



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

RESOLUCIÓN NÚMERO ~~4~~ **6 3 8 5 7**) DE 2014
27 OCT 2014

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. 14-75830

VERSIÓN PÚBLICA

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO

en ejercicio de sus facultades legales, en especial las previstas en la Ley 155 de 1959, la Ley 1340 de 2009 y el numeral 15 del artículo 3 del Decreto 4886 de 2011, y

CONSIDERANDO

PRIMERO: Que el artículo 9 de la Ley 1340 del 24 de julio de 2009 prevé lo siguiente en relación con el control de integraciones empresariales:

“Artículo 9. Control de Integraciones Empresariales. El artículo 4º de la Ley 155 de 1959 quedará así:

Las empresas que se dediquen a la misma actividad económica o participen en la misma cadena de valor y que cumplan con las siguientes condiciones, estarán obligadas a informar a la Superintendencia de Industria y Comercio sobre las operaciones que proyecten llevar a cabo para efectos de fusionarse, consolidarse, adquirir el control o integrarse cualquiera sea la forma jurídica de la operación proyectada:

1. Cuando, en conjunto o individualmente consideradas, hayan tenido durante el año fiscal anterior a la operación proyectada ingresos operacionales superiores al monto que, en salarios mínimos legales mensuales vigentes, haya establecido la Superintendencia de Industria y Comercio o;

2. Cuando al finalizar el año fiscal anterior a la operación proyectada tuviesen, en conjunto o individualmente consideradas, activos totales superiores al monto que, en salarios mínimos legales mensuales vigentes, haya establecido la Superintendencia de Industria y Comercio.

En los eventos en que los interesados cumplan con algunas de las dos condiciones anteriores pero en conjunto cuenten con menos del 20% del mercado relevante, se entenderá autorizada la operación. Para este último caso se deberá únicamente notificar a la Superintendencia de Industria y Comercio de esta operación (...).”

Rad. No. 14-75830

SEGUNDO: Que de conformidad con lo establecido en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, mediante comunicación inicial radicada con el No. 14-75830-00 del 8 de abril de 2014¹, **POLYMER GROUP INC.** (en adelante, **PGI**), y **COMPANHIA PROVIDÊNCIA INDUSTRIA E COMERCIO S.A.** (en adelante, **PROVIDENCIA**), presentaron ante esta Entidad la solicitud de pre-evaluación de una operación de integración proyectada entre estas dos sociedades, consistente en una compraventa de acciones.

TERCERO: Que según lo previsto en el artículo 156 del Decreto Ley No. 19 de 2012, y en el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, el 10 de abril de 2014² se publicó en la página web de esta Entidad³ el inicio del procedimiento de autorización de la operación proyectada.

CUARTO: Que dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la publicación del inicio del procedimiento de autorización de la operación en la página web de esta Superintendencia, ningún tercero presentó información que pudiera aportar elementos para el análisis de la operación, de conformidad con el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009.

QUINTO: Que en ejercicio de las facultades previstas en el numeral 63 del artículo 1 del Decreto 4886 de 2011, mediante comunicación radicada con el número 14-75830-02 del 11 de abril de 2014, esta Superintendencia formuló requerimiento de información a la **DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES** (en adelante, **DIAN**) con el fin de obtener información relacionada con las importaciones de productos relacionados con este mercado. La **DIAN** aportó la información requerida el 29 de abril de 2014⁴.

SEXTO: Que en ejercicio de las facultades previstas en el numeral 63 del artículo 1 del Decreto 4886 de 2011, mediante sendas comunicaciones radicadas el 11 de abril de 2014, esta Superintendencia formuló requerimiento de información a los principales agentes competidores y consumidores de fibras no tejidas con el fin de obtener información relacionada con este mercado⁵. Las empresas requeridas aportaron la información en fechas que transcurrieron entre el 22 de abril y el 8 de mayo de 2014.

¹ Folios 15 a 16 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente. Entiéndase que en el presente acto administrativo cuando se hace referencia al Expediente, el mismo corresponde al radicado con el No. 14-75830.

² Folio 276 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

³ Ver: <http://www.sic.gov.co/drupal/inicio-autorizacion-integracion>. Consultado el 30 de agosto de 2014.

⁴ Folios del 422 al 424 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

⁵ El requerimiento de información se formuló a las siguientes empresas: COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A., FAMILIA DEL PACÍFICO, FABRICATO S.A., DRIPERS ANDINA S.A., JAIME LEÓN MOLINA, 3M COLOMBIA, MAINCO HEALTH CARE, PAVCO-MEXICHEM, SELTI S.A.S., COLTEJER S.A., TECNOSUR S.A., INTALPEL S.A., PROCTER & GAMBLE COLOMBIA LTDA. Folios 279 a 317 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-75830

SÉPTIMO: Que dentro de los treinta (30) días a que se refiere el numeral 3 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, esta Superintendencia consideró procedente continuar con el procedimiento de análisis de la integración presentada, para lo cual mediante comunicaciones radicadas con los números 14-75830-37 y 14-75830-38 del 8 de mayo de 2014⁶, informó a **PGI** y **PROVIDENCIA** (en adelante y de manera conjunta, **INTERVINIENTES**) que se daba paso al estudio de fondo de la operación proyectada.

OCTAVO: Que de conformidad con lo consignado en el numeral 4 del artículo 10 de la Ley 1340 y el numeral 2.5.3 de la Resolución No. 12193 de 2013, mediante comunicaciones radicadas con los números 14-75830-41 y 14-75830-41 del 24 de julio de 2014⁷, esta Superintendencia requirió a las **INTERVINIENTES** para que complementaran la información aportada al Expediente.

La información requerida fue aportada mediante radicado número 14-075830-43 del 29 de julio de 2014⁸.

NOVENO: Que una vez realizadas las anteriores consideraciones y estando dentro del término previsto en el numeral 5 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, este Despacho procede a pronunciarse respecto de la operación de integración informada, en los siguientes términos:

9.1. INTERVINIENTES

9.1.1. PGI

PGI es una multinacional, que se dedica a la producción y comercialización de materiales avanzados y fibras no tejidas. Su sede principal se encuentra en Charlotte, Carolina del Norte, EE.UU., y tiene presencia en países como Colombia, Argentina, México, Estados Unidos, Canadá, Francia, Reino Unido, Alemania, España, India, China y los Países Bajos. Actualmente, pertenece al **GRUPO BLACKSTON**.

En relación con su presencia en Colombia, debe señalarse que esta compañía cuenta con una instalación en Cali, en la cual *“produce, almacena, realiza proyectos de innovación y desarrollo, lleva a cabo ventas y mercadeo ya (sic) administra todo lo relacionado con fibras no tejidas primariamente, aunque no de manera exclusiva, desechables principalmente utilizadas en el sector de higiene”*⁹.

⁶ Folios 353 a 354, Carpeta Pública No. 2 del Expediente.

⁷ Folios 456 y 457 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

⁸ Folios 458 a 495 del Cuaderno Reservado de **INTERVINIENTES** del Expediente.

⁹ Folio 16 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-75830

PGI posee cuatro marcas registradas para sus productos de fibras no tejidas, las cuales se encuentran registradas con los siguientes nombres: AGRIBON, AGRIBAAN, PGI y RESOLUTION.

En cuanto a la composición accionaria de PGI, esta empresa es propiedad exclusiva del [REDACTED]

Adicionalmente, según informaron las intervinientes, PGI controla 16 empresas en todo el mundo y en Colombia únicamente cuentan con el control de PGI COLOMBIA LTDA.

La información financiera de PGI se presenta en la siguiente tabla:

Tabla No. 1
Estados Financieros 2012

| CUENTA | VALOR EN MILES DE PESOS |
|------------------------|-------------------------|
| Activos | 1.837.680.062 |
| Pasivos | 1.587.394.866 |
| Patrimonio | 250.285.196 |
| Ingresos Operacionales | 2.076.983.074 |

Fuente: Folios 121 y 122, Carpeta Pública No. 1 del Expediente.
Convertido a pesos con una TRM promedio para 2012 de 1.798 COL\$/US\$¹⁰.

9.1.2. PROVIDENCIA

PROVIDENCIA es una compañía brasileña, que se dedica a la producción y comercialización de productos plásticos, principalmente fibras no tejidas de polipropileno. Además, vende sus productos a nivel mundial y tiene presencia en todo el continente Americano.

PROVIDENCIA comercializa las fibras no tejidas con su única marca KAMI y realiza sus ventas de manera directa a los clientes en Colombia, ya que no cuenta con planta de producción, bodega, local o distribuidores en el país.

A continuación se muestra su composición accionaria.

Tabla No. 2
Composición Accionaria PGI

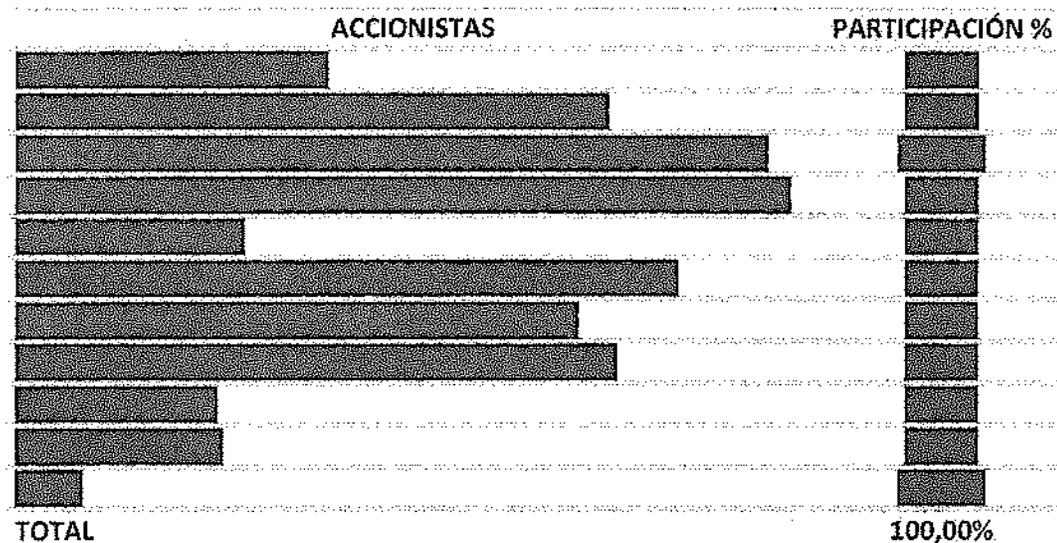
| ACCIONISTAS | PARTICIPACIÓN % |
|-------------|-----------------|
| [REDACTED] | [REDACTED] |

¹⁰ Banco de la República. Ver: <http://www.banrep.gov.co/es/trm>. Consultado el 15 de octubre de 2014

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-75830



Fuente: Folios 17 y 18, Carpeta Reservada de INTERVINIENTES del Expediente.

La información financiera de PROVIDENCIA se presenta a continuación:

Tabla No. 3
Estados Financieros al 31 de diciembre de 2013

| CUENTA | VALOR EN MILES DE PESOS |
|------------------------|-------------------------|
| Activos | 1.162.328.061 |
| Pasivos | 587.112.377 |
| Patrimonio | 575.215.684 |
| Ingresos Operacionales | 675.861.791 |

Fuente: Folios 237-239, Carpeta Pública No. 1 del Expediente.

Convertido a dólares y luego a pesos con una Tasa de Cambio de 2,1624 BRL/US\$¹¹ y de 1.868,90 COL\$/US\$¹²

La empresa indica que a la fecha no tiene inversiones permanentes superiores al 10% en el capital social de otras sociedades.

9.2. DEBER DE INFORMACIÓN PREVIA DE LA INTEGRACIÓN

El régimen de control previo o "ex ante" de integraciones empresariales busca evaluar los efectos económicos que se producirían como resultado de una concentración de dos o más agentes en el mercado, con el fin de evitar que se presente una restricción indebida de la competencia y en consecuencia se reduzca el bienestar de los consumidores.

Al aplicar dicho régimen, esta Entidad debe evaluar si los efectos en el mercado originados en virtud de una concentración ameritan su objeción, su autorización

¹¹ Ver: <http://portalweb.sgm.gob.mx/economia/es/tipos-de-cambio/bri-usd/437-tablas-real-brasileno-us-dolar.html>. Consultado el 15 de octubre de 2014.

¹² Banco de la República. Ver: <http://www.banrep.gov.co/es/trm>. Consultado el 15 de octubre de 2014

Rad. No. 14-75830

sujeta al cumplimiento de condiciones encaminadas a preservar la competencia en el mercado, o su autorización pura y simple.

El artículo 4 de la Ley 155 de 1959, modificado por el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, establece que las empresas que proyecten llevar a cabo operaciones para efectos de adquirir el control de una o varias empresas, cualquiera sea la forma jurídica con la cual se manifieste, tendrán el deber de informarlas previamente a la **SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO**, siempre que se cumplan los siguientes dos supuestos:

- i. *Supuesto subjetivo*: cuando las empresas **INTERVINIENTES** se dediquen a la misma actividad económica o participen en la misma cadena de valor.
- ii. *Supuesto objetivo*: cuando en conjunto o individualmente consideradas, las empresas **INTERVINIENTES** superen el monto establecido para ingresos operacionales o para activos totales.

El artículo primero de la Resolución SIC 82295 del 20 de diciembre de 2013 fijó "a partir del 1 de enero de 2014 y hasta el 31 de diciembre de 2014, en CIENTO MIL SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES (100.000 SMLMV), los ingresos operacionales y los activos que se tendrán en cuenta para efectos de lo previsto en el artículo 9 de la Ley 2340 de 2009".

Así, en concordancia con el artículo 1 del Decreto 3068 de 2013 (que fijó el salario mínimo legal mensual a partir del 1 de enero de 2014 en seiscientos dieciséis mil pesos - \$616.000), el valor de ingresos operacionales o activos totales a partir del cual una operación de integración deba ser informada previamente ante esta Superintendencia, es de sesenta y un mil seiscientos millones de pesos (\$61.600.000.000).

En consecuencia, las empresas que pretendan llevar a cabo un proceso de concentración empresarial, en cualquiera de sus manifestaciones, y cuya situación se enmarque en los supuestos previstos en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, deberán informar previamente la operación a esta Superintendencia.

9.2.1. Verificación de supuestos

- i. *Supuesto subjetivo*:

Para el caso concreto, se encuentra que las **INTERVINIENTES** desarrollan de manera coincidente la actividad económica de *fabricación de fibras no textiles n.c.p.*, particularmente textiles no tejidos, con lo cual se encuentra verificado el supuesto subjetivo establecido en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009.

- ii. *Supuesto objetivo*:

De acuerdo con la información presentada en las tablas 1 y 3 del presente acto administrativo, para la vigencia fiscal 2013 las **INTERVINIENTES** contaron conjuntamente con ingresos operacionales por valor de \$2.834.745.922.000 y

Rad. No. 14-75830

activos totales por valor de \$3.072.472.815.000. Con lo anterior se encuentra verificado el supuesto objetivo establecido en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009.

9.2.2. Configuración del deber de información previa de la integración

Habiendo verificado los supuestos subjetivo y objetivo se encuentra configurado el deber de informar la operación proyectada ante esta Superintendencia, de manera previa a su perfeccionamiento.

9.3. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

De acuerdo con la descripción de la integración aportada por las **INTERVINIENTES**, la operación consistiría en la transferencia de 57.013.069 acciones ordinarias por parte de diez (10) de los accionistas de **PROVIDENCIA**, equivalentes al 71,25% del capital social, a **PGI**¹³.

Adicionalmente, según lo consignado en los términos y condiciones del Acuerdo de Compraventa de Acciones firmado entre las **INTERVINIENTES**, **PGI** podrá adquirir el 28,75% restante de las acciones en el mercado de valores de Brasil¹⁴.

Finalmente, las **INTERVINIENTES** aclaran que éste último porcentaje equivale a accionistas minoritarios y acciones en circulación¹⁵.

9.4. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

Por la importancia de una adecuada definición de mercado relevante en la determinación de los efectos de una integración, esta Superintendencia se ha apoyado en los lineamientos diseñados por la Red Internacional de Autoridades de la Competencia (ICN, por sus siglas en inglés) en su documento *ICN Merger Guidelines Workbook*.

La ICN destaca dos razones importantes por las cuales la definición del mercado relevante es de crítica importancia. Por un lado, es primordial para entender el escenario en que las fuerzas competitivas tienen lugar y, por el otro, y aún más importante, la definición del mercado es fundamental para poder calcular las cuotas de cada competidor en el mercado en cuestión, dado que éstas se calculan con base en el tamaño total del mercado.

Nótese que este último factor constituye el indicador básico del poder de mercado de una empresa. Así, cuando se observa que la suma de las cuotas de mercado de las **INTERVINIENTES** es elevada, la autoridad de competencia detecta que la operación puede generar problemas de competencia en el mercado y viceversa.

¹³ Folio 1 del Cuaderno Reservado de **INTERVINIENTES** del Expediente.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ Folio 18 del Cuaderno Reservado de **INTERVINIENTES** del Expediente.

Rad. No. 14-75830

La definición de mercado relevante se lleva a cabo en dos niveles: primero, está la definición del mercado de producto y, luego, la definición del mercado geográfico.

En la definición del mercado de producto se debe tener presente la sustituibilidad del producto al nivel de la demanda. La ICN indica que *"la sustituibilidad de la demanda se analiza a través del grado en que los clientes podrían y querrían cambiar entre productos sustitutos ante un cambio relativo de precios, calidades, disponibilidad u otros factores"*¹⁶. En otras palabras, lo importante en este apartado es encontrar qué productos son considerados como sustitutos por parte de sus consumidores.

Si bien algunas jurisdicciones tienen en cuenta la sustituibilidad de la oferta al momento de definir el mercado relevante¹⁷, esta Superintendencia toma en consideración dicho concepto al momento de analizar las barreras de entrada y la competencia potencial en el mercado definido.

Respecto al otro gran nivel de definición del mercado relevante, la ICN señala que *"el mercado geográfico es un área en la que puede ocurrir una razonable sustitución de los productos de las intervinientes"*¹⁸. Esta sustitución se debe dar por parte de los consumidores del producto en la medida que encuentren otros bienes sustitutos en el área referida. Generalmente, el mercado geográfico se puede definir como local, regional, nacional, continental o internacional.

El mercado relevante, definido en los términos anteriormente descritos, es el marco de referencia apropiado para analizar los efectos sobre la competencia de una operación de integración. Tal como indica la ICN en el documento ICN Merger Guidelines Workbook, *"[e]l mercado relevante, en la práctica, no es más que el marco apropiado para analizar los efectos competitivos"*¹⁹ de una operación.

Con base en la metodología descrita, a continuación se definirá el mercado relevante para la operación objeto de estudio por parte de esta Superintendencia:

¹⁶ El texto original del párrafo A.12, en inglés, dice textualmente lo siguiente: *"Demand-side substitutability assesses the extent to which customers could and would switch among substitute products in response to a change in relative prices or quality or availability or other factors"*.

¹⁷ El texto original del párrafo A.13, en inglés, dice textualmente lo siguiente: *"Supply-side substitutability examines the extent to which suppliers of alternative products could and would switch their existing production facilities to make alternative products in response to a change in relative prices, demand or other market conditions"*.

¹⁸ El texto original del párrafo A.24, en inglés, dice textualmente lo siguiente: *"The geographic market is an area within which reasonable substitution for the merging parties' products can occur"*.

¹⁹ ICN Merger Working Group: Investigation and Analysis Subgroup, "ICN Merger Guidelines Workbook" (documento preparado para la Quinta Reunión Anual del ICN, Ciudad del Cabo, Sudáfrica, 16 de abril, 2006), A.8, disponible en (consulta 17 de diciembre de 2013): <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>

Rad. No. 14-75830

9.4.1. Mercado de Producto

El punto de partida está constituido por aquellos mercados en los que participan simultáneamente las empresas involucradas en la integración, siendo éstos en los cuales se anularía la competencia entre las partes como resultado de la misma. Respecto a las **INTERVINIENTES** en la presente operación, éstas son empresas que participan simultáneamente en el mercado de la comercialización de fibras no tejidas para productos de higiene, para productos médicos y durables²⁰.

a) Descripción de las fibras no tejidas, características y usos

La ISO 9092:2011 y CEN EN 29092 son estándares mundialmente aceptados que definen las fibras o telas no tejidas como "(...) una lámina de fibras de filamentos continuos o hilos cortados, de cualquier naturaleza u origen, que formaron una red por cualquier medio, y están unidas entre sí por cualquier medio, con excepción del tejido plano o por punto". Los medios por los cuales las fibras son unidas para crear una estructura de red o de malla, pueden ser procesos mecánicos, químicos o térmicos²¹.

A partir de los diferentes procesos que se realizan, los usos de las fibras no tejidas pueden variar. En consecuencia la industria misma ha clasificado este tipo de productos de acuerdo a sus respectivos usos. Al respecto, utilizando la clasificación que aportaron las **INTERVINIENTES**²², se puede afirmar que existen fibras no tejidas *desechables y durables*.

Entre las fibras no tejidas desechables, se encuentran usos relacionados con la higiene personal, tales como pañales o protección femenina y los relacionados con usos médicos, tales como batas o tapabocas. Dichos productos para algunas personas del sector textil, inclusive para las **INTERVINIENTES**, son considerados productos destinados a sustituir los materiales tejidos tradicionales por tener las mismas prestaciones pero con precios mucho más bajos²³.

En cuanto a las fibras no tejidas durables o de altas prestaciones, se encuentra una gran diversidad de usos pues estos van desde productos industriales como filtros, recubrimiento de cables, o muebles, hasta productos terminados como bolsos. Sobre este uso en particular, se encuentra que las fibras no tejidas utilizadas son menos vulnerables al precio en comparación con los usos anteriormente descritos. Esto se debe a que para este tipo de productos la fibra no tejida utilizada impacta más en el acabado del producto y/o sus prestaciones adicionales, las cuales dependen del 'ennoblecimiento' dado a la fibra mediante diferentes reprocesos²⁴.

²⁰ Folios 19 y 20 del Cuaderno Público 1 del Expediente.

²¹ Folio 20 del Cuaderno Público 1 del Expediente.

²² Folio 19 del Cuaderno Público 1 del Expediente.

²³ Ver: <http://www.redtextilargentina.com.ar/index.php/telas/t-diseno/telas-no-tejidas>. Consultado el 20 de agosto de 2014.

²⁴ *Ibíd.*

Rad. No. 14-75830

b) Producción de fibras no tejidas en Colombia

Debido a la diversidad existente en los medios por los cuales las fibras toman forma de malla, existen diferentes procesos industriales para la obtención de estos productos. En América Latina se emplean principalmente cuatro procesos²⁵ y a partir de cada uno de ellos pueden darse diferentes usos, pues cada proceso industrial le brinda diferentes propiedades al material:

1. *Spunlaid*: este método incluye la utilización de resinas de polímeros termoplásticos como el polipropileno, el poliéster o el nylon. Dichas resinas son fundidas sometiéndolas a ciertas condiciones de presión y temperatura convirtiéndola en una sustancia viscosa para posteriormente ser extruida. Una vez sometida al proceso de extrusión, se obtienen hebras que son enfriadas con aire a alta velocidad y convertidas en fibras, las cuales son unidas para conformar la malla²⁶.

Este proceso tiene como principal ventaja que le brinda mayor resistencia a la fibra no tejida, pero la flexibilidad en las materias primas es restringida²⁷. Las telas resultantes de estos procesos tienen como uso su aplicación en productos de higiene, batas y cortinas médicas, filtros, productos de construcción y telas industriales²⁸.

2. *Drylaid*: en este proceso, se busca extraer las fibras de las materias primas, individualizándolas. Posteriormente, estas se mezclan y se hacen pasar a través de unos cilindros dentados o con finos hilos para obtener una especie de velo. Luego, la tela sin entrelazar puede ser unida con dispositivos de presión y calor, consolidación química, hidroenmarañamiento o con aire caliente²⁹.

Usualmente las fibras mantienen el mismo sentido de la máquina por lo que son telas que tienen buena resistencia en sentido longitudinal (el sentido de la máquina) y poca en sentido transversal. También tienen como ventaja la suavidad del material resultante³⁰.

²⁵ Folio 20 al 21 del Cuaderno Público 1 del Expediente.

²⁶ Folio 20 del Cuaderno Público 1 del Expediente y <http://www.nonwoventools.com/pdf/DefVol2No21Spunlaid.pdf> Consultado el 20 de agosto de 2014.

²⁷ Ver: <http://www.pgi-industrial-europe.com/en/web-formation>. Consultado el 20 de agosto de 2014.

²⁸ Ver: <http://www.nonwoventools.com/pdf/DefVol2No21Spunlaid.pdf> Consultado el 20 de agosto de 2014.

²⁹ Ver <http://www.pgi-industrial-europe.com/es/web-formation>. Consultado el 20 de agosto de 2014.

³⁰ GUERRERO, Sara. "INFLUENCIA DE LA ESTRUCTURA DE LAS TELAS NO TEJIDAS SOBRE LAS PROPIEDADES MECÁNICAS DE LOS COMPONENTES TERMOFIJADOS DE CONFECCIÓN". 2004. Ver: <http://itzamna.bnct.ipn.mx/dspace/bitstream/123456789/928/1/TESSARA.pdf>. Consultado el 20 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

Sus principales aplicaciones son: (i) en el sector de higiene para la fabricación de trapos, (ii) en el de confecciones para entretela para ropa, y (iii) en el industrial para la fabricación de filtros³¹.

3. *Wetlaid*: similar a la fabricación de papel, parte de una mezcla con un alto porcentaje de agua y fibras cortadas o pulpa de materias primas. Esta mezcla se lleva a una cinta móvil donde se aspira el agua, posteriormente al velo resultante se le somete a un proceso de deshidratado y se consolida por compresión entre dos cilindros. Por las características propias del proceso se ofrecen las máximas posibilidades en cuanto a la orientación de las fibras, y su resistencia puede hacerse casi igual en todos los sentidos³².

Sus principales usos se dan en los productos de vestimenta médica, productos de curación, filtros y ropa³³.

4. *Airlaid*: este último método consiste en tomar fibras cortas (usualmente de celulosa de madera) y dispersarlas en un flujo de aire que las lleva a una cinta transportadora o a un tambor rotativo. En cualquiera de los casos lo que mantiene la forma de la tela es el efecto de vacío que genera el flujo de aire y en este estado se pueden agregar ciertos aditivos. Para la consolidación del producto se pueden utilizar técnicas térmicas, con látex, mediante la utilización de hidrógeno o la combinación de las dos primeras técnicas mencionadas³⁴.

Con respecto a sus usos se debe tener en cuenta que una de las principales características de los productos fabricados por medio de este proceso es que son altamente absorbentes y de muy bajo costo de producción. Por ello son frecuentemente utilizadas para la fabricación de toallas húmedas y secas, servilletas, e inclusive, en pañales y protección femenina entre otros usos³⁵.

Para determinar los agentes que intervienen en la producción nacional, se tuvo en cuenta que las fibras o telas no tejidas se encuentran clasificadas dentro de las subpartidas arancelarias 5603 cuya descripción corresponde a "Tela sin tejer, incluso impregnada, recubierta, revestida o estratificada". En Colombia según el Registro de Productores y Bienes Nacionales del **MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO** existen seis empresas productoras de los productos clasificados dentro de esta subpartida, las cuales se identifican a continuación.

³¹ *Ibíd.*

³² Ver <http://www.pqi-industrial-europe.com/es/web-formation>. Consultado el 20 de agosto de 2014.

³³ GUERRERO, Sara. *Óp. Cit.*

³⁴ Ver: http://www.novathin.com/news/TheAirlaidManufacturingProcess_2_.pdf. Consultado el 20 de agosto de 2014.

³⁵ Ver: <http://www.eam-corp.com/news/AirlaidNonwovenTechnologyOverview.pdf>. Consultado el 20 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

Tabla No. 4
Productores nacionales de productos clasificados bajo la partida arancelaria 5603

| EMPRESA | SUBPARTIDA | DESCRIPCIÓN |
|-------------------------------------|------------|--|
| COLTEJER S.A | 5603940000 | Tela no tejida poliéster-viscosa con peso de 150g/m ² a 300g/m ² -ultra limpión |
| COMPANIA DE EMPAQUES S.A | 5603940000 | Tela sin tejer de fique |
| FABRICATO S.A | 5603110000 | Tela sin tejer de poliéster 80% viscosa 20% de peso <= 25 g/m ² |
| | 5603129000 | Tela sin tejer de 80% poliéster - 20% viscosa peso > 25 g/m ² y peso <= 70 g/m ² : |
| | 5603130000 | Tela sin tejer de 80% poliéster - 20% viscosa peso > 70 g/m ² y peso <= 150 g/m ² : |
| | 5603140000 | Tela sin tejer de 80% poliéster - 20% viscosa peso > 150 g/m ² : |
| | 5603910000 | Tela sin tejer de fibra poliéster 80% viscosa 20% de peso <= 25 g/m ² |
| | 5603920000 | Tela sin tejer de 80% poliéster - 20% viscosa |
| | 5603930000 | Tela sin tejer composición 80% poliéster - 20% viscosa |
| GUSTAVO CALLE HENAO Y CIA LTDA | 5603940000 | Tela no tejida recubierta por una cara con polímero acrílico, presentada en forma de lámina para uso contrafuerte para calzado |
| PELICULAS EXTRUIDAS S.A. PELEX S.A. | 5603110000 | Tela sin tejer de poliéster 80% viscosa 20% de peso <= 25 g/m ² |
| | 5603129000 | Tela sin tejer de 80% poliéster - 20% viscosa peso > 25 g/m ² y peso <= 70 g/m ² : |
| PGI COLOMBIA LTDA | 5603110000 | Tela sin tejer de poliéster 80% viscosa 20% de peso <= 25 g/m ² |
| | 5603129000 | Tela sin tejer de 80% poliéster - 20% viscosa peso > 25 g/m ² y peso <= 70 g/m ² : |

Fuente: Registro de Productores y Bienes Nacionales MINCIT³⁶.

De la Tabla No. 4, cabe resaltar que de las **INTERVINIENTES** solamente **PGI** tiene producción nacional, y que del mismo código de partida arancelaria compete directamente con **PELEX S.A.** y **FABRICATO S.A.** Sin embargo al evaluar la oferta de **PELEX S.A.**, a través de su página web, se encontró que esta compañía ofrece manufacturas de polímeros tales como películas auto-adherentes o películas termoencogibles, pero no se encuentra oferta alguna de fibras no textiles³⁷. Por lo anterior, este Despacho deduce que la fabricación de estos productos, por parte de **PELEX S.A.**, es una línea joven o primordialmente utilizada para autoconsumo.

FABRICATO S.A., según respuesta a requerimiento de información, cuenta con una planta de producción de fibras no tejidas, destinada 100% a la comercialización

³⁶ Ver: https://prorigen.vuce.gov.co/consultas_pr/#/. Consultado el 22 de agosto de 2014.

³⁷ Ver: http://www.pelex.com.co/html/productos_pelex.htm. Consultado el 22 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

de este tipo de productos³⁸. Adicionalmente, cuenta con una capacidad instalada de 1,3 millones de metros lineales por mes.

PGI posee su planta de producción de fibras no tejidas desechables en la ciudad de Cali, este segmento representa el 96% de la producción total de todas sus líneas, mientras que la línea de fibras no tejidas durables equivale al 4% restante de su producción, y donde la mayoría de estos productos son utilizados en muebles y agroindustria³⁹. Su capacidad de producción se divide en tres líneas de producción: (i) una de 12.000 toneladas/año para productos en higiene, industria y salud; (ii) otra de 3.600 toneladas/año para productos de higiene y (iii) una de 13.500 toneladas/año para productos de higiene e industriales⁴⁰.

PROVIDENCIA por su parte, indica que todas sus líneas de producción son de fibras no tejidas, las cuales son importadas desde Brasil, puesto que esta compañía no posee planta de producción en Colombia⁴¹.

c) Población objetivo

Las fibras desechables no tejidas son normalmente distribuidas por **PGI** desde sus instalaciones, y van dirigidas directamente a sus clientes, quienes son los encargados del proceso de conversión, es decir de modificar los productos no tejidos⁴². Los clientes de fibras no tejidas de esta compañía, incluidos los de los productos de higiene, son importantes compañías multinacionales, como es el caso de Procter & Gamble, Kimberly-Clark, entre otras. **PGI** en la mayoría de los casos, envía sus productos con 30 días de anticipación cuya frecuencia puede ser semanal o dos veces por semana. La demanda de los clientes de esta compañía se determina de acuerdo con la dinámica del mercado.

Por su parte, **PROVIDENCIA** vende sus productos a otras compañías, esencialmente a productores de pañales, y dado que este es un bien común, su consumo es de frecuencia continua.

d) Análisis de sustituibilidad

Las **INTERVINIENTES** señalan que las fibras no tejidas pueden competir con gran variedad de otros productos, como es el caso de materiales tejidos, papel, láminas plásticas y espumas, que van de acuerdo con la aplicación. En su mayoría, las fibras no tejidas compiten contra materiales tejidos, particularmente en mercados de ropa,

³⁸ Folio 412 del Cuaderno Reservado No. 1 de Terceros del Expediente.

³⁹ Folio 23 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

⁴⁰ Folios 26 y 27 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

⁴¹ Folio 23 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

⁴² Folio 22 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

Rad. No. 14-75830

productos de incontinencia, vendajes, muebles, textiles para el hogar, geotextiles y batas quirúrgicas⁴³.

Sin embargo, esta Superintendencia indagó a diferentes terceros que utilizan las fibras no tejidas en sus procesos productivos lo siguiente: "**Indique desde el punto de vista de sus características, usos y precio, si existen productos sustitutos de las fibras no tejidas. Justifique su respuesta**". Ante lo anterior, en su mayoría, manifestaron que no habría productos sustitutos que puedan ser usados como fibras no tejidas, pues no ofrecen el mismo desempeño y propiedades requeridas o su precio es muy superior⁴⁴.

Adicionalmente, algunas de las empresas requeridas señalaron que se necesita efectuar conversiones en el sistema instalado para sustituir las fibras no tejidas por otro tipo de materiales, lo cual representaría diferencias en precios y calidad del producto final.

e) Conclusión del mercado producto

De acuerdo con lo anterior, este Despacho considera que no existen productos que por sus características en general, como por sus precios, pudieran llegar a considerarse sustitutos de las fibras no tejidas.

9.4.2. Mercado geográfico

Se debe destacar en este punto que de las **INTERVINIENTES**, solamente **PGI** produce las fibras no tejidas en Colombia, en su planta de la ciudad de Cali, mientras que **PROVIDENCIA** no posee instalaciones de producción en el país, pues como ya se ha señalado, su presencia en el mercado colombiano es a través de las exportaciones que hace desde Brasil directamente a sus cliente finales.

⁴³ Folio 24 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

⁴⁴ **COLOMBIANA KIMBERLY**: En la actualidad no existen materiales desarrollados que puedan ser usados como sustitutos de fibras no tejidas que brinden el mismo desempeño y calidad al producto final. **INTALPEL**: No existen productos sustitutos de fibras no tejidas dadas sus características estructurales de bajo peso, filtración, apariencia, textura y bajo costo que tiene las fibras no tejidas. **GRUPO FAMILIA**: ... En conclusión, hoy día, es difícil pensar en otros materiales que cumplan con el desempeño requerido y cuyo costo sea viable para la fabricación de productos de consumo masivo. **SELT**: No tenemos sustitutos para este material, debido a la tecnología que se necesita para dar la especificación del producto, no se determina por precio, se analiza por desempeño la calidad de las telas no tejidas. **TECNOQUÍMICAS**: En lo relacionado con la elaboración de pañales, el uso de productos sustitutos para las fibras no tejidas (fibras de algodón, por ejemplo) representaría impactos considerables en las características y costos de nuestros productos alterando significativamente la estructura del negocio, además que implicaría realizar grandes y cuantiosas modificaciones a nuestros equipos. Por tal razón no vemos factible, la opción de usar productos sustitutos sin causar impactos significativos en el negocio. **DRYPERS**: Dadas las características del material y el uso que la compañía destina al producto de fibras no tejidas, no existe otro producto que lo pueda sustituir. **FABRICATO**: Los productos no tejidos se pueden en muchos casos reemplazar por productos tejidos si a estos se les da el acabado apropiado. La diferencia la establece el precio mucho menor de un producto no-tejido.

Rad. No. 14-75830

Adicionalmente, de acuerdo con la información aportada por las **INTERVINIENTES**, por la naturaleza del producto afectado en la operación y dado que las ventas de fibras no tejidas por parte de la **INTERVINIENTES** en la operación se hacen hacia empresas que tienen presencia en las principales ciudades del país, ha de deducirse que el mercado geográfico relevante en esta operación es de alcance nacional.

9.4.3. Conclusión del mercado relevante

Con base en lo anterior, se concluye que la operación de integración propuesta entre **PGI** y **PROVIDENCIA** tiene efectos horizontales en el mercado relevante relacionado con la comercialización de fibras no tejidas en el territorio nacional.

9.5. ANÁLISIS DEL MERCADO RELEVANTE

Una vez definido el mercado relevante afectado como consecuencia de la integración, es necesario ahondar en el funcionamiento y la situación actual de dicho mercado. Lo anterior, por cuanto conocer las circunstancias que rodean el mercado, permite prever si las condiciones en la cuales se encuentra el mercado comparadas con las que tendría el mercado con posterioridad a la integración, constituyen un escenario propenso a generar efectos anticompetitivos.

Al respecto, el *ICN Merger Workbook*, ha previsto dos tipos de efectos que resultan anticompetitivos ante el perfeccionamiento de una operación de integración empresarial: *efectos unilaterales* y *efectos coordinados*. El primero de los efectos, se encuentra cuando, como resultado de la integración, las firmas integradas se encuentran en condiciones de ejercer posición de dominio. Los efectos coordinados responden a cuando, como consecuencia de la integración, se reducen las presiones competitivas, fortaleciendo o creando condiciones que facilitan la coordinación entre los competidores⁴⁵.

Como se observará en las siguientes subsecciones, la integración propuesta en el mercado nacional de fibras no tejidas concentra a los dos agentes más grandes del mercado, generando unas variaciones importantes en los índices de concentración y dominancia. Por lo anterior, el análisis que acá se presenta procurará establecer la posibilidad de encontrar efectos unilaterales en un escenario posterior a la integración.

9.5.1. Importaciones en Colombia

En el literal b) del numeral 9.4.1., se mostró que en Colombia la producción de fibras no tejidas, se encuentra limitada a un reducido número de agentes. Pero esto se encuentra compensado por medio de las importaciones en este mercado. Es por ello que la primera de las metodologías utilizadas analizará las importaciones de la partida arancelaria 5603. De esta forma, se estimará la participación de las

⁴⁵ Ver: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>. Consultado el 25 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

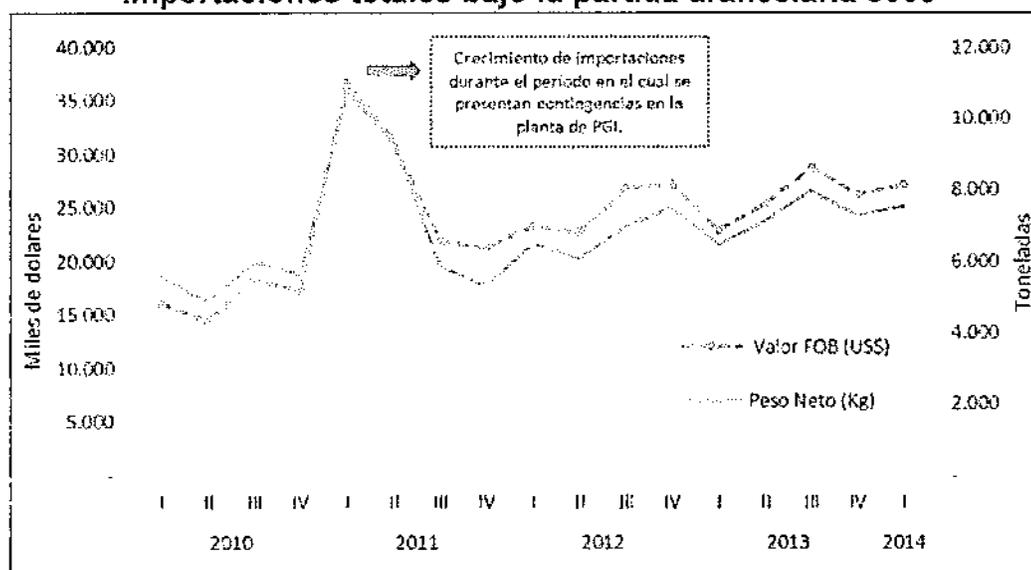
empresas **INTERVINIENTES** en cuanto a la cantidad de metros cuadrados (m²) que estas han enviado al país desde sus empresas filiales en el año 2013.

Sin embargo, antes de iniciar con la definición de las participaciones de mercado, se aborda de manera general el comportamiento de las importaciones comparativamente con las ventas de las **INTERVINIENTES**. Con ello se busca primero hacer un recuento del comportamiento general del mercado y ahondar en un hecho particular para, posteriormente, observar la cantidad de oferentes que se pueden encontrar en este mercado.

El Gráfico No. 1 corresponde al total de las importaciones realizadas durante el periodo comprendido entre 2010 a 2014 de manera trimestral. Como se puede observar, la tendencia en las importaciones correspondientes a fibras no tejidas ha mostrado un comportamiento creciente y constante con dos picos generados en los trimestres I y II de 2011, probablemente debido a las inundaciones de la Zona Franca del Pacífico y el respectivo paro de operaciones de **PGI**⁴⁶.

Igualmente, del gráfico se puede ver que, en términos generales, tanto las importaciones en valor como en cantidad guardan una alta correlación, con lo que se revela una poca variación del precio promedio de las importaciones realizadas.

Gráfico No. 1
Importaciones totales bajo la partida arancelaria 5603



Fuente: Sistema Estadístico de Comercio Exterior-SIEX⁴⁷.

Comparativamente, el Gráfico No. 2 muestra el comportamiento de las ventas de las dos **INTERVINIENTES**. Llama la atención que durante el primer trimestre de 2011, en el cual se presentó un crecimiento significativo de las importaciones, **PGI**

⁴⁶ Ver: <http://www.portafolio.co/economia/pgi-resurge-las-inundaciones>. Consultado el 26 de agosto de 2014.

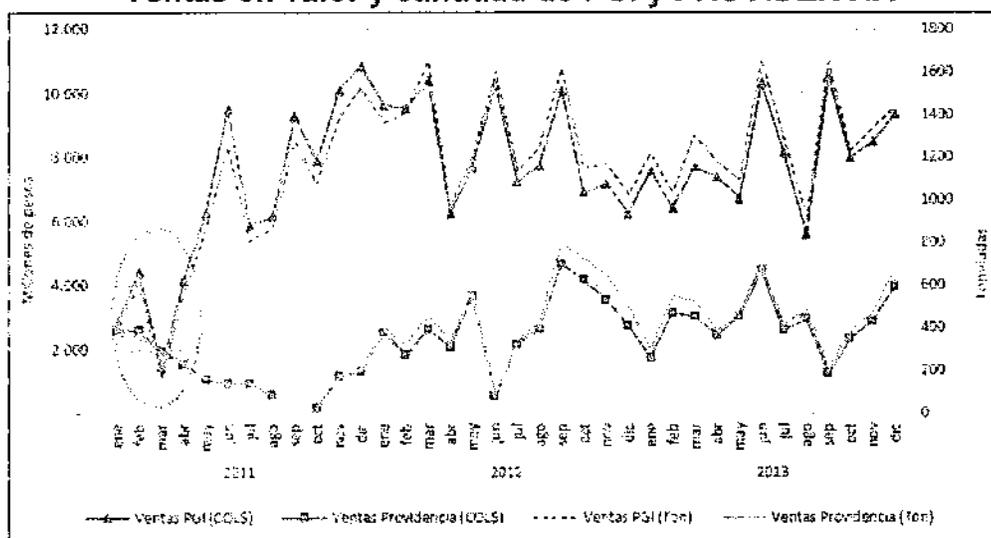
⁴⁷ Ver: [http://websiex.dian.gov.co/pls/siex/isubpartidas\\$.startup](http://websiex.dian.gov.co/pls/siex/isubpartidas$.startup). Consultado el 22 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

reporta un nivel de ventas bajo en comparación con las ventas posteriores a junio del mismo año, fecha en la cual se programaba el regreso en operaciones de la planta que resultó afectada por las inundaciones en la Zona Franca del Pacífico.

Por su parte, **PROVIDENCIA** muestra una tendencia negativa en este periodo, inclusive prolongada hasta octubre de 2011. Con respecto al precio, se puede observar que no ha tenido mayores variaciones, al igual que en las importaciones, basándose en el comportamiento altamente correlacionado de las ventas en valor y cantidad para las dos emresas.

Gráfico No. 2
Ventas en valor y cantidad de PGI y PROVIDENCIA



Fuente: INTERVINIENTES. Folio 36 del Expediente.

De acuerdo con el comportamiento previamente descrito, en el cual por un lado las **INTERVINIENTES** presentan sus niveles de ventas más bajos de los tres años fiscales anteriores y por otro lado las importaciones de estos materiales se incrementa sustancialmente, se puede entonces sugerir que el mercado cuenta con otras posibilidades de abastecimiento diferentes a las **INTERVINIENTES**. Para corroborar lo anterior, es necesario conocer los demás agentes que participan de la oferta internacional de este tipo de productos.

Con la finalidad de conocer el comportamiento que ha tenido el proceso de importaciones de los productos afectados en esta operación, esencialmente el producto final, es decir las fibras no tejidas, se requirió a la **DIAN** para que allegara cifras sobre la cantidad importada y los agentes que efectuaron importaciones, así como las empresas que desde el exterior efectuaron las exportaciones hacia Colombia en el último año para la subpartida arancelaria No. 5603.

El mayor exportador hacia Colombia es **PGI** con el [REDACTED] del total del producto que ingresó al país en el año 2013, seguido de **PROVIDENCIA** con el [REDACTED], es decir, que al consolidarse la operación proyectada, la resultante de la misma entraría a ostentar un [REDACTED] del total de fibras no tejidas provenientes del exterior hacia Colombia. El mayor volumen del producto exportado hacia Colombia por parte de **PGI** es esencialmente para su filial en Colombia, y un porcentaje menor para

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-75830

Kimberly Colombia. Por su parte, **PROVIDENCIA** como exportador de fibras no tejidas desde Brasil, vende directamente sus productos a grandes empresas como **TECNOSUR, FAMILIA DEL PACÍFICO, KIMBERLY, SELTI, INTALPEL**, entre otras.

Tabla No. 4
Exportaciones hacia Colombia de Fibras No tejidas (2013)

| EMPRESA EXPORTADORA | CANTIDAD (m ²) | PARTICIPACION % | PARTICIPACIÓN DESPUÉS DE LA INTEGRACIÓN % |
|--|----------------------------|-----------------|---|
| PGI | | | |
| PROVIDENCIA | | | |
| FITESA | | | |
| KIMBERLY CLARK GLOBAL SALES LLC (y filiales) | | | |
| JOFO (WEIFANG) NONWOVEN CO., LTD | | | |
| HANGZHOU NBOND NONWOVENS CO., LTD. | | | |
| JACOB HOLM | | | |
| ISOFILME INDUSTRIA E COMERCIO DE PLASTICOS LTDA. | | | |
| N.R. SPUNTECH INDUSTRIES LTD. | | | |
| FOSHAN RUIXIN NON WOVEN CO LTD | | | |
| SANDLER AG | | | |
| CLOPAY TRADING (SHANGHAI) CO., LTD. | | | |
| 3M COMPANY | | | |
| SPUNTECH INDUSTRIES INC. | | | |
| TIMI ENTERPRISES CO., LIMITED | | | |
| AHLSTROM | | | |
| OTRAS (298) | | | |

Información de carácter reservado

Fuente: Información aportada por la DIAN. Carpeta Reservada No. 1 de Terceros, folios 422 a 424. Cálculos SIC⁴⁸.

En cuanto a los demás agentes se destaca la presencia de **FITESA** () y de **KIMBERLY-CLARK** (). La primera de ellas es una compañía que ocupa el puesto sexto en el ranking mundial de la industria de fibras no tejidas por sus ventas en 2012 (712 millones de US\$)⁴⁹. Además, **FITESA** cuenta con nueve plantas alrededor del mundo y sus principales mercados corresponden a productos de higiene, médicos e industriales⁵⁰, muy semejantes a los mercados abarcados por las **INTERVINIENTES**. **KIMBERLY-CLARK** tiene una doble calidad de comprador y exportador de fibras no tejidas, por lo que podría ser cuestionable su inclusión para el cálculo de las participaciones de mercado, toda vez que el material importado se destina principalmente a autoconsumo. Sin embargo, **KIMBERLY-CLARK** ocupa el puesto cuarto en el ranking mundial de la industria de fibras no tejidas por sus ventas en 2012 (1,25 miles de millones de US\$)⁵¹, cuenta con 7

⁴⁸ Nota: Los valores de **PGI** compilan la información de todas las empresas relacionadas con el grupo como son **PGI COLOMBIA LTDA, PGI SPAIN SLU, POLYMER GROU INC** y **CHICOPEE INC**. Los valores de **PROVIDENCIA** compilan la información de **COMPANHIA PROVIDENCIA INDUSTRIA E COMERCIO** y **PROVIDENCIA USA INC**. Igual situación se realizó con **KIMBERLY-CLARK, AHLSTROM, DUPONT, FITESA** y **FREUDENBERG** que incluye la información de todas sus filiales, así algunas de las mencionadas no se encuentran en el listado debido a su representatividad para el caso.

⁴⁹ Ver: <http://www.nonwovens-industry.com/heaps/view/116>. Consultado el 26 de agosto de 2014.

⁵⁰ Ver: http://www.nonwovens-industry.com/heaps/view/116/page_2/126500. Consultado el 26 de agosto de 2014.

⁵¹ Ver: <http://www.nonwovens-industry.com/heaps/view/116>. Consultado el 26 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

plantas y aunque efectivamente la mayor parte de la producción se destina para el autoconsumo, la compañía igualmente reconoce la importancia de desarrollar sus ventas externas que representaron el 15% total de sus ventas⁵², razón por la cual se puede considerar un potencial competidor de las **INTERVINIENTES**.

9.5.2. Cantidad de fibras no tejidas compradas en Colombia

La metodología utilizada para el cálculo de las participaciones de mercado, se basó en la información obtenida por parte de algunos de los principales consumidores de fibras no tejidas. El procedimiento realizado consistió en la compilación de todas las compras de fibras no tejidas en kilogramos reportadas por las empresas requeridas, y segregadas por proveedor, haciendo así un estimativo del volumen de fibras no tejidas que provienen de las **INTERVINIENTES**, independientemente de si es producción nacional o son importaciones.

Como se observa en la Tabla No. 6, y de acuerdo con información aportada por las principales empresas que en Colombia utilizan fibras no tejidas para la fabricación de sus productos, se detectó que por importaciones y por compras de producción nacional, en el año 2013, éstas adquirieron [REDACTED] del producto.

Tabla No. 6
Compras de Fibras No tejidas en kg

| EMPRESA | PROVEEDOR | CANTIDAD EN KG | % POR PROVEEDOR | % TOTAL POR PROVEEDOR | % TOTAL INTERVINIENTES | KG POR EMPRESA | % POR EMPRESA |
|-----------------------------------|-----------|----------------|-----------------|-----------------------|------------------------|----------------|---------------|
| KIMBERLY | | | | | | | |
| GRUPO FAMILIA | | | | | | | |
| Información de carácter reservado | | | | | | | |
| TECNOQUIMICAS | | | | | | | |
| DRYPER | | | | | | | |
| INTALPEL | | | | | | | |
| SELT | | | | | | | |
| FABRICATO | | | | | | | |
| TOTAL | | 24.960.445 | 100,0% | 100,0% | 65,9% | 24.960.445 | 100 |

Fuente: Información aportada por los **INTERVINIENTES** y competidores en respuesta a requerimiento. Carpeta Reservada No. 1, folios 356 a 454

⁵² Ver: http://www.nonwovens-industry.com/heaps/view/116/page_2/126498. Consultado el 26 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

KIMBERLY adquirió un total de [REDACTED] de este tipo de fibras que equivalen al [REDACTED] del total, seguido del GRUPO FAMILIA que compró [REDACTED] de fibras no tejidas, cuantía equivalente al [REDACTED], mientras que TECNOQUIMICAS adquirió [REDACTED], es decir el [REDACTED]. Participan otras empresas como DRYPERS que adquirió el [REDACTED], INTALPEL el [REDACTED], y diferentes agentes que participan con menores compras del producto en el país.

Ahora bien, respecto de lo abastecido por las INTERVINIENTES, debe señalarse que del total comercializado en el país, PROVIDENCIA suministró, a través de sus exportaciones desde el exterior, un total de [REDACTED], equivalente al [REDACTED], mientras que PGI vendió [REDACTED], que representan el [REDACTED] de lo comercializado total del país, lo que significa que las INTERVINIENTES vendieron [REDACTED], es decir, ambas empresas abastecieron el [REDACTED] del total nacional.

9.5.3. Valor de las fibras no tejidas vendidas

Como última metodología para hacer una aproximación a la conformación de la estructura del mercado de fibras no tejidas en el país, se hace un análisis de acuerdo con el valor de ventas de los diferentes proveedores a clientes nacionales, ventas que incluyen tanto la producción nacional como las exportaciones hacia Colombia, es decir, aquellos valores que los clientes pagaron por la adquisición de las fibras no tejidas.

Como se observa en la Tabla No. 7, el mayor valor en ventas lo registra PGI, interviniente en la operación, con el [REDACTED] del total, seguido de KIMBERLY COLOMBIA con el [REDACTED], cuyo proveedor es principalmente KIMBERLY CLARK GLOBAL SALES LLC. Posteriormente, se encuentra PROVIDENCIA que vendió el [REDACTED] del total, y otras empresas como FITESA con el [REDACTED], NR SPUNTECH con el [REDACTED], ISOFILME con el [REDACTED]. Se encuentran tres empresas con participaciones entre el 1% y 2%, y varios competidores con ventas inferiores que representan menos del 1% por cada una.

Tabla No. 7
Participación por ventas de Fibras No tejidas en COL\$

| N° | EMPRESA | VALOR VENTAS | % ANTES DE LA OPERACIÓN | % DESPUES DE LA OPERACIÓN |
|----|-------------------------------------|--------------|-------------------------|---------------------------|
| 1 | PGI | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 2 | PROVIDENCIA | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 3 | KIMBERLY CLARK GLOBAL SALES LLC | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 4 | FITESA INDUSTRIAL LTDA | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 5 | NR SPUNTECH INDUSTRIES | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 6 | ISOFILME IND. E COM DE PLASTICO | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 7 | CLOPAY TRADING (SHANGAI) CO., LTD. | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 8 | ORMA SRL | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 9 | SANDLER AG | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 10 | SUOMINEN BRASIL IND | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 11 | FINEPACK INDUSTRIA TECNICA DE EMBAI | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 12 | WINDSOR LOCKS NONWES | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |
| 13 | JOFO WEZFANG NONWOVEN CO LTDA | [REDACTED] | [REDACTED] | [REDACTED] |

Información de carácter reservado

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-75830

| N° | EMPRESA | VALOR VENTAS | % ANTES DE LA OPERACIÓN | % DESPUES DE LA OPERACIÓN |
|--------------|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------------|---------------------------|
| 14 | RIBATEK TEKSTIL SANAYI VE | Información de carácter reservado | | |
| 15 | MOZZATENONWOVENS SRL | | | |
| 16 | BONLAM SA DE CV | | | |
| 17 | TEXTOR TECHNOLOGIES PTY LTD | | | |
| 18 | DONGGUAN WEIJING GARMENT | | | |
| 19 | SANDLER A G | | | |
| 20 | VELCRO USA INC | | | |
| 21 | FREUDENBERG S.A. | | | |
| 22 | VERA PERLEBERG | | | |
| TOTAL | | | | |

Fuente: Información aportada por los INTERVINIENTES y competidores en respuesta a requerimiento. Carpeta Reservada No. 1, folios 356 a 454

Al consolidarse la operación proyectada, la resultante de la misma, es decir PGI, alcanzaría un [REDACTED] del total de las ventas en el país, acentuando su liderato en este mercado, y quedando distante de su inmediato competidor, KIMBERLY y otros agentes como FITESA y NR.

9.5.4. Análisis de concentración, asimetría y dominancia.

A partir de las participaciones de mercado estimadas en el numeral anterior, este Despacho procede a realizar un análisis de la posición de los agentes con respecto a sus competidores mediante la utilización de diferentes índices que miden la concentración, asimetría y dominancia del mercado de fibras no tejidas en Colombia.

Para el análisis de concentración en el mercado relevante se utilizará el índice de Herfindahl-Hirschman⁵³ (HHI), el cual tiene en cuenta las cuotas de participación de

⁵³ El índice HHI, fue desarrollado para evaluar los niveles de concentración de los mercados y operaciones de integración. De acuerdo con la herramienta, el poder de concentración de una industria se determina mediante la suma de los valores al cuadrado de las participaciones en el mercado de todas las empresas de la industria. SALVATORE, Dominick (1999) "Microeconomía" Tercera Edición. McGraw Hill. Capítulo 12, Pág. 341.

$HHI = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 \dots S_n^2$, Donde S_1 es la participación en el mercado de la empresa más grande en la industria, S_2 es la participación 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 concentración de la industria. Una vez calculado el valor del índice, se pueden definir tres categorías dependiendo de la concentración. Viscusi et al (1998) "Economics of Regulation and antitrust", MIT Press, Fourth Edition, pág. 215.

Mientras mayor sea el valor del HHI, mayor será el grado de poder de monopolio de la industria. Ver: Viscusi et al (1998) "Economics of Regulation and Antitrust", MIT Press. Fourth Edition, Pág. 215. Una vez calculado el valor del índice, se pueden definir tres categorías dependiendo de la concentración. Al respecto, ver las Horizontal Merger Guidelines U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, 2010:

" (...) Based on their experience, the Agencies generally classify markets into three types:

- Unconcentrated Markets: HHI below 1500
- Moderately Concentrated Markets: HHI between 1500 and 2500

Rad. No. 14-75830

cada uno de los agentes en cada uno de los mercados. Mientras mayor sea el valor del HHI, mayor será el grado de concentración presente en un mercado⁵⁴. También se tendrán en cuenta índices como el 'Líder' y CR2, que corresponden a la participación del líder del mercado y la participación sumada de los dos primeros del mercado respectivamente.

Por su parte, para evaluar el nivel de asimetría en el mercado afectado por la operación de integración propuesta por PGI y PROVIDENCIA, esta Superintendencia utilizará el índice KWOKA⁵⁵, el cual permite establecer el grado de diferenciación que existe entre los tamaños de las empresas competidoras, de acuerdo con sus participaciones de mercado.

Y por último, los niveles de dominancia en el mercado que se ha estudiado a lo largo del presente documento, esta Superintendencia utilizará el índice STENBACKA⁵⁶, mediante el cual puede establecerse el umbral a partir del cual una empresa puede ser considerada como dominante en un mercado determinado.

- *Highly Concentrated Markets: HHI above 2500*"

⁵⁴ Viscusi et al (1998) "Economics of Regulation and Antitrust", MIT Press. Cuarta edición, Página. 215.

⁵⁵ El índice de KWOKA se concentra en la estructura de las participaciones de mercado de las empresas. De esta forma, cuando la desigualdad entre el tamaño de las empresas aumenta, se incrementