11, folio 6.

DEPARTAMENTO Y/O CIUDAD	
ANTIOQUIA	
ARAUCA	
ATLANTICO	
BOGOTA	
BOLIVAR	
BOYACA	
CALDAS	
CAQUETA	
CASANARE	
CAUCA	
CESAR	
CHOCO	
CORDOBA	
CUNDINAMARCA	
GUAVIARE	
HUILA	
MAGDALENA	
META	
NARIÑO	
NORTE DE SANTANDER	
PUTUMAYO	
QUINDIO	
RISARALDA	
SAN ANDRES	
SANTANDER	
SUCRE	
TOLIMA	
VALLE	
Total general	

Fuente: Información suministrada por las intervinientes al expediente 05128174

Al apreciar los volúmenes de venta de cemento de cada una de las plantas de ANDINO, según información remitida por las partes, se puede identificar la zona de influencia de cada una de ellas. Para la planta de ANDINO ubicada en Cundinamarca, el % de las ventas van destinadas a Bogotá y a los departamentos de Cundinamarca, Valle, Huila, Antioquia, Boyacá, Risaralda y Meta. Por su parte, la planta en Santander dirige su producción esencialmente a Santander, Norte de Santander y Antioquia. Finalmente, el % de las ventas de la planta de la Costa Atlántica de ANDINO va dirigido a departamentos ubicados en esta misma región.

Del mismo modo, se puede apreciar el destino de las ventas de las plantas de ARGOS, según se observa en la siguiente tabla:

Tabla No. 22. Destino de las ventas de las plantas de ARGOS por departamento, 2005

DEPARTAMENTO Y/O CIUDADA ?	
AMAZONAS	
ANTIOQUIA	
ARAUCA	
ATLANTICO	
BOGOTA	
BOLIVAR	
BOYACA	
CALDAS	
CAQUETA	
CASANARE	
CAUCA	
CESAR	
CHOCO	
CORDOBA	
CUNDINAMARCA	
GUAJIRA	
HUILA	
MAGDALENA	
META	
N. SANTANDER	
NARIÑO	
PUTUMAYO	
QUINDIO	
RISARALDA	
SAN ANDRES	
SANTANDER	
SUCRE	
TOLIMA	
VALLE DEL CAUCA	
Total general	

Fuente: Información suministrada por las intervinientes al expediente 05128174

Respecto del destino de las ventas de ARGOS es preciso señalar que:

- De sus plantas ubicadas en Antioquia, el % de sus ventas se dirige a los departamentos de Antioquia, Caldas y Bogotá.
- De sus plantas en la Costa, el % de las ventas se dirige a departamentos de la misma región (Atlántico, Bolívar, Córdoba, Magdalena, Cesar, Sucre y Guajira).
- De su planta en Boyacá, el % se dirige a Bogotá, Boyacá, Cundinamarca, Casanare y Meta. También se dirigen ventas a San Andrés desde esta planta.
- Finalmente, de su planta en Valle, el % de sus ventas se dirigen a los departamentos de Valle, Nariño, Cauca y Risaralda.

Conforme a lo anterior, se procedió a delimitar el área más pequeña posible hacia donde se dirige la mayoría de la producción de las plantas ubicadas en un mismo lugar y, para cada departamento, los lugares de donde proceden la mayoría de sus compras³². De acuerdo con los datos de producción y ventas para el año 2005 de las intervinientes y sus competidores, se conforman distintas regiones, según se observa en la siguiente tabla:

Tabla No. 23. Regiones de cobertura de cemento gris tipo 1

ANTIOQUIA	PRODUCCION CERCANA
ANTIOQUIA	TOLIMA
CALDAS	TOLIMA
CHOCO	

CENTRO	PRODUCCION CERCANA
CUNDINAMARCA	TOLIMA
BOGOTA	TOLIMA
BOYACA	

OCCIDENTE	PRODUCCION CERCANA
VALLE	
CAUCA	
NARIÑO	
TOLIMA	
QUINDIO	
RISARALDA	

ORIENTE	PRODUCCION CERCANA
BOYACA	
META	
CASANARE	
GUAVIARE	

SURORIENTE	PRODUCCION CERCANA
TOLIMA	
HUILA	BOY/CUND
CAQUETA	
PUTUMAYO	

COSTA	PRODUCCION CERCANA
ATLANTICO	
BOLIVAR	
CESAR	SANTANDER
CORDOBA	SANTANDER
GUAJIRA	
MAGDALENA	
SUCRE	

SANTANDERES	PRODUCCION CERCANA
SANTANDER	
N. SANTANDER	
ARAUCA	

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

³² Un test de medición del patrón de comportamiento de los flujos comerciales ha sido desarrollado por Elzinga y Hogarty mediante el uso de dos índices: LIFO (little in from outside) y LOFI (little out from inside). Según el test, el mercado geográfico relevante es la zona de menor extensión territorial que satisfaga que un alto porcentaje del consumo de la zona provenga de empresas instaladas dentro de la misma y un alto porcentaje de lo producido en dicha zona sea consumido en la misma. Fuente: INFORME N° 006-2003-INDECOPI/CLC, Perú.

De acuerdo con lo anterior, existen ciertas zonas que enfrentan competencia de plantas ubicadas en una región distinta. Por ejemplo, en la región de Antioquia, la producción de las plantas ubicadas en esta región se dirige a la misma región y su consumo proviene esencialmente también de las plantas de Antioquia, aunque Tolima suministra algún porcentaje del consumo en Antioquia y Caldas. Por lo anterior, no solamente es preciso considerar la región en su conjunto, sino el efecto en cada departamento.

Así, pues, si bien es cierto que una planta abastece a varios departamentos, no se puede considerar a todo el territorio nacional como mercado geográfico relevante pues, acorde con la información remitida, existen áreas naturales de cobertura y, por ende, diferencias en los flujos comerciales entre los departamentos y/o regiones. Por lo demás, el peso de los costos de transporte dentro del precio del producto, conlleva a la existencia de mercados regionales específicos.

En efecto, los costos de transporte traen consigo que se disminuyen las posibilidades de un cliente de abastecerse de proveedores lejanos, así como de estos últimos de efectuar un contrapeso a los proveedores naturales de la región, implicando que el mercado geográfico es de incidencia más restringida. Al respecto se encuentra que entre más alejado se encuentre el punto de venta desde la fábrica, el peso del costo del transporte se hace cada vez más significativo y, por ende, limita la competencia que pueda presentarse por abastecimiento de un proveedor de una región diferente.

Tabla No. 24. Peso del costo de transporte dentro del precio del producto

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

En la anterior tabla, se puede apreciar el porcentaje que representa, dentro del precio final del producto, el costo del transporte desde la ubicación de la planta hasta cada

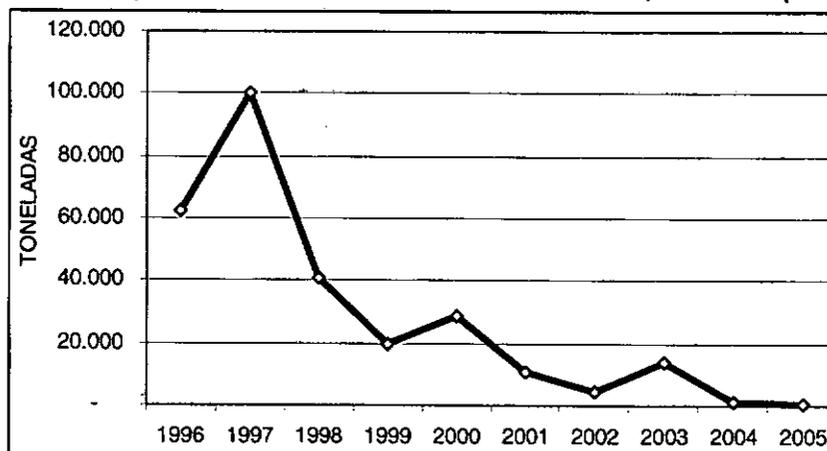
departamento³³, observando que el mismo es considerable a medida que la distancia aumenta.

A manera de ejemplo, para una planta ubicada en Boyacá, el costo de transporte para el mismo departamento no significó más del 10% del precio del producto y para sus departamentos cercanos (Cundinamarca, Casanare y Meta) este porcentaje representó hasta un 19% en el año 2004. Para departamentos más alejados el porcentaje representó un 26% para el año 2004. En el 2005, dada la disminución en el precio del cemento, el costo de transporte se hizo mucho más importante llegando hasta niveles del 64%. La misma situación sucede para las plantas ubicadas en Tolima y en Santander.

De esta manera, analizando los costos de transporte se observa que su peso dentro del precio final del producto se ha incrementado durante el año 2005, lo cual disminuye la competitividad de los bienes de oferentes ubicados en cierta región que quieran ofertar en un lugar distinto a su área natural de cobertura e implica una delimitación restringida del mercado geográfico.

