



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

RESOLUCIÓN NÚMERO (02489) DE 2007

02 FEB. 2007

Por la cual se resuelve un recurso de reposición

VERSION PUBLICA

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO,

en ejercicio de sus facultades legales y,

CONSIDERANDO

PRIMERO. Que la Superintendencia de Industria y Comercio profirió la resolución No. 35379 del 21 de diciembre de 2006, por medio de la cual objetó la operación de integración informada por las empresas INDAC COLOMBIA LTDA. y ACERIAS PAZ DEL RIO S.A. EN EJECUCIÓN DE ACUERDO DE REESTRUCTURACIÓN., informada mediante escrito radicado bajo número 06058547-00.

SEGUNDO. Que mediante escrito radicado bajo el número 06058547-74 del 9 enero de 2007, el doctor GUILLERMO SOSSA GONZALEZ, en su condición de apoderado de la sociedad INDAC COLOMBIA LTDA, interpuso en tiempo y con el lleno de los requisitos de ley recurso de reposición contra la citada resolución 35379 del 21 de diciembre de 2006.

TERCERO. Que el recurso fue interpuesto con el fin de que se resuelvan las siguientes peticiones:

" (...) revocar en su integridad la Resolución 35379 de 2006 y, en su lugar, declarar que la integración que se proyecta no tiende a generar una indebida restricción de la competencia en los términos establecidos por el artículo 4º de la Ley 155 de 1959 y demás normas concordantes y complementarias.

"En subsidio de lo anterior, Señor Superintendente sírvase no objetar la referida operación de integración condicionada a que se implemente, en los términos propuestos, el mecanismo descrito en el acápite IV anterior o el que mejor estime ese Despacho."

CUARTO. Que mediante escrito radicado ante esta Entidad bajo el número 06058547-76 de fecha 2 de febrero de 2007, el apoderado de sociedad INDAC COLOMBIA LTDA, solicitó al Señor Superintendente de Industria y Comercio "tener en cuenta, del recurso presentado mediante memorial radicado en esa Entidad bajo número 06058547-74 y con fecha 9 de enero de 2007, únicamente los siguientes aspectos:

- *Del acápite 'II. RAZONES DE INCONFORMIDAD', el punto '2.3 En el mercado de alambre trefilable'.*
- *El acápite 'IV. OFRECIMIENTO DE CONDICIONAMIENTOS', y*
- *El acápite 'V. PETICIONES'.*

En esa medida, me permito desistir de las demás argumentaciones y solicitudes incluidas en el recurso".

QUINTO. Que teniendo en cuenta lo expuesto en el considerando anterior, este Despacho analizará únicamente los argumentos del recurso que no fueron cobijados por el desistimiento presentado, entre ellos, lo relacionado con el mercado alambre trefilable y el condicionamiento ofrecido, así:

5.1 Argumentos del Recurso

5.1.1 Mercado de Alambros Trefilables

En primer término, señala el recurrente que discrepa de la Resolución 35379 de 2006 porque considera que la autoridad de competencia ha realizado una interpretación equivocada con respecto a los efectos potenciales de la operación. En la resolución 35379 de 2006 el despacho consideró que la operación anulaba al único competidor con producción nacional, con posibilidad de crecer, para así, en un eventual caso, ejercer un contrapeso efectivo al actual líder del mercado.

Según el recurrente: *"La integración proyectada no daría lugar a los efectos 'potenciales' a que se refiere, básicamente por las razones que a continuación se exponen:*

"i) Las subsidiarias no constituyen un competidor potencial con capacidad de ejercer contrapeso efectivo a APDR en el segmento de alambros trefilables. (...)

"ii) La competencia potencial en el mercado se preserva".

Con respecto al primer punto, el recurrente considera que el alambros trefilable producido por APDR es un producto diferente del alambros trefilable producido por las Subsidiarias y sustenta su afirmación de la siguiente manera:

- *"Se trata de productos distintos.*

"No obstante que en Colombia el producto de las Subsidiarias y de APDR se denomina indistintamente bajo la categoría o el segmento de "Alambros Trefilables", las diferencias en la materia prima que cada una de las dos empresas emplea en el proceso productivo que cada una de ellas realiza, hace que en realidad sus productos sean distintos.

"Así, el alambros trefilable de las Subsidiarias que comercialmente se denomina "Mesh Quality", se produce a partir de chatarra y como su nombre en inglés lo indica, es de uso exclusivo para mallas de construcción y grilles; mientras que el alambros de APDR, comercialmente conocido como "Drawing Quality" se produce a partir de mineral de hierro y aunque se puede destinar a todo tipo de aplicación de trefilación, incluido mallas, su principal aplicación está en procesos de alta reducción de diámetro (fabricación de alambros, grapas, puntillas, alambros de púas, mallas eslabonadas, mallas de gallinero, entre muchas otras), productos con un valor agregado mayor y, por ende, mayor precio.

"Adicionalmente, el alambros Drawing Quality es usualmente USD 10 por tonelada más costoso que el Mesh Quality en el mundo. Luego, carece de sentido comercial comprar alambros trefilables provenientes de mineral de hierro para aplicaciones de mallas, entre otras por cuanto es más costoso que el alambros Mesh Quality y no es técnicamente necesario utilizar alambros de alta calidad en procesos que no lo requieren (en cuyo caso el desperdicio de recursos sería material)."

Según el recurrente, esta característica implica que *"las Subsidiarias no constituyen un competidor de APDR en el segmento de alambros trefilables, puesto que no cuentan con la materia prima necesaria: el mineral de hierro. En consecuencia, aún si las Subsidiarias pudieran incrementar su capacidad productiva -que no pueden como se verá más adelante-, no supondrían una competencia efectiva para APDR, en la medida que los productos de cada una tienen aplicaciones diferentes en la mayoría de los casos".*

De otra parte, se argumenta en el recurso que la no disponibilidad de materia prima en Colombia, limita la capacidad de las subsidiarias para producir alambros de las mismas características del producido por APDR. Concretamente, *"el producto de las Subsidiarias es elaborado a partir de una materia prima diferente a la que utiliza APDR. Así, mientras esta*

última aprovecha su proceso integrado, las Subsidiarias, para producir el mismo producto, tendrían que utilizar chatarra especial (sin contaminantes). La anterior diferencia implica para las Subsidiarias una limitante en su capacidad productiva, ya que por el nivel de pureza que tiene la chatarra especial su costo es muy elevado. Adicionalmente, dado que el país no genera chatarra especial, las Subsidiarias tendrían que importar volúmenes muy grandes de este material y estar dispuestas a pagar grandes sumas para conseguir un producto escaso por definición, para tratar de incrementar sus niveles de producción a niveles siquiera cercanos a los de APDR, lo que haría absolutamente inviable un intento de su parte en este sentido”.

Adicionalmente se plantea en el recurso que las Subsidiarias no tienen posibilidad de crecer en dicho mercado debido a que no cuentan con capacidad productiva excedente susceptible de ser dedicada a tal producto, más aún, cuando cualquier crecimiento en un producto como alambón trefilable significaría una disminución en la producción de rollos corrugados.

A partir de este argumento, el recurrente concluye que *“la integración proyecta (sic) no anula un competidor con potencialidad de crecer, pues está visto que está (sic) posibilidad es irreal, en razón de las limitaciones de materia prima y del proceso productivo que afrontan las Subsidiarias. Tan es así que, en más de 60 años de existencia y de conocer el mercado, las Subsidiarias nunca han incursionado en la producción de alambón trefilable, pudiéndolo hacer ya que cuentan con suficientes cajas enrolladoras en sus trenes de laminación”.*

El recurrente señala que dado que la producción de alambón trefilable no es el eje del negocio de las subsidiarias, tendría un alto costo de oportunidad crecer en esta línea de producto. Según se dice en el recurso, *“Las Subsidiarias producen una cantidad mínima de alambón trefilable (*

).

“Las anteriores cifras ponen de relieve que el alambón trefilable no constituye una línea importante en la definición estratégica de las Subsidiarias, y que no hay razón para que esta circunstancia pueda cambiar dadas las anteriores limitantes, máxime cuando su vocación de negocio claramente está dirigida hacia otros segmentos”.

En cuanto a la segunda razón expuesta, es decir, que la competencia potencial se preserva, el recurrente sustenta esta afirmación en la evidente capacidad de crecimiento de Sidor y el Grupo Mittal Arcelor, presentes en el mercado colombiano a través de importaciones. De otra parte, plantea el recurrente que la desaparición del competidor más pequeño del mercado, con menos del 1% de participación, no puede ser considerada como un problema por parte de la autoridad de competencia. Señala el recurrente al referirse a la preocupación de la SIC, que *“tal interpretación, aparte de que es absolutamente especulativa, comporta un trato discriminatorio para los competidores con producción nacional frente a los que participan en el mercado doméstico a través de importaciones y, como si fuera poco, implica una aplicación absolutamente restrictiva del control previo de concentraciones (...)”*

5.1.2 Condicionamiento

En aras de restablecer la competencia en los mercados afectados, el recurrente ofrece subsidiariamente el siguiente condicionamiento:

“(...

“Mecanismo propuesto:

“Ofrecer en venta a un competidor siderúrgico independiente de las Subsidiarias, el tren de laminación y el bloque de rollos instalado

Por la cual se resuelve un recurso de reposición

junto con el terreno en el que se encuentra, las instalaciones auxiliares necesarias (en adelante "la Planta o simplemente la Planta"), acompañada de la transferencia de know-how y el personal técnico que sea necesario.

- "La Planta tiene una capacidad instalada de _____ ton/año de rollos, equivalente al _____ % del mercado de rollos corrugados (año 2005) o _____ % del mercado total de acero de refuerzo (barras + rollos (año 2005)).
- "En el 2005 la Planta produjo: (i) _____ ton/año de rollos corrugados de distinto diámetro (de las cuales se vendieron al mercado _____ ton/año y el remanente se entregó a las figuradoras vinculadas), (ii) _____ ton/año de alambón bajo carbono (Mesh Quality) que se vendieron al mercado, y (iii) _____ ton/año de alambón que se usaron internamente para amarre, para mallas y para inventario, para un total de _____ ton/año de producción
- "En el 2006 la Planta produjo: (i) _____ ton/año de rollos corrugados de distinto diámetro (en el 2006 se vendieron al mercado _____ ton/año, _____ se vendieron como barras enderezadas¹), (ii) _____ ton/año de alambón trefilable bajo carbono (Mesh Quality) que se vendieron al mercado, y (iii) _____ ton/año de alambón que se usaron internamente para amarre, para mallas y para inventario, para un total de _____ ton/año de producción.
- "El tren de laminación de la Planta ha producido barras en el pasado (históricamente fue productor de barras) y, en la actualidad, con una baja inversión muy pequeña, podría instalar una mesa de barras y producir además de rollos corrugados también barras corrugadas (obviamente sin superar la capacidad instalada máxima de 120.000 toneladas).
- "La Planta está estratégicamente _____ y producir en y distribuir desde ella puede ser muy atractivo para cualquier productor siderúrgico competidor de Gerdau, lo que le da viabilidad a la propuesta en el corto plazo.

Procedimiento:

- "
- "
- "
- "
- "Diaco mantiene la operación de la Planta durante el proceso de venta con el fin de asegurar que no se destruye (sic) valor a la Planta.

"Con el fin de asegurar la vigencia del mecanismo aquí descrito, se ofrecerá a los competidores, preferiblemente a los siderúrgicos (quienes tengan acería y laminación), el 50% de la capacidad instalada de producción de rollos corrugados de la Planta ("la Maquila"), es decir, se ofrecerán _____ ton/año. La Maquila se implementará después de la

¹ El faltante de _____ toneladas fue tomado de los inventarios existentes en la Planta.

Por la cual se resuelve un recurso de reposición

integración y hasta que se venda la Planta o se cumpla el tercer aniversario de la integración (lo que ocurra primero).

- *“Los adjudicatarios de la Maquila (preferiblemente 1 o 2 solamente), suministrarán a Diaco la materia prima con el fin de que ésta se destine a la producción de rollos en la Planta.*
- *“El costo de procesamiento de la materia prima será equivalente el costo industrial de laminación + depreciación + remuneración del capital invertido, según criterios de mercado.*
- *“*
- *“*
- *“Si el adquirente de la Planta no cuenta con acería propia y así lo desea, Gerdau le garantizará hasta por tres (3) años; el abastecimiento continuo, suficiente y en condiciones de mercado de palanquilla desde sus plantas en Brasil.*

“No obstante que a nuestro parecer el mecanismo propuesto es suficiente para asegurar que en ningún caso y bajo ninguna circunstancia la operación proyectada daría lugar a una restricción indebida de la competencia, dejamos en libertad a esa Entidad para que realice los ajustes y adiciones que razonablemente estime necesarios al mecanismo propuesto, en caso de que persistan sus inquietudes”.

SEXTO. Que teniendo en cuenta que el apoderado de la sociedad INDAC COLOMBIA LTDA. no desistió de todos los argumentos planteados en el recurso de reposición, en cumplimiento del artículo 59 del Código Contencioso Administrativo se resolverán todas las cuestiones planteadas no desistidas y las que aparezcan con motivo del recurso, en los siguientes términos:

6.1 Definición del mercado de Alambón Trefilable como mercado relevante de la operación

Según señala el recurrente en su recurso, el Despacho se equivoca al definir los mercados relevantes afectados por la operación de integración, toda vez que las empresas Subsidiarias no coinciden en ofrecer simultáneamente el producto alambón trefilable de bajo carbono.

Conforme a lo señalado por este Despacho en la Resolución 35379 de 2006, la definición del mercado producto parte de identificar los bienes ofertados por las sociedades que participan en la operación de integración proyectada, para luego incluir todos aquellos productos que podrían considerarse sustitutos de aquellos, desde la perspectiva del consumidor, en función de sus características, precios y su acostumbrado uso. De esta forma, partir del análisis de los productos ofrecidos por las empresas Subsidiarias en la operación de integración proyectada se da inicio a la definición del mercado relevante.

En este punto conviene resaltar que en memorial de solicitud de no objeción, presentado por el apoderado de INDAC COLOMBIA LTDA., se incluye un esquema de *“los productos*

Por la cual se resuelve un recurso de reposición

fabricados y vendidos por APDR y las SUBSIDIARIAS². De acuerdo con este esquema, se concluye que los productos ofrecidos, tanto por APDR como por las Subsidiarias, son: barras corrugadas, rollos corrugados, alambón trefilable y perfiles³.

Posteriormente, en documento radicado el 7 de noviembre de 2006, se afirma que "los segmentos específicos que se verían comprometidos en un posible escenario de integración entre las Subsidiarias y APDR serían: 'Aceros de refuerzo para construcción' y 'Alambón trefilable', en tanto, únicamente en éstos segmentos habría traslape de actividad"⁴ y se incluye la siguiente tabla.

Tabla N° 1. Productos ofrecidos por las Subsidiarias.

Línea de Producto	Subsidiarias	APDR	Traslape
Laminado plano en caliente		X	
Aceros de refuerzo para construcción	X	X	⇒
Alambón trefilable	X	X	⇒
Perfiles	X		
Dowstream	X		
Aceros especiales	X		

En este mismo sentido, se observa que el catálogo de productos de APDR incluye al alambón trefilable definido como un producto de "sección circular maciza, laminado en caliente, suministrado en rollos con destino a ser trefilado o laminado en frío".

De otra parte, con respecto a los usos del alambón trefilable, en el memorial de solicitud se señala que los grafiles "son barras delgadas derivadas del alambón trefilable, a las cuales se les hacen pequeñas corrugas para facilitar la adherencia del hormigón. Son utilizadas principalmente para fabricar mallas". A su vez, con respecto a las mallas, el memorial señala que "son un producto derivado del alambón trefilable"⁵. (subrayado fuera de texto)

Así mismo, en el catálogo de productos de APDR, antes citado, se encuentra que el alambón trefilable es utilizado en la fabricación de electrodos para soldadura, de alambres finos, grapas, puntillas, clavos y parrillas.

Con base en la anterior evidencia, mal habría hecho la Autoridad de Competencia al excluir al alambón trefilable del análisis que le atañe realizar. Así las cosas, este Despacho, apoyado en que el alambón trefilable era ofrecido por las empresas Subsidiarias y que sus usos cubrían desde su transformación a grafiles y mallas, hasta la trefilación industrial, en la Resolución 35379 de 2006 tuvo a bien considerar el alambón trefilable como un mercado relevante afectado por la operación de integración informada. La única distinción realizada por este Despacho, frente a lo expuesto por el apoderado en su memorial de solicitud, fue la segmentación del mercado del alambón trefilable en sus categorías de alto carbono y bajo carbono, debido a que las características, usos y precios, implicaban la clasificación de tales productos en mercados relevantes de producto separados.

Ahora bien, con la nueva información aportada por el recurrente, este Despacho encuentra factible realizar las siguientes precisiones sobre el mercado relevante.

² Folio 15 del documento de radicación 06058547-00.

³ Es de aclarar que en respuesta a requerimiento realizado a APDR se verifica que APDR no produjo perfiles en el año 2005.

⁴ Folio 4 del documento de radicación 06058547-35

⁵ Folio 18 del documento de radicación 06058547-00

En primer lugar, según argumenta el recurrente, contrario a la información presentada en la solicitud, no existe traslape en la oferta de las Subsidiarias en cuanto a alambón trefilable debido a que APDR produce alambón trefilable '*drawing quality*', mientras que las Subsidiarias producen alambón trefilable '*mesh quality*'.

Según se expone en el recurso, la diferencia fundamental entre los dos productos es la materia prima utilizada. Mientras que el alambón trefilable '*drawing quality*' requiere ser producido a partir de mineral de hierro, el alambón trefilable '*mesh quality*' es producido a partir de chatarra. Si se tiene en cuenta que en Colombia la única siderúrgica que dispone de un proceso integrado, es decir que parte desde la reducción del mineral de hierro, es APDR, se puede verificar que las Subsidiarias no están en capacidad de producir alambón trefilable '*drawing quality*'. Por lo anterior, se puede decir que en cuanto a alambón trefilable, no existe oferta coincidente entre las empresa Subsidiarias.

En segundo lugar, aunque las dos empresas fabriquen productos diferentes, el análisis de sustituibilidad puede dar como resultado su inclusión dentro del mismo mercado relevante. Sin embargo, la información aportada en el recurso indica que los dos tipos de alambón trefilable tienen usos diferentes. El alambón trefilable '*mesh quality*' es apto para fabricación de componentes con destino a construcción tales como grafiles y mallas con reducciones máximas hasta 3.5 mm partiendo de 5.5 mm o 30% sobre el diámetro inicial. En contraste, el alambón trefilable '*drawing quality*' es apto para proceso de trefilación y laminación en frío con reducciones hasta del 90%, destinado a usos tales como fabricación de clavos, alambres desnudos, alambres galvanizados, parrillas, utensilios de cocina, alambres recocidos, resortes para colchones, cables conductores eléctricos, refuerzo de neumáticos, alambres de púas, para atar y otros.

Ahora bien, aunque el recurrente señala que el principal uso del alambón trefilable '*drawing quality*' es en procesos de alta reducción como los mencionados anteriormente, reconoce que este también podría ser utilizado en la fabricación de mallas. Sin embargo, en razón a la existencia de un diferencial de precio significativo entre los dos tipos de alambón, no es usual que el industrial emplee alambón trefilable '*drawing quality*' en la fabricación de mallas, las cuales pueden ser elaboradas con alambón trefilable '*mesh quality*' a un menor costo y no requieren una mayor calidad del alambón. Los elementos señalados conducen a concluir que no existe sustituibilidad entre el alambón trefilable '*mesh quality*', producido por las subsidiarias, y el alambón trefilable '*drawing quality*', producido por APDR.

Así las cosas, con la nueva información presentada en el recurso y el análisis precedente en el que se descarta la clasificación del alambón trefilable como un mercado relevante para efectos de la operación proyectada, el análisis de los efectos potenciales carece de relevancia y, en consecuencia, se concluye que la operación no tiene efecto sobre dicho mercado.

SEPTIMO. Que en la Resolución 35379 de 2006, esta Entidad manifestó que no encontró condicionamientos que permitieran el restablecimiento efectivo de la competencia en los mercados de barras y rollos corrugados. No obstante, en el recurso de reposición interpuesto, se planteó un ofrecimiento de condicionamientos tendiente a restablecer la competencia en los mercados afectados.

Una vez estudiado por este Despacho el condicionamiento propuesto, se encontró que el remedio estructural planteado por el recurrente no restituye en su integridad las condiciones de competencia en los mercados analizados, toda vez que no incluye la primera fase del proceso productivo, esto es, la acería, en el cual la empresa integrada alcanzaría un % de participación de mercado.

OCTAVO. Que el condicionamiento propuesto por el recurrente permitiría el restablecimiento efectivo de la competencia en la medida en que comprenda la primera fase del proceso productivo. Por ello este Despacho encuentra necesario subordinar la no objeción de la operación informada al cumplimiento del siguiente condicionamiento.

8. Condicionamiento

8.1 Definiciones

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

8.1.1 *Subsidiarias:* Son las empresas INDAC, DIACO, SIDELPA, LASA, LAMINADORA DIACO S.A., FF LASA, ACEROS Y FERRER INDUSTRIAL CORPORATION, su matriz y demás empresas vinculadas a esta.

8.1.2 *Adquisición de APDR:* Adjudicación de las acciones que otorguen a las Subsidiarias la mayoría accionaria de APDR, mediante martillo en la Bolsa de Valores de Colombia.

8.1.3 *Negocio:* El conjunto comprendido por los Activos a Enajenar y los Activos Adicionales.

8.1.4 *Activos a Enajenar:* Corresponde al conjunto formado por los siguientes activos:

- a. Un *tren de laminación instalado y operando* en la planta de las Subsidiarias ubicada en el municipio de _____, junto con las instalaciones auxiliares necesarias para su funcionamiento. El conjunto se denominará, en adelante, Planta de laminación.
- b. Un *horno eléctrico usado con capacidad de 40 toneladas*, actualmente en operación, junto con los siguientes activos accesorios: puentes grúas principales, captador de humo, prensa de chatarra y subestación eléctrica. El conjunto será denominado, en adelante, Horno.

8.1.5 *Activos Adicionales:*

- a. *Intangibles:* Corresponde a los derechos sobre el signo distintivo “ _____ ”, con certificado de registro No. _____.
- b. *Personal Clave:* Es el personal operativo y técnico encargado de la operación de los Activos a Enajenar.
- c. *Materia prima:* Es la palanquilla que se obligan a suministrar las Subsidiarias al Adquiriente a precios de mercado y en la calidad y cantidad suficientes para continuar la operación de la Planta de Laminación, durante un período hasta de 24 meses, contados a partir de la fecha de enajenación efectiva del Negocio.
- d. *Terreno:* Corresponde al predio donde se encuentra ubicada la planta de laminación, el cual deberá ser valorado por un evaluador de la _____.

8.1.6 *Adquirente:* Será el tercero habilitado para la adquisición del Negocio por cumplir con los presupuestos y condiciones establecidas en el numeral 8.5 del presente proveído.

8.2 Enajenación del Negocio.

Subsidiarias deberán enajenar el Negocio.

las

Los elementos del Negocio correspondientes a Activos Adicionales han de ser ofrecidos de manera obligatoria por las Subsidiarias, sin embargo, podrán ser excluidos de la negociación a voluntad del Adquiriente, de lo cual deberá quedar expresa constancia.

En caso que el Adquiriente decida excluir el Terreno de la negociación, las Subsidiarias se obligan a ofrecer al Adquiriente un contrato de arrendamiento a largo plazo (20 años) y con opción de compra, a un canon de arrendamiento determinado por un Avaluador de la

8.3 Condiciones para la enajenación del Negocio.

A efectos de llevar a cabo la enajenación del Negocio, y dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de Adquisición de APDR, las Subsidiarias deberán celebrar un encargo fiduciario irrevocable de venta con una sociedad fiduciaria, la cual debe cumplir su encargo conforme a lo dispuesto en la presente resolución.

8.4 Requisitos de la Sociedad Fiduciaria

La sociedad fiduciaria que se designe para el efecto deberá ser independiente, de modo que las Subsidiarias no tengan sobre ella una relación de control, direccionamiento y/o dependencia económica.

8.5 Requisitos del Adquirente

El Adquirente del Negocio deberá cumplir con los requisitos que a continuación se indican:

- 8.5.1 Ser un tercero respecto del cual las Subsidiarias no tengan una relación de control, direccionamiento y/o dependencia económica.
- 8.5.2 Contar con conocimiento empresarial y el capital suficiente para mantener y desarrollar las actividades relacionadas con el Negocio, de modo tal que permita vislumbrar que está en condiciones de competir efectivamente con las Subsidiarias en los mercados de barras y rollos corrugados.
- 8.5.3 En caso que la enajenación dé lugar a una operación de integración que se encuentre bajo los presupuestos establecidos en el artículo 4° de la Ley 155 de 1959, la enajenación del Negocio al Adquiriente estará sujeta a la no objeción de la misma.

8.6 Obligaciones relacionadas

Las Subsidiarias se obligan a:

- 8.6.1 *Preservar la viabilidad del Negocio:* Destinar los recursos suficientes para el desarrollo normal del Negocio, con el fin de preservar la viabilidad económica y

prestigio de la actividad empresarial asociada al Negocio, minimizando cualquier riesgo de pérdida de competitividad en dicha actividad que pueda alterar su naturaleza o su estrategia industrial o comercial.

8.6.2 *Asistencia Técnica:* Prestar asistencia técnica al Adquiriente durante los 24 meses siguientes a la fecha de enajenación efectiva del Negocio.

8.6.3 *Obligación a mantener información separada del Negocio:* A partir de la fecha de Adquisición de APDR y hasta tanto se lleve a cabo la enajenación del Negocio, las Subsidiarias deberán implementar las medidas y procedimientos que sean necesarios para mantener la información separada del Negocio, de forma que permita verificar su normal funcionamiento, la viabilidad económica y competitividad del Negocio. En consecuencia, las Subsidiarias deberán mantener suficiente información desglosada del Negocio, que incluya, sin limitarse a:

- a. Inventarios (Planta de Laminación);
- b. Estructura de costos (Horno y Planta de Laminación);
- c. Personal operativo y técnico a cargo (Horno y Planta de Laminación);
- d. Canales de distribución y comercialización utilizados (Planta de Laminación);
- e. Abastecimiento de materia prima (Horno y Planta de Laminación);
- f. Volumen y valor de la producción mensual (Horno y Planta de Laminación);
- g. Volumen y valor de las ventas (Planta de Laminación);
- h. Cualquier otra información adicional que se requiera.

La información deberá encontrarse a total disposición de los potenciales Adquirientes, la sociedad fiduciaria y del Auditor a que hace referencia el siguiente numeral.

8.7 Auditoria

Dentro del mes siguiente a la adquisición de APDR, las Subsidiarias deberán contratar un servicio de auditoria -"Auditor"-, a efectos de que se encargue de verificar, monitorear y certificar, el cumplimiento por parte de las Subsidiarias, del presente condicionamiento.

8.7.1 Funciones del Auditor

El Auditor se encargará de verificar el cumplimiento del presente condicionamiento y de dar constancia de tal circunstancia. Para el efecto, el Auditor realizará las siguientes actividades:

- a. Inspeccionar los Activos a Enajenar y la información del Negocio.
- b. Verificar que los potenciales Adquirentes cumplan con los requisitos establecidos en el punto 8.5 del presente condicionamiento.
- c. Verificar que los potenciales Adquirientes reciban suficiente información referente al Negocio.
- d. Proponer a las Subsidiarias y/o a la sociedad fiduciaria, las medidas que considere necesarias para asegurar la enajenación del Negocio dentro del plazo establecido.
- e. Realizar un seguimiento de los mecanismos establecidos por las Subsidiarias para la enajenación del Negocio y sus avances.

- f. Verificar que la enajenación del Negocio se realice en los términos y condiciones establecidas en la presente providencia.

8.7.2 Requisitos del Auditor

El Auditor deberá ser un tercero independiente, respecto del cual las Subsidiarias y, en general, su matriz o cualquiera de sus subordinadas, no tengan una relación de control, direccionamiento y/o dependencia económica.

El Auditor deberá contar con las calificaciones necesarias para realizar sus funciones, evitando situaciones que originen o puedan llegar a originar conflicto de intereses.

El Auditor será remunerado por las Subsidiarias, quienes además deberán procurar todo lo que sea necesario para el desarrollo efectivo de sus funciones.

8.8 Reporte del Auditor

El Auditor deberá allegar a esta Superintendencia un reporte dentro de los diez (10) días primeros de cada mes calendario y hasta completar la enajenación del Negocio. El Reporte del Auditor deberá incluir lo siguiente:

- 1) Actividades desarrolladas por las Subsidiarias y/o la sociedad fiduciaria para la enajenación del Negocio.
- 2) Cumplimiento de las obligaciones de las Subsidiarias para la enajenación del Negocio.
- 3) En caso de estar avanzadas las negociaciones con un Adquiriente potencial, el reporte del Auditor debe incluir:
 - a. Un concepto, debidamente justificado, respecto al cumplimiento por parte del Adquiriente potencial de lo dispuesto en el numeral 8.5 "Requisitos del Adquiriente";
 - b. Un concepto debidamente fundamentado acerca de la viabilidad del Negocio después de la enajenación al Adquiriente potencial.

8.9 Compromisos

8.9.1 Compromisos de conducta

En adición a lo ya señalado, y con el fin de generar las condiciones necesarias para la viabilidad y desarrollo efectivo del Negocio, las Subsidiarias se obligan a:

- a. Eliminar, inaplicar y abstenerse de pactar con sus proveedores cláusulas de exclusividad o de establecer requisitos en virtud de los cuales los proveedores, clientes o distribuidores se obliguen a dar trato exclusivo a las Subsidiarias.
- b. Eliminar, inaplicar o abstenerse de pactar las cláusulas o requisitos en virtud de los cuales los proveedores se obliguen a dar prelación o trato preferente a las Subsidiarias, respecto de sus competidores, así como abstenerse de aplicar requisitos, sanciones o consecuencias adversas para el proveedor por no dar prelación o trato preferente.

8.9.2 Póliza de Cumplimiento

Las Subsidiarias se comprometen a otorgar, dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la ejecutoria del presente acto, una póliza de seguro cumplimiento o un aval bancario a favor de la Superintendencia de Industria y Comercio, por valor de dos mil (2000) salarios mínimos legales mensuales vigentes y a reponer la suma asegurada o a obtener

Por la cual se resuelve un recurso de reposición

nuevo aval o una nueva póliza en los mismos términos que la anterior, en caso de comprobarse el incumplimiento a las obligaciones previstas en el numeral 8.9.1.

La Póliza de Cumplimiento tendrá una vigencia de un año, prorrogable de manera sucesiva por igual término, hasta la vigencia de los compromisos.

8.9.3 Esquema de Seguimiento

Para el cumplimiento de los compromisos señalados en el numeral 8.9, las Subsidiarias deberán publicar en los dos periódicos de más amplia circulación del país, los compromisos descritos en los numerales 8.9.1.1 y 8.9.1.2. La publicación deberá efectuarse en dos oportunidades dentro del mes siguiente a la fecha de Adquisición de APDR, con un intervalo mínimo de quince días calendario.

8.9.4 Vigencia de los Compromisos

La vigencia de los compromisos señalados será de tres (3) años contados a partir de la Adquisición de APDR.

En mérito de lo expuesto, este Despacho

RESUELVE

ARTÍCULO PRIMERO. Revocar el artículo Primero de la Resolución 35379 del 21 de diciembre de 2006.

ARTÍCULO SEGUNDO. No objetar la operación informada sujeta al cumplimiento del condicionamiento establecido en el numeral Octavo de la parte considerativa de la presente providencia.

ARTÍCULO TERCERO: Notificar personalmente el contenido del presente acto administrativo al doctor GUILLERMO SOSSA GONZALEZ, en su condición de apoderado de INDAC COLOMBIA LTDA., entregándole copia de la misma e informándole que contra la presente decisión no procede recurso alguno.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE.

Dada en Bogotá, D.C., a los **02 FEB. 2007**

El Superintendente de Industria y Comercio


JAIRO RUBIO ESCOBAR

Por la cual se resuelve un recurso de reposición

02 FEB. 2007

Notificación:

GUILLERMO SOSSA GONZALEZ

CC. 80.420.247 de Bogotá

Apoderado Especial

INDAC COLOMBIA LTDA.

NIT. 830.504.068-5

Carrera 9 N° 74 – 08, oficina 305.

Fax: 3 26 86 10

Ciudad