Finalmente, cabe señalar que la evolución de las importaciones ha sido decreciente en los últimos años y representan un porcentaje bajo dentro de las ventas de cemento en el país. En el siguiente gráfico, se puede observar un descenso consecutivo de las importaciones de cemento gris al país desde 1997 hasta el año 2005:

Gráfico No. 2. Importaciones de cemento al territorio nacional, 1996-2005 (toneladas)

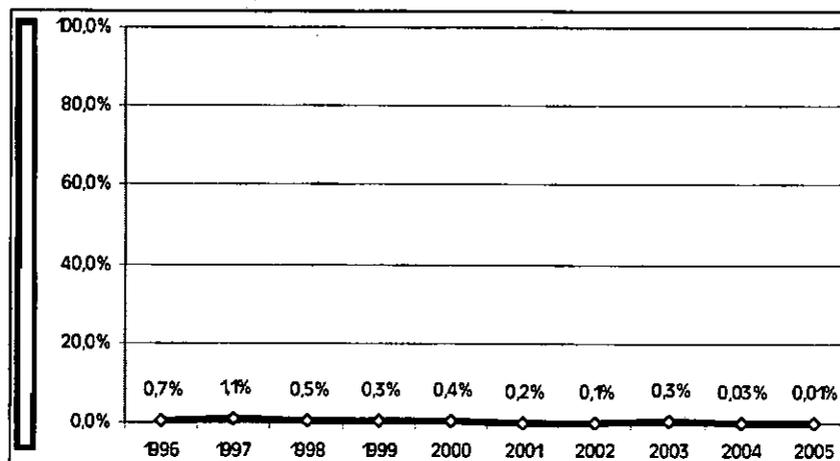


Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

En efecto, las importaciones de cemento ascienden a un porcentaje inferior al 1% de las ventas efectuadas en el país, porcentaje poco significativo para considerar que exista un contrapeso derivado de la oferta de cemento proveniente de fuera del territorio colombiano.

³³ La información señalada puede variar de empresa a empresa. Para el cálculo se tomaron plantas ubicadas en la región respectiva, los fletes desde la ubicación de la planta al departamento respectivo y el precio del bien final en el departamento.

Gráfico No. 3. Peso de las importaciones dentro de las ventas nacionales de cemento (%)



Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

Por lo anterior, el mercado geográfico para el caso que nos ocupa estaría delimitado por cada una de las regiones arriba señaladas, esto es: Antioquia, Centro, Occidente, Oriente, Suroriente, Costa y Santanderes. Así mismo, se analiza la información por departamento, teniendo en cuenta que es la información disponible para el sector.

5.4.2.2 Concreto premezclado

El concreto premezclado es un "bien perecedero, con un tiempo máximo de utilización de tres (3) horas, lo cual limita los desplazamientos para su transporte y colocación. En consecuencia, se considera como limitación la naturaleza misma del concreto, ya que en un transcurso de tiempo muy corto pierde sus propiedades de manejo en la medida que transcurre el tiempo, lo cual impide que se someta a largos períodos de transporte"³⁴.

Atendiendo lo señalado en el párrafo precedente, es importante considerar la ubicación de las plantas de ANDINO, su radio de acción (en kilómetros -km-) y las ciudades y municipios de cobertura, en virtud que es sobre aquellas que tendrá efectos la operación que nos ocupa.

Según información aportada al expediente, ANDINO posee 6 plantas de concreto en el territorio nacional, distribuidas así³⁵:

- Dos plantas ubicadas dentro de las instalaciones de la planta de producción de cemento en Cajicá. Atiende la parte del nororiente de Cundinamarca y todo el norte de Bogotá. El radio de acción puede estar en 100 km dependiendo del tipo de concreto que se especifique por el cliente y las condiciones de colocación que requiera la obra.
- Una planta ubicada en Bogotá en el barrio Villas de Granada que permite atender la zona del occidente de la sabana y parte del occidente de Bogotá (localidades 10, 7, 8, 9 y 13, que comprende barrios como Fontibón, Engativá, Tintal, Patio Bonito, Ciudad Kennedy).
- Una planta en Pereira – Risaralda. Las zonas de cobertura son: Pereira, Armenia, Manizales y Cartago con un radio aproximado de 60 Km.

³⁴ Información aportada al expediente No. 05082512, del cual es partícipe ARGOS.

³⁵ Documento de radicación No. 05128174-12, folios 26-28 y 43-44.

- Una planta ubicada en los terrenos de la planta de cemento de Sabanagrande (Atlántico). El radio promedio de cubrimiento es aproximadamente de 30 Km. (Barranquilla y área Metropolitana).
- Una planta localizada en la ciudad de Santa Marta. El radio promedio de cubrimiento es aproximadamente de 20 Km. (Distrito de Santa Marta).

Por su parte, ARGOS posee plantas de concreto premezclado en las mismas zonas de cobertura en las cuales ANDINO se encuentra presente. Acorde con lo anterior, el mercado geográfico de concreto premezclado para el caso que nos ocupa está conformado por:

- Bogotá y occidente de la sabana;
- Eje Cafetero (Pereira, Armenia y Manizales);
- Barranquilla;
- Santa Marta.

Así, pues, como consecuencia de la delimitación del mercado producto y geográfico, los mercados relevantes para el caso que nos ocupa corresponden a:

- Mercado de cemento gris tipo 1 para las regiones de Antioquia, Centro, Occidente, Oriente, Suroriente, Costa y Santanderes;
- Mercado de cemento gris tipo 1 por departamento del territorio nacional;
- Mercado de concreto premezclado en Bogotá y occidente de la sabana; Eje Cafetero; Barranquilla; y, Santa Marta.

5.5 Participaciones de mercado

Las participaciones de las intervinientes en volumen en los mercados relevantes, se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

5.5.1 Cemento gris tipo 1

Tabla No. 25. Cuotas de participación de las intervinientes en el mercado de cemento gris tipo 1 por departamento y región, 2002-2005 (%)

Tabla No. 26. Cuotas de participación de las intervinientes en el mercado de cemento gris tipo 1 por región, 2002-2005 (%)

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

En términos de participación de mercado de cemento gris tipo 1 durante el período 2002 a 2005, se tiene que, como resultado de la operación proyectada, la nueva entidad concentraría un poco más del % del mercado a nivel nacional. Respecto a los departamentos en que concurren, la mayor consolidación de la participación de ARGOS se presentaría en los departamentos de Atlántico, Bolívar, Córdoba, Magdalena, Sucre y San Andrés. Igualmente, en otros departamentos donde la posición de ARGOS es importante, la participación de la resultante de la operación se reforzaría, como es el caso de: Antioquia, Cesar, Cauca, Caldas, Nariño y Valle.

Por otra parte, existen otros departamentos donde ANDINO y ARGOS poseen una participación moderada, existiendo al menos otro competidor con una cuota superior o similar; tal es el caso de: Bogotá, Boyacá, Cundinamarca, Huila, meta, Norte de Santander, Putumayo, Quindío, Risaralda, Santander y Tolima.

Finalmente, existen departamentos en los cuales la participación de alguna o ambas de las intervinientes es nula o mínima y, por ende, la operación proyectada tiene pocos efectos; estos departamentos son: Arauca, Caquetá, Casanare, Chocó, Guajira y Guaviare,

Acorde con lo anterior, a nivel regional, la participación de ARGOS se consolidaría particularmente en la región de la Costa Atlántica. Así mismo, la cuota se reforzaría en la región de Antioquia (Antioquia, Caldas y Chocó) y la región Occidental (Valle, Cauca, Nariño, Tolima, Quindío y Risaralda). La operación presentaría una leve o nula variación en las regiones Central (Cundinamarca, Bogotá y Boyacá), Oriental (Boyacá, Meta, Casanare y Guaviare), Suroriental (Tolima, Huila, Caquetá y Putumayo) y Santanderes (Santander, Norte de Santander y Arauca).

Aún en el eventual caso que el mercado relevante considere todos los tipos de cemento, en razón a la sustituibilidad de la oferta que pudiese presentarse, las cuotas de mercado de las intervinientes y el análisis efectuado en el caso del cemento gris tipo 1 no se modificarían sustancialmente, según se observa en la siguiente tabla:

Tabla No. 27. Cuotas de participación de las intervinientes en el mercado de cemento gris por departamento, 2002-2005 (%)

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

Tabla No. 28. Cuotas de participación de las intervinientes en el mercado de cemento gris por región, 2002-2005 (%)

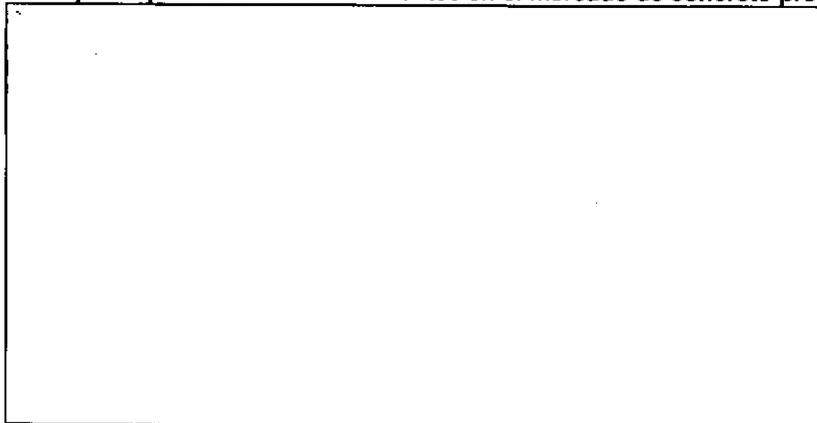
(1) : REGION ANTIOQUIA: ANT, CAL Y CHO; REGION CENTRAL: CUND, BOG Y BOY; REGION OCCIDENTAL: VAL, CAU, NAR, TOL, QUI, RIS; REGION ORIENTAL: BOY, MET, CAS Y GUA; REGION SURORIENTAL: TOL, HUI, CAQ Y PUT; REGION COSTA ATLANTICA: ATL, BOL, CES, COR, GUAJ, MAG Y SUC; REGION SANTANDERES: SAN, N. DE S. Y ARAU.

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

De esta forma, el reforzamiento de la cuota de participación de ARGOS como consecuencia de la operación proyectada, tanto a nivel nacional como en algunos departamentos, particularmente los ubicados en la Costa Atlántica, es una circunstancia que hace ineludible examinar las barreras de acceso en los mercados analizados y las distintas repercusiones de la operación sobre la competencia efectiva del mercado.

5.5.2 Concreto premezclado

Tabla No. 29. Cuotas de participación de las intervinientes en el mercado de concreto premezclado, 2005 (%)



Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

De acuerdo con los datos obtenidos, se encuentra que en el mercado de concreto premezclado, la cuota de la nueva entidad aumentaría considerablemente en Santa Marta, en donde la participación de la nueva entidad ascendería a %; en Barranquilla y el Eje Cafetero la posición de la nueva entidad se reforzaría, consolidándose como el líder del mercado con el % y % de cuota de participación, respectivamente. En Bogotá, la operación proyectada no vislumbra cambios sustanciales en la estructura del mercado de concreto premezclado.

5.6 Barreras a la entrada

De acuerdo con la información que reposa en el expediente, y con los fundamentos expuestos por las intervinientes para llevar a cabo la operación, se concluye que el mercado de cemento gris tipo 1 presenta altas barreras a la entrada y éstas aumentarían como consecuencia de la operación proyectada. En efecto, las posibilidades de que terceros o nuevos competidores participen en el mercado relevante, de forma que puedan controlar y ejercer una presión competitiva en precios, cantidades o calidades a la nueva entidad, se reducen como consecuencia de la operación proyectada. Veamos:

5.6.1 Inversión inicial

La inversión inicial depende del tipo de proceso productivo que se quiera implementar para la producción de cemento: proceso húmedo o proceso seco³⁶. El proceso seco es más económico porque hay menor consumo de energía debido a que no se necesita destinar parte del horno a evaporar el agua añadida³⁷.

Según lo expresado por las partes, para establecer una planta que elabore 302.000 toneladas al año, correspondiente a cerca del 5% de la demanda nacional, se debe realizar una inversión entre US\$25 millones y US\$30 millones. De acuerdo con lo anterior, se tiene que se requieren niveles de inversión elevados para entrar al mercado.

Aún en el eventual caso de no considerar altas las cifras de inversión señaladas, es preciso tener en cuenta la viabilidad del proyecto de inversión, bajo un escenario en el cual la operación proyectada se haya perfeccionado, lo cual puede tener incidencias en el precio o en la oferta de mercado, reduciendo la probabilidad de viabilidad de un nuevo competidor, teniendo en cuenta los argumentos de "empresa en quiebra" presentados por las intervinientes para la no objeción de la operación proyectada y que serán analizados más adelante.

Adicionalmente, además de las inversiones, debe tenerse en cuenta el tiempo transcurrido desde que éstas se realizan hasta la puesta en marcha de la operación comercial, el cual es considerable, aún en un escenario en el que ya se cuente con instalaciones y se desee expandirlas. Al respecto, se señala para el caso de ARGOS, particularmente en la Costa

³⁶ Los dos tipos de proceso para la elaboración de cemento corresponden a: (1) Proceso húmedo: donde la homogenización de la piedra caliza y la arcilla se hace agregando agua a estos materiales y llevándolos a tanques para almacenar la mezcla hasta obtener proporciones adecuadas de cada material. (2) Proceso seco: donde la homogenización de la piedra caliza y la arcilla se hace mediante chorros de aire en silos o ciclones. Fuente: ARGOS. "Todo lo que usted debe saber sobre el Cemento", pág. 6.

³⁷ Fuente: ARGOS. "Todo lo que usted debe saber sobre el Cemento", Pág. 6.

Atlántica, que "desde el momento en que se toma la decisión de expansión hasta el inicio de la operación comercial se requeriría un mínimo de 24 meses"³⁸.

De esta manera, la posibilidad de entrada de un nuevo competidor al mercado es reducida y, aún en el eventual caso de presentarse, el tiempo de puesta en marcha es amplio, lo cual no permitiría contrarrestar acciones en materia de precios u oferta que podrían llevarse a cabo por parte de la entidad resultante de la operación proyectada.

5.6.2 Costos hundidos

Los costos hundidos corresponden a los costos e inversiones en que debe incurrir un potencial competidor que quiera ingresar al mercado, los cuales no son recuperables 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 recuperables³⁹.

Las intervinientes señalan que "[l]as plantas de cemento evaluadas como una unidad sólo sirven para la producción de cemento, sin embargo sus componentes individualmente considerados [hornos rotatorios, motores y otros tipos de equipos eléctricos, sistemas de molienda] pueden ser destinados a otro tipo de procesos productivos". (...) "Por lo anterior, podemos concluir que la maquinaria utilizada en la industria cementera es de 'fácil liquidación', siempre y cuando sea realizada individualmente para ser aplicada en otros usos industriales"⁴⁰.

No obstante, al ser equipos de capital especializados utilizados en la industria cementera, es preciso considerar la depreciación a la que se ven sometidos, su destino a industrias distintas para los cuales fueron destinadas y el tiempo para vender cada parte de manera separada, lo cual conllevaría, ineludiblemente, a la disminución de su precio de venta. Por ende, los costos hundidos pueden ser considerables y se aumentarían al tener en cuenta rubros asociados a mantenimiento de equipos, promoción del producto para incursionar al mercado, logística de distribución del producto, entre otros.

De esta manera, se considera que existen costos hundidos que, aunados al monto de inversión inicial, hacen más riesgosa e improbable la entrada de una nueva compañía en el mercado de cemento gris tipo 1 que cuente con la capacidad y tamaño suficiente para poder competir efectivamente con la entidad resultante de la operación.

5.6.3 Alto porcentaje de capacidad ociosa

Las intervinientes, así como sus principales competidores, presentan una alta capacidad ociosa, por lo que incrementos en la demanda interna llevarían a una intensificación 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.

³⁸ Documento de radicación 05128174-11, folio 22.

³⁹ Viscusi, Vernon y Harrington. Economics of Regulation and Antitrust, 3ª ed. MIT Press, Londres. Pág. 160

⁴⁰ Documento de radicación 05128174-11, folio 22.

Si bien las intervinientes exportan parte de su producción a mercados de Centroamérica y Estados Unidos, ello no anula la presencia de capacidad ociosa en el mercado. De acuerdo con la información remitida por las partes y sus competidores, se calculó la capacidad ociosa teniendo en cuenta las ventas de cemento por regiones y a nivel nacional⁴¹:

Tabla No. 30. Capacidad ociosa del mercado 2002-2006 estimado

(1): REGION ANTIOQUIA: ANT, CAL Y CHO; REGION CENTRAL: CUND, BOG Y BOY; REGION OCCIDENTAL: VAL, CAU, NAR, TOL, QUI, RIS; REGION ORIENTAL: BOY, MET, CAS Y GUA; REGION SURORIENTAL: TOL, HUI, CAQ Y PUT; REGION COSTA ATLANTICA: ATL, BOL, CES, COR, GUAJ, MAG Y SUC; REGION SANTANDERES: SAN, N. DE S. Y ARAU.
Fuente: Cálculos SIC según información aportada al expediente No 05128174

Como puede apreciarse de la tabla anterior, existe un alto nivel de capacidad ociosa en las distintas regiones y a nivel nacional. En efecto, un supuesto incremento de la demanda de cemento en 5% para el año 2006 respecto de lo sucedido en el año 2005, podría ser cubierto fácilmente con un aumento de la utilización de la capacidad instalada de las empresas presentes en el mercado, en razón a que su capacidad ociosa es suficiente para abastecer dicha demanda.

Por lo tanto, un cambio en la demanda por cemento no requeriría de la entrada de un competidor pues, 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.

5.6.4 Baja penetración de importaciones y limitaciones en materia de comercio exterior

Las intervinientes señalan que *"existe gran probabilidad de que nuevos competidores ingresen en el mercado nacional del cemento, dada la baja utilización de la capacidad instalada de países potencialmente exportadores, como es el caso de países ubicados en América Latina, el Caribe y países asiáticos, así como el aumento de la capacidad instalada en países con potencial exportador a Colombia como Jamaica y República Dominicana, y finalmente la competitividad potencial de países exportadores como sería el caso de Venezuela, Perú, Brasil, República Dominicana, Jamaica, Trinidad, Tailandia, China y México"*⁴².

Al respecto, este Despacho encuentra que existen sobrecostos al importar este tipo de productos, ya que deben asumirse, en algunos casos, los pagos de la tarifa arancelaria,

⁴¹ Cálculos SIC a partir de información remitida por las intervinientes, documento de radicación No. 05128174-0, folios 136 y siguientes.

⁴² Documento de radicación 05128174-11, folio 5

adicional al flete y seguro de transporte. Aún en el caso que el producto llegara a un precio competitivo a los puertos del territorio nacional, es necesario tener en cuenta los costos de distribución y comercialización en el territorio nacional, por no mencionar las barreras que pueden encontrar los competidores externos por las preferencias que puedan mostrar los consumidores respecto de la utilización de marcas nacionales de trayectoria y reconocidas.

Lo anterior, sin considerar posibles escenarios de reducción de precios por parte de las empresas ubicadas en el territorio nacional para prevenir la entrada de productos importados, teniendo en cuenta su capacidad ociosa; adicionalmente, el cemento tiene un término de perecibilidad por lo que el período de comercialización se reduce para el producto importado, debido al tiempo transcurrido desde la salida de la fábrica en el exterior, embarque, transporte internacional, llegada a puerto nacional y transporte en el territorio nacional.

Teniendo en cuenta los costos de importación y distribución de los productos, así como los otros elementos señalados, es dable concluir que la importación de cemento tiene poco aliciente económico.

Adicionalmente, las cifras de comercio exterior muestran que las importaciones de cemento gris no han incidido significativamente el mercado nacional, ya que las importaciones de dicho producto no llegan a representar ni siquiera el 1% de la demanda nacional⁴³; inclusive, en años en los cuales el cemento presentó variaciones positivas en el precio nacional, como en el período previo al año 2005, las importaciones no presentaron un incremento sino, por el contrario, continuaron su tendencia decreciente.

Así, pues, contrario a lo señalado por las intervinientes, no se puede considerar que exista posibilidad de amplio flujo de importaciones de cemento al país de manera que se pueda considerar al mercado externo como fuente de presiones competitivas.

5.7 Efectos sobre la competencia como resultado de la operación

5.7.1 Variación de los índices de concentración

Tabla No. 31. Índices de concentración mercado de cemento gris tipo 1 por región

REGION	HHI			LIDER			CF2			NEE			INDICE DOMINANCIA ARGOS		
	ANTES	DESPUES	VARIACION	ANTES	DESPUES	VARIACION									
REGION ANTIOQUIA	5.226	5.414	188	67,9%	69,2%	1,4%	91,8%	93,2%	1,4%	2	2	-0,1	88%	89%	0%
REGION CENTRAL	3.534	3.699	165	48,7%	48,7%	0,0%	76,7%	76,7%	0,0%	3	3	-0,1	10%	15%	5%
REGION OCCIDENTAL	4.294	4.593	299	53,6%	56,6%	2,8%	90,5%	93,3%	2,8%	2	2	-0,2	67%	70%	2%
REGION ORIENTAL	3.425	3.665	240	41,1%	41,1%	0,0%	78,3%	81,5%	3,2%	3	3	-0,2	40%	45%	4%
REGION SURORIENTAL	4.995	5.207	212	67,3%	67,3%	0,0%	86,5%	92,0%	5,5%	2	2	-0,1	7%	12%	4%
REGION COSTA ATLANTICA	6.741	7.771	1.030	81,2%	87,5%	6,3%	91,2%	97,6%	6,3%	1	1	-0,2	98%	99%	1%
REGION SANTANDERES	4.417	4.596	179	62,3%	62,3%	0,0%	79,7%	82,6%	2,8%	2	2	-0,1	4%	9%	5%

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

⁴³ Ver también: "The Global Cement Report", sixth edition, pág. 97, que muestra que las importaciones son apenas de 0.05 millones de toneladas de un consume de 5.82 millones para el 2004.

Tabla No. 32. Índices de concentración mercado de cemento gris tipo 1 por departamento

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

Tabla No. 33. Índices de concentración mercado de concreto premezclado por departamento

Mercado	HHI			LIDER		
	ANTES	DESPUES	VARIACION	ANTES	DESPUES	VARIACION
Bogotá	3.828	4.007	179	54,4%	54,4%	0,0%
Eje Cafetero	4.136	4.438	302	53,4%	56,2%	2,8%
Barranquilla	6.163	6.587	424	76,6%	79,4%	2,8%
Santa Marta	6.690	10.000	3.310	79,1%	100,0%	20,9%
Mercado	CR2			NEE		
	ANTES	DESPUES	VARIACION	ANTES	DESPUES	VARIACION
Bogotá	75,2%	79,5%	4,3%	3	2	-0,1
Eje Cafetero	87,9%	90,7%	2,8%	2	2	-0,2
Barranquilla	92,8%	95,6%	2,8%	2	2	-0,1
Santa Marta	100,0%	100,0%	0,0%	1	1	-0,5
Mercado	INDICE DOMINANCIA ARGOS					
	ANTES	DESPUES	VARIACION			
Bogotá	11%	16%	4%			
Eje Cafetero	69%	71%	2%			
Barranquilla	95%	96%	0%			
Santa Marta	93%	100%	7%			

Fuente: Cálculos SIC a partir de información remitida al expediente 05128174

5.7.1.1 Índice Herfindahl-Hirschman (HHI)⁴⁴

⁴⁴ 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

Definidas las cuotas de participación de las intervinientes y sus competidores, se ha calculado el índice de concentración de Herfindahl-Hirschman (HHI) para cada uno de los mercados relevantes definidos. Este indicador de concentración evidencia que los mercados relevantes definidos se encuentran altamente concentrados, incluso antes de llevarse a cabo la operación, situación que se acentuaría en caso de perfeccionarse la misma⁴⁵.

Los casos más preocupantes de cambios en la concentración se presentarían en el mercado de cemento gris tipo 1 en los departamentos de Atlántico, Bolívar, Córdoba, Magdalena, Sucre y San Andrés y, por ende, la región de la Costa Atlántica. Por su parte, en el mercado de concreto premezclado, el cambio más significativo se presentaría en Santa Marta y en Barranquilla. No solo en estos mercados se presenta un alto índice de concentración HHI, sino que su variación sería de cerca de 10 veces o más a la que indicaría que la operación tiende a ser restrictiva de la competencia⁴⁶.

Con menor intensidad, se presentarían cambios en la concentración en el mercado de cemento gris tipo 1 en los departamentos de Antioquia, Boyacá, Cesar, Cauca, Cundinamarca, Huila, Meta, Risaralda y Valle, y en las regiones Occidental, Oriental y Suroriental, así como en el mercado de concreto premezclado del Eje Cafetero.

Los menores problemas, en cuanto a variación del índice de concentración HHI, se registrarían en Arauca, Bogotá, Caquetá, Casanare, Chocó, Guajira, Guaviare, Caldas, Norte de Santander, Nariño, Putumayo, Quindío, Santander y Tolima para el cemento gris tipo 1 y en el mercado de Bogotá para el concreto premezclado.

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 la mayoría de los mercados relevantes analizados.

5.7.1.2 LIDER y CR2

Los indicadores de concentración denominados LIDER y CR2, representan la cuota del líder y de las dos primeras empresas en el mercado, respectivamente. Para el caso bajo estudio, estos índices revelan una elevada cuota de mercado adjudicadas a la primera o a las dos primeras empresas del mercado.

⁴⁵ 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 considerarse como significativamente concentrado; algunos autores académicos han sugerido que ésta situación se produciría a partir de niveles de 2500 puntos. *Ibidem*.

⁴⁶ 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. *Ibid*.

La operación de concentración proyectada supondrá un fortalecimiento de ARGOS, empresa líder a nivel nacional y, particularmente, en los departamentos de la Costa Atlántica en el mercado de cemento gris tipo 1 y de concreto premezclado, específicamente en Santa Marta y Barranquilla. Igualmente, en otros departamentos donde ARGOS es líder en el mercado de cemento gris tipo 1 se presentaría un leve cambio, como es el caso de Antioquia, Caldas, Cesar, Cauca y Valle, aumentando 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 no inferior al 70% en el mercado de cemento gris tipo 1, como es el caso del departamento del Meta, y al 75% en el mercado de concreto premezclado de Bogotá. Cabe señalar que en la gran mayoría de los mercados analizados este porcentaje se ubica por encima del 85% y, tras la operación, la situación descrita se fortificaría, reforzando estructuras duopólicas en dichos mercados.

5.7.1.3 NEE⁴⁷

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 no implicaría una reducción sustancial en el número de competidores en la mayoría de los mercados pues, antes de la operación, corresponden a mercados de tipo duopólico e incluso monopólico.

A nivel general, el índice NEE muestra que el mercado nacional de cemento gris tipo 1 pasaría de una estructura de 3 a 2 empresas de tamaño equivalente, entendiéndose lo anterior como una reducción de la competencia efectiva. En el caso de concreto premezclado, la variación en este indicador es leve, aunque revela que el máximo número de empresas equivalentes en los mercados bajo estudio corresponde a 2.

5.7.1.4 Índice de dominancia de ARGOS

Este indicador refleja el porcentaje de la concentración de mercado que es explicado por la empresa sobre el cual se calcula, en este caso ARGOS, antes y después de la operación y se interpreta como una medida del poder de mercado relativo con que cuenta la empresa.

El resultado obtenido evidencia que a ARGOS, actualmente, se le atribuye más del 90% de la concentración en el mercado de cemento gris tipo 1 en la región Antioquia (Antioquia, Caldas y Chocó) y región Atlántica (Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, Guajira, Magdalena, Sucre y San Andrés), así como en los departamentos de Cauca y Valle. En el mercado de concreto premezclado, ARGOS explica más del 90% de la concentración en los mercados de Santa Marta y Barranquilla.

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

⁴⁷ Por definición se calcula como:

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.

La situación en todos los mercados antes descritos se reforzaría en caso de perfeccionarse la operación proyectada, lo cual demuestra que la resultante ostentaría un gran poder en los mismos.

De manera, pues, el análisis de los índices de concentración revela que la estructura en los mercados de cemento gris tipo 1 y concreto premezclado, particularmente en los departamentos de la Costa norte del país, se modificaría de forma apreciable como consecuencia de la operación propuesta, reduciendo la competencia efectiva para ARGOS en gran parte de ellos. Así mismo, la operación de concentración proyectada supondrá el fortalecimiento de ARGOS y aumentará la distancia entre la nueva entidad y sus inmediatos competidores en gran número de departamentos y regiones.

5.7.2 Aumento de la relación entre el líder y los demás competidores

Si bien el incremento de la participación de ARGOS es pequeño respecto de la participación que actualmente posee en el mercado, éste es significativo al tener en cuenta la estructura existente en el mercado de cemento, con la participación de pocos jugadores y la presencia de barreras a la entrada.

Por ende, la anulación de un competidor puede implicar importantes efectos en un mercado concentrado como el del cemento y el concreto premezclado, particularmente en la Costa Atlántica, región en la cual se presenta la mayor variación como resultado de la operación propuesta. En dicha región, la posición de ARGOS es ampliamente superior respecto de sus competidores, no sólo en términos de ventas sino por la ubicación de las plantas, siendo ARGOS quien controla el % de la capacidad instalada existente en la misma.

Así las cosas, los competidores de ARGOS verán reducida su capacidad de controlar al líder del mercado dada la superioridad en cuanto a las cuotas de participación que obtendría en los mercados más afectados por la operación.

5.7.3 Concentración de la capacidad instalada

La integración produciría una reducción de la competencia en los mercados analizados teniendo en cuenta que la capacidad de producción que alcanzaría ARGOS sería tal que podría afectar en términos de oferta o precios los lugares en los cuales refuerza la posición que actualmente posee.

En efecto, ARGOS dispondría del % de la capacidad de producción de cemento en el país y del % de la capacidad instalada en la Costa Atlántica como consecuencia de la operación de integración⁴⁸. Por lo tanto, la anterior estructura limitaría la capacidad de reacción de los competidores y de los consumidores.

5.7.4 Ausencia de sustitutos

De acuerdo con el análisis de sustituibilidad realizado para la delimitación del mercado, no existen bienes que puedan considerarse sustitutos del cemento por sus características particulares, especificidad y preferencia en el uso por parte de los consumidores.

⁴⁸ Cálculos SIC a partir de información remitida por las intervinientes, documento de radicación No. 05128174-0, folios 136 y siguientes.

Complementariamente, teniendo en cuenta el crecimiento del sector de la construcción y de las ventas de cemento acaecidas durante los últimos años, es de esperarse que continúe la tendencia alcista de la demanda de cemento⁴⁹. Bajo este escenario, los efectos indeseables de la operación analizada tenderían a agudizarse con el tiempo, en la medida que los consumidores quedarían expuestos a las condiciones de precio u oferta que pudiese imponer ARGOS, en virtud de su posición en los mercados analizados.

Si bien existen al menos dos proveedores alternativos para el consumidor, el Despacho advierte que esta situación no resulta aplicable a todos los mercados definidos debido a la influencia natural de las plantas de cemento y de concreto premezclado, así como a los costos de transporte presentes para el primer producto, con lo cual el grado de alternativas para los clientes no es generalizable para todos los mercados.

Lo anterior, teniendo en cuenta que las cuotas de participación de ARGOS son altas en la Costa, inclusive en presencia de otros oferentes y, como se ha explicado en apartados anteriores, la nueva entidad dispondría de la mayor capacidad instalada en la región y en el país, de forma tal que podría influenciar a los consumidores en materia de precios u oferta.

De la misma forma, el excedente de los consumidores del que puede apropiarse la nueva Entidad puede ser creciente en el tiempo, en la medida del ajuste en los precios que pueda implementar la entidad resultante ante la eliminación de un competidor con precios menores. Igualmente, la eliminación del competidor disminuiría la presión para el mantenimiento o disminución de los precios. La siguiente gráfica muestra la evolución del precio de las intervinientes en distintos departamentos, lo cual demuestra lo sucedido en el mercado en los últimos años, particularmente con la presencia de un competidor como ANDINO con precios más bajos:

Gráfico No. 4. Precio al consumidor de cemento ARGOS vs. ANDINO (\$/ton)

⁴⁹ El consumo muestra un incremento promisorio, mostrando un crecimiento sostenido por encima del 5% desde el 2002 hasta el 2005. Fuente: "The Global Cement Report", Sixth edition, Pág. 96 y 97.

Fuente: Información aportada al expediente No 05128174 por las intervinientes

Teniendo presente que el precio/ton de ARGOS excede al de ANDINO, inclusive en regiones en las cuales ARGOS no posee una amplia participación de mercado, como es el caso de Santander, y dado que el volumen de ventas de ARGOS también supera el de ANDINO, se infiere que en las transacciones de mercado efectuadas por ARGOS y sus clientes, se genera una mayor transferencia del excedente del consumidor hacia el productor. Esto se debe a que la diferencia entre el precio que los consumidores están dispuestos a pagar y el precio que efectivamente pagan, es menor para los clientes de ARGOS que para los de ANDINO.

Por consiguiente, en caso de perfeccionarse la operación de integración, la equiparación de precios o desaparición de las marcas de los productos de ANDINO del mercado, implicarían una disminución en el excedente del consumidor, el cual se trasladaría al productor. Adicionalmente, al consolidarse la nueva entidad como el líder en ciertos mercados, no tendría incentivos ni presión para reducir los precios, sino por el contrario estaría en posibilidad de implementar incrementos pequeños y permanentes en el precio del producto.

5.7.5 Bajo poder de negociación de los clientes

Aunado a la ausencia de sustituibilidad, los consumidores no tendrían la capacidad de controlar las condiciones de precio que pudiese imponer la nueva entidad integrada. En efecto, la siguiente tabla muestra los principales clientes de ARGOS, observando que ellos de manera individual, representan un volumen bajo respecto de las ventas totales de ARGOS, en cualquier caso no superior al %:

Tabla No. 34. Participación de compras de clientes en las ventas de ARGOS

Fuente: Cálculos SIC según información aportada al expediente No 05128174

Así, pues, en razón a que el volumen de compra de los principales clientes de las sociedades que participan en la operación proyectada, representa un volumen pequeño de las ventas totales de ARGOS, la pérdida de uno de ellos no sería sensiblemente perjudicial para la sociedad integrada. En consecuencia, el poder disuasivo de los consumidores, desde este punto de vista, es mínimo.

Los argumentos anteriormente presentados para cemento Pórtland gris tipo 1, aplican igualmente para concreto premezclado, particularmente en la Costa Atlántica, razón por la cual los efectos restrictivos de la competencia como consecuencia de la operación proyectada se profundizan.

5.8 Cláusula de Eficiencia

5.8.1 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:

- 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; y,
- d. Se debe garantizar que no habrá reducción de la oferta.

5.8.2 Eficiencias señaladas por las intervinientes

En opinión de las intervinientes, la operación proyectada “permitirá la utilización más eficiente de los activos que hoy son propiedad de ANDINO y CONCRECEM por cuanto

ARGOS logrará sinergias operativas y financieras que no podrían obtenerse por otras vías". (...) "factores tales como economías de escala en la estructura administrativa y de ventas; posibilidad de acceder a mercados financieros en mejores condiciones de tasa, plazo y garantías; experiencia única en la producción de cemento y concreto; y capacidad de negociación con proveedores permitirán a ARGOS obtener ahorros anuales por COP 32.609 millones de pesos"⁵⁰.

La siguiente tabla muestra un resumen de las eficiencias presentadas por las intervinientes:

Tabla No. 35. Resumen eficiencias según lo estimado por las intervinientes

Rubro	Ahorros totales anuales (\$) (1)
1. Gastos de administración y ventas	
2. Gastos financieros	
3. Ahorros en costos de operación	
Total	32.609.000.000

Fuente: Documento 05128174-11, folio 29

Respecto a las eficiencias presentadas por las partes es preciso advertir ciertas consideraciones. Por una parte, en lo referente a gastos de administración y ventas las partes estiman que "en el mediano plazo se podrá generar una reducción de los gastos fijos de administración y ventas al 10% del valor actual"⁵¹. Al respecto, es preciso señalar que no se especifica la forma de llegar a tal reducción, así como el personal o rubros específicos que se verán reducidos y el descuento de las indemnizaciones que haya lugar.

Por su parte, algunos de los ahorros en costos de operación presentados, no son derivados específicamente de la operación, implican alguna inversión que debe descontarse o pueden derivarse de un ejercicio de poder de mercado.

Frente a la primera observación, las partes indican que "[e]n tanto ARGOS utiliza yeso importado de mejor calidad que el que actualmente están utilizando ANDINO y CONCRECEM es factible disminuir el factor de consumo"⁵², frente a lo cual no se señalan los impedimentos que tiene ANDINO para consumir este insumo sin necesidad de recurrir a la operación proyectada.

De otra parte, las partes indican que "[m]ediante la implementación de algunas mejoras es factible reducir el factor de consumo [de energía]"⁵³, frente a lo cual no se especifica la razón por la cual ANDINO no puede implementar tales mejoras de manera individual o si es necesario realizar una inversión, que en caso tal debe descontarse.

Por su parte, en lo relacionado al mejor acceso a tarifas o precios de ciertos insumos por las intervinientes, puede advertirse como un incremento en el poder de negociación de ARGOS, lo cual implicaría un efecto neutro e inclusive perjudicial para el mercado, dado el traslado de

⁵⁰ Documento de radicación 05128174-11, folio 23.

⁵¹ Documento de radicación 05128174-11, folio 24.

⁵² Documento de radicación 05128174-11, folio 27.

⁵³ Documento de radicación 05128174-11, folio 27.

beneficio de los proveedores con menor capacidad de negociación hacia la entidad integrada. Adicionalmente, teniendo en cuenta la capacidad ociosa de las intervinientes, los descuentos podrían obtenerse vía una mayor utilización de la capacidad actual disponible. Por lo anterior, los ahorros en costos operacionales pueden ser menores a los aducidos por las partes.

Aún cuando sean aceptados la totalidad de los ahorros argumentados por las partes como eficiencias, es preciso señalar que resulta necesario descontar las inversiones ineludibles para alcanzar tales propósitos. En efecto, las partes señalan que

54

En efecto, en reparaciones de los equipos de producción en las plantas de ANDINO y CONCRECEM, los valores ascienden a _____ y en inversiones la suma asciende a _____, lo cual representa un total de _____, cuantía que no se tuvo en cuenta para el cálculo de las eficiencias y lo cual aminoraría ampliamente los valores aducidos por las partes⁵⁵.

Adicionalmente, para que se cumpla con la previsión contenida en el artículo 51 del Decreto 2153 de 1992, según ha sido expresado por este Despacho en su desarrollo doctrinal, es preciso que las eficiencias reconocidas sean 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.

Del análisis de la información remitida se desprende que, aún cuando se considerarán como eficiencias a la totalidad de ahorros en costos presentados por las interesadas, suma que asciende a \$32.609 millones, dicha cuantía resultaría 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.

En efecto, dada la disminución de la presión competitiva que resultaría de la operación proyectada por la eliminación de un competidor con bajos precios, tanto para la empresa integrada como para sus competidores, ARGOS estaría en capacidad de implementar un incremento pequeño y permanente en el precio del cemento gris tipo 1, de tal forma que los perjuicios para el mercado anularían los ahorros en costos aducidos⁵⁶.

⁵⁴ Documento de radicación 05128174-11, folio 29.

⁵⁵ Teniendo en cuenta que las inversiones necesarias ascienden a _____ millones, diferidas a 5 años con una tasa de 12% y utilizando la misma TRM empleada por las intervinientes (\$2285), las inversiones anuales en pesos ascendería a _____, lo cual reduciría las eficiencias aducidas a \$ _____.

⁵⁶ De acuerdo con las cifras aportadas por ARGOS, se tomaron las ventas de cemento gris tipo 1 (en toneladas) para cada una de sus plantas durante el 2005 y al asumir un incremento en el precio no mayor a 7% por tonelada, la variación en los ingresos de ARGOS ascendería a \$31.400 millones de pesos.

Así, pues, conforme con lo expuesto previamente, las eficiencias que pudieran presentarse no tendrían la capacidad de considerarse "*significativas*", en los términos previstos por el artículo 51 del Decreto 2153 de 1992.

SEXTO: Que no obstante que la operación analizada plantea problemas de competencia en los mercados de cemento gris y concreto y que las eficiencias señaladas por los intervinientes no son suficientes para contrarrestar los efectos anticompetitivos, se hace necesario evaluar los argumentos adicionales presentados por las intervinientes, mediante los cuales pretenden demostrar que la objeción de la integración en estudio, igualmente plantea problemas de competencia, en cuanto que, de manera irremediable y por resultar inviable, desaparecerá del mercado una de las empresas que pretende integrarse.

En tal sentido, corresponde indagar a este Despacho si en razón de las condiciones anotadas, resultaría razonable autorizar la integración.

El artículo 333 de la Constitución Política erigió como Derecho Fundamental, la libre competencia económica y estableció, de manera expresa, que corresponde al Gobierno impedir que se obstruya o se restrinja. En desarrollo de ese mandato constitucional, el legislador previó, en materia de integraciones, que corresponde al Gobierno objetar las operaciones que restrinjan en forma indebida la competencia.

Para abordar el problema debe anotarse, en primer lugar, como se expuso en líneas anteriores, que la integración en estudio sí tiende a restringir indebidamente la competencia, de manera que si el asunto se dilucidara exclusivamente bajo el presupuesto de una interpretación literal – gramatical- de las disposiciones de la Ley 155, la integración debería ser objetada bajo el entendido de que se dan los presupuestos que ella señala.

Sin embargo, si se demuestra de manera inequívoca que – de no concretarse la integración– una de las sociedades intervinientes, en demostrada crisis financiera, desaparecería del mercado y que esa circunstancia, también de manera irrefragable, generaría restricciones en el mercado iguales o superiores a las que se ocasionarían con la integración, resulta forzoso concluir que la decisión de objetar la integración no sería razonable a los fines de la norma constitucional, es decir que sería una decisión injustificada.

Así pues, la entidad de competencia podrá prevenir la salida del mercado de una empresa no viable, autorizando la operación de integración que se constituye en su única salvación posible, siempre que se demuestre que los efectos restrictivos del mercado serían iguales o peores en caso de negarse la integración. Una decisión así adoptada resulta razonable, al tenor del artículo 4 de la Constitución Política, pues guarda total armonía con los fines del precepto constitucional.

Ahora bien, es necesario puntualizar las condiciones que deben acreditarse para que el argumento de la "empresa en crisis"⁵⁷, pueda ser evaluada por la autoridad de competencia⁵⁸:

⁵⁷ Expresión utilizada por la doctrina internacional. Comisión Europea, 5 de febrero de 2004, Diario Oficial C 31/5

⁵⁸ Véase: Estados Unidos: Sección 5. FAILURE AND EXITING ASSETS, en: 1992 Horizontal Merger Guidelines [with April 8, 1997, revisions to Section 4 On Efficiencies]; Europa: Sección VIII. EXCEPCIÓN DE EMPRESA EN CRISIS, numerales 89 a 91 en: "Directrices sobre la evaluación de las concentraciones

- 1) **La empresa supuestamente en crisis debe estar condenada, a causa de sus problemas económicos, a abandonar el mercado en un futuro próximo:** esta condición hace relación, específicamente, a la demostración que la salida de la compañía del mercado es inminente en un período breve de tiempo, generalmente inferior a un año. La salida del mercado puede ser demostrada, entre otras razones, por la ausencia de capital de trabajo, la mínima posibilidad de generar ganancias, los planes para cerrar plantas, deudas en exceso y el no servicio de la deuda.
- 2) **No existe otra alternativa o proyecto real o alcanzable menos anticompetitivo:** dentro de esta condición se incluye la inexistencia de alguna otra posibilidad de compra por parte de un tercero que sea menos perjudicial para la competencia que la operación de integración informada.
- 3) **El daño a la competencia generado por la operación es comparable con aquel que provocaría la salida del mercado de los activos de la empresa en crisis:** bajo este aspecto se analiza, entre otros elementos, la competencia en el mercado en un escenario de salida de los activos del mercado de la empresa en crisis y comparándola con la que sucedería en caso de llevarse a cabo la operación proyectada, de tal forma que se concluya que el perjuicio para la competencia resulte menor de llevarse a cabo la operación, que si la misma es objetada.

Cabe señalar que la situación de "empresa en crisis" debe ser debidamente demostrada y, en tal sentido, la carga de la prueba le corresponde a los que alegan esta situación; en este caso, a las intervinientes en la operación, sin perjuicio de que sea una sola de ellas quien la presente.

De otra parte, cabe mencionar que, si bien se deben cumplir de manera conjunta y no excluyente las tres condiciones arriba señaladas, el desarrollo de cada una puede ser particular para cada operación, en virtud de las distintas características que pueden prevalecer para éstas y para los mercados en los que participan. Del mismo modo, cualquier incumplimiento o alternativa previsible a cualquiera de tales condiciones, conduce a la no aceptación del argumento de defensa de "empresa en crisis". Así, pues, teniendo en cuenta los elementos a evaluar, esta Entidad procederá a analizar cada uno de ellos, de tal forma que se constate el cumplimiento de los presupuestos señalados.

6.1 La empresa supuestamente en crisis debe estar condenada, a causa de sus problemas económicos, a abandonar el mercado en un futuro próximo.

Frente a este presupuesto, ANDINO y CONCRECEM señalan la presencia de ciertos factores, sustentados con sus respectivos documentos, que fundamentan la situación de inminente salida del mercado de las empresas⁵⁹.

Por una parte; los niveles de precios y de producción, como los que prevalecen en el mercado para ANDINO y CONCRECEM, implicarían para estas compañías que la operación de las plantas destruyera valor al no cubrirse los costos y gastos directos (margen operacional negativo), ocasionando, en consecuencia, el cierre inminente de las mismas.⁶⁰

horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas", Comisión Europea, 5 de febrero de 2004, Diario Oficial C 31/5

⁵⁹ Documento de radicación 05128174-12, folios 6 y 7.

⁶⁰ Documento de radicación 05128174-12, folio 8.

Dentro de los documentos allegados a esta Entidad por las peticionarias, se remitió una proyección de los estados financieros de ANDINO y CONCRECEM a 10 años, de la cual se concluye que, para alcanzar el equilibrio operativo, teniendo en cuenta la estructura actual de costos y gastos de estas empresas, el precio mínimo de venta al público deberá ubicarse por encima de \$12.489 por bulto de 50kg. Si bien este precio es cercano al que se encuentra hoy en día en el mercado, las intervinientes señalan que dicho valor no incluye las inversiones recurrentes en mantenimiento y reposición de activos, el pago de impuestos, el repago de las acreencias, el retorno sobre los activos y las necesidades de capital de trabajo⁶¹.

En línea con lo anterior, ANDINO y CONCRECEM manifiestan tener necesidades inmediatas de capital, por un valor superior a _____, para

_____ cumplir con los requisitos de la industria, en cuanto a mantenimiento e inversiones en reposición de activos en sus plantas⁶². Frente a ello declaran que los recursos necesarios deberán ser proporcionados por terceros, ya que *"ni los recursos en caja de estas compañías, ni su generación actual de efectivo, ni los recursos de sus accionistas serán suficientes para cubrir con estos requerimientos"*⁶³. Adicionalmente, *"las condiciones económicas actuales de ANDINO y CONCRECEM no permiten ni siquiera contar con los recursos suficientes para seguir garantizando el funcionamiento de las plantas de estas compañías"*⁶⁴.

Por otra parte, el alto endeudamiento de ANDINO y CONCRECEM, que asciende a _____, y su correspondiente carga financiera, excede actualmente la capacidad de generación de caja de los activos de las empresas⁶⁵. En efecto, en los cálculos de las proyecciones remitidas se indica que, para que ANDINO y CONCRECEM sean sostenibles desde la perspectiva financiera, *"serían necesarios precios de venta al público superiores a COP 20.000 por bulto de 50 Kg. y la producción continua del 100% de la capacidad instalada de las plantas de Betania (Cundinamarca) y San Gil (Santander) por los próximos diez (10) años"*⁶⁶, situaciones difíciles de suceder y mantenerse por un período largo de tiempo, teniendo en cuenta particularmente la capacidad ociosa prevaleciente en el mercado.

Si bien pueden surgir dudas por parte de esta Entidad acerca de los supuestos sobre los que se realizan las proyecciones financieras que respaldan los argumentos anteriores, ANDINO y CONCRECEM allegan documentos que sustentan la *"exigibilidad de los pasivos en el corto plazo, particularmente proveedores y obligaciones financieras, la cual hasta el momento ha logrado ser diferida por la expectativa de la transacción con ARGOS. En el evento en que ésta no se realice, los acreedores propenderán por el cobro de sus*

⁶¹ Documento de radicación 05128174-12, folio 8.

⁶² Documento de radicación 05128174-12, folio 6.

⁶³ Documento de radicación 05128174-12, folio 8.

⁶⁴ Documento de radicación 05128174-12, folio 8 y Anexos 7 y 8, folios 588 a 598.

⁶⁵ Documento de radicación 05128174-12, folios 6 y 7.

⁶⁶ Documento de radicación 05128174-12, folio 9.

*acreencias, forzando a las compañías a entrar a un proceso de protección de acreedores inviable por se dado el margen operacional negativo existente*⁶⁷.

En efecto, ANDINO y CONCRECEM manifiestan y sustentan que las empresas poseen acuerdos "*stand still*" hasta con las entidades financieras, prorrogados como máximo hasta el ; de cumplirse el plazo otorgado por los acreedores y teniendo en cuenta que ANDINO y CONCRECEM no podrían revertir la situación de margen operacional negativo por sí solas, se llegaría, subsecuentemente, a un escenario de liquidación de las empresas⁶⁸ y, por ende, las mismas se verían forzadas, a causa de sus problemas económicos, a salir del mercado en un futuro cercano.

De esta manera, a partir del análisis efectuado por este Despacho, respecto de los argumentos señalados por las intervinientes y los documentos que los soportan, se encuentra que se cumple el primer presupuesto señalado.

6.2 No existe otra alternativa o proyecto real o alcanzable menos lesiva de la competencia

El siguiente presupuesto exige que la empresa en problemas no posea alguna alternativa alcanzable para lograr su recuperación. Al respecto, se puede comprobar, a partir de los documentos allegados, que no es posible un acuerdo de reestructuración de las obligaciones financieras, ni existe otra oferta de compra por parte de un tercero distinto a ARGOS.

De acuerdo con la información allegada, los acuerdos "*stand still*" celebrados con las entidades financieras y la reestructuración de pasivos con otros acreedores (i.e. DIAN, Emgesa), son medidas temporales y no se podrían revertir con las condiciones actuales del mercado^{69, 70}. Otra alternativa correspondería a un proceso de protección de acreedores, pero éste se constituye en inviable dado el margen operacional negativo de las empresas⁷¹.

Adicionalmente, se manifiesta y sustenta que, para ANDINO y CONCRECEM, "*no es posible, bajo las condiciones actuales de generación operacional y de niveles de endeudamiento, llevar a cabo un acuerdo de reestructuración de las obligaciones financieras, ni la consecución de nuevos recursos de deuda en el sistema financiero*"⁷².

En la búsqueda de otras alternativas, los documentos allegados por el apoderado permiten constatar que ANDINO y CONCRECEM han realizado invitaciones de procesos de enajenación a múltiples inversionistas estratégicos y competidores nacionales distintos a

⁶⁷ Documento de radicación 05128174-12, folio 7.

⁶⁸ Documento de radicación 05128174-12, folio 7 y Memorando de Viabilidad Financiera, folio 2.

⁶⁹ Documento de radicación 05128174-12, folio 8.

⁷⁰ Documento de radicación 05128174-12, folio 9.

⁷¹ Documento de radicación 05128174-12, folio 7 y Memorando de Viabilidad Financiera, folio 2.

⁷² Documento de radicación 05128174-12, folio 16 y Anexo 4 "Memorando Viabilidad Operativa y Financiera CONCRECEM".

ARGOS, sin que hayan recibido alguna respuesta positiva⁷³. Al respecto, el apoderado de ANDINO y CONCRECEM señala que estas empresas y sus accionistas *"han ofrecido las plantas en venta a terceros, sin que hasta el momento se haya concretado ningún negocio diferente de la operación sometida a la consideración de la SIC"*⁷⁴.

Las empresas citadas anexan declaraciones juramentadas de socios de ANDINO y CONCRECEM, *"en las que dan fé de los ofrecimientos realizados a las firmas Cemex y Holcim, en relación con las sociedades, las plantas o participaciones en ANDINO y/o CONCRECEM, sin que finalmente aquellas mostraran interés por realizar transacción alguna"*⁷⁵.

Por lo tanto, se evidencia que no existe otro interesado en llevar a cabo las inversiones y asumir la puesta en marcha y operación de ANDINO y CONCRECEM, y que la búsqueda de fuentes de financiación y oferta a distintas empresas ha sido infructuosa. Por ello, no existe otra alternativa de compra razonable distinta a la proyectada, que haga que la operación sea menos restrictiva de la competencia.

Por lo expuesto, este Despacho concluye que la segunda condición se cumple y ha sido debidamente demostrada por parte de las intervinientes.

6.3 El daño a la competencia generado por la operación es comparable con aquel que provocaría la salida del mercado de los activos de la empresa en crisis.

Atendiendo la estructura que caracteriza al mercado analizado, es posible señalar que el deterioro de las condiciones de competencia provocadas por la operación de integración, serían similares a aquellas que se generarían de objetarse la operación. De esta forma, la reducción en los niveles de competencia no necesariamente se encuentra circunscrita a la objeción de operación de integración que se analiza.

En efecto, según revelan los índices de concentración, los mercados presentan una concentración alta aún en un escenario previo a la operación proyectada. Del mismo modo, conforme se ha manifestado previamente, las mayores preocupaciones de competencia surgirían en la Costa Atlántica, zona en la cual solamente ARGOS y ANDINO, más no sus competidores, poseen plantas.

Es preciso señalar que, en vista de la influencia natural de las plantas de cemento atendiendo a la presencia de costos de transporte, es previsible que la estructura competitiva en la Costa Atlántica se deteriore igualmente si se objeta la operación y ANDINO desaparece del mercado, pues ARGOS absorbería gran parte, si no la totalidad, de la cuota de mercado de ANDINO. Al respecto, las intervinientes expresan *"[e]n el evento en que la operación no fuera aprobada la desaparición de ANDINO y CONCRECEM como consecuencia de su difícil situación financiera y económica, dejaría un espacio en el mercado que es probable, sería ocupado principalmente por ARGOS, en el caso de CONCRECEM, dada la participación importante que aquél tiene en el mercado de la costa"*⁷⁶.

⁷³ Documento de radicación 05128174-12, folio 7 y Anexo 3, folios 144 a 152.

⁷⁴ Documento de radicación 05128174-12, folio 16.

⁷⁵ Documento de radicación 05128174-12 folio 16 y anexo 12, folios 606 a 608.

⁷⁶ Documento de radicación 05128174-12 folio 11.

De otra parte, cabe señalar que las intervinientes manifiestan que *"la ausencia de inversiones en mantenimiento afecta la confiabilidad de las plantas, sus capacidades efectivas y costos de producción, y aumenta el riesgo de paradas no programadas con el correspondiente lucro cesante"*⁷⁷. Por ende, la falta de mantenimiento implicaría que los activos de ANDINO y CONCRECEM se deterioren al paso del tiempo y exijan mayores costos para su puesta en marcha, con lo cual el riesgo de salida del mercado de tales activos sería mayor.

De esta manera, bajo un escenario de pérdida de valor de los activos y de su alta probabilidad de salida del mercado, se presentaría una inevitable reducción de la oferta, lo cual llevaría a que los perjuicios para el mercado fueran mayores que la integración misma, ya que, si bien las mayores preocupaciones en materia de competencia se generan en la Costa Atlántica, con la integración propuesta ARGOS haría presencia directa en los mercados regionales de Santander y Centro, en los cuales no posee planta actualmente.

Al respecto, las intervinientes manifiestan que "

⁷⁸; en lo referente al mercado de Santanderes, expresan que *"la presencia de ARGOS en los Santanderes a través de la adquisición de las plantas de ANDINO, permitirá que aumente la competencia en la zona, teniendo en cuenta la disminución de costos de transporte que ARGOS obtendrá gracias a la mayor cercanía a la misma"*⁷⁹.

Así, pues, en vista de los argumentos antes expuestos, se entiende cumplido el tercer presupuesto y, por ende, todos los presupuestos antes señalados, encontrando aplicación, en el presente caso, de la defensa de "empresa en crisis".

Si bien se concluye que el perjuicio para la competencia en el mercado es menor a través de la operación proyectada que sin ella, ello no hace que se eliminen las preocupaciones en materia de competencia, razón por la cual se encuentra previsible el cumplimiento de condicionamientos por parte de las intervinientes.

SEPTIMO: Que del análisis de la operación proyectada llevado a cabo en los anteriores considerandos y teniendo en cuenta los compromisos presentados por las intervinientes, este Despacho encuentra necesario subordinar su no objeción al cumplimiento de ciertos condicionamientos con el fin de reducir las preocupaciones en materia de competencia derivadas de la misma.

⁷⁷ Documento de radicación 05128174-12, folio 6 y anexo 14.

⁷⁸ Documento de radicación 05128174-12, folio 11 y documento de radicación 05128174-11, folios 18 a 23.

⁷⁹ Documento de radicación 05128174-12, folio 15.

7.1 Compromiso en materia de precios de cemento

Las Intervinientes se obligan a establecer la misma política de precios y condiciones comerciales en los departamentos de Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, Guajira, Magdalena y Sucre, para el cemento Pórtland gris Tipo 1, de tal forma que el precio aplicado⁸⁰ a sus diferentes canales de venta⁸¹ en cada uno de esos departamentos sea equivalente o no supere, en ningún caso, al precio más bajo aplicado en otro departamento del territorio nacional en donde se encuentre ARGOS.

7.2 Compromiso en materia de precios de concreto premezclado

Las Intervinientes se obligan a establecer la misma política de precios y condiciones comerciales en los departamentos de Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, Guajira, Magdalena y Sucre, para el concreto premezclado, de tal forma que el precio aplicado⁸² a sus diferentes canales de venta⁸³ en cada uno de esos departamentos sea equivalente o no supere, en ningún caso, al precio más bajo aplicado en otro departamento del territorio nacional en donde se encuentre ARGOS.

7.3 Término

Estos compromisos cesarán una vez se resuelvan los problemas de competencia ocasionados con la integración en la región de la Costa Atlántica, previo análisis y autorización de la Superintendencia.

7.4 Información de los compromisos

Las Intervinientes deberán, durante la vigencia de los compromisos, implementar los procedimientos que sean necesarios para mantener información del cumplimiento de los mismos, de forma que sea fácilmente consultable por parte de esta Entidad, cuando así ella lo solicite.

En mérito de lo expuesto, este Despacho

RESUELVE

⁸⁰ Para verificar el cumplimiento se tendrá en cuenta el precio transado, descontando los costos de transporte e IVA.

⁸¹ Prefabricador, constructor/contratista, mayoristas, detallistas y cualquier otro que tengan.

⁸² Para verificar el cumplimiento se tendrá en cuenta el precio transado para las distintas clases de concreto, descontando los costos de transporte e IVA.

⁸³ Constructor de vivienda privada, entidades públicas y privadas, empresas constructoras e ingenieros contratistas

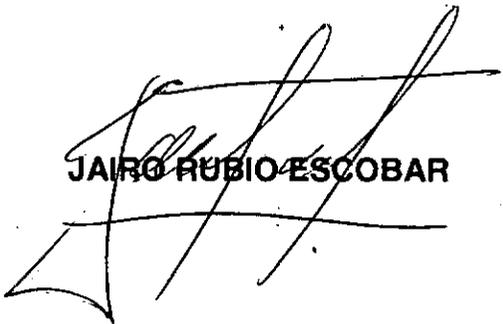
ARTÍCULO PRIMERO: No objetar la operación de integración informada, sujeta al cumplimiento de lo dispuesto en el considerando SEPTIMO del presente acto.

ARTÍCULO SEGUNDO. Notifíquese personalmente el contenido de la presente resolución al doctor GABRIEL IBARRA PARDO, en su calidad de apoderado de las sociedades CEMENTOS DEL CARIBE S.A., METROCONCRETO S.A., CONCRETOS DE OCCIDENTE S.A., AGRECON S.A., LOGITRANS S.A., CEMENTOS ANDINO S.A. y CONCRECEM 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 **26** MAYO 2006

El Superintendente de Industria y Comercio


JAIRO RUBIO ESCOBAR

Notificación:

Doctor

GABRIEL IBARRA PARDO

CC. 3.181.441 de Suba

Apoderado

CEMENTOS DEL CARIBE S.A. NIT. 890.100.251-0

METROCONCRETO S.A. NIT. 860.350.697-4

CONCRETOS DE OCCIDENTE S.A. NIT. 817.000.833 - 2

AGRECON S.A. NIT. 890.101.979-8

LOGITRANS S.A. NIT. 811.005.276-0

CEMENTOS ANDINO S.A. NIT. 830.051.675-0

CONCRECEM S.A. NIT. 830.103.757-0

Dirección:

Calle 100 No. 8 A – 55, Torre C, Oficina 1103

Bogota D.C.

Fax. 6 21 18 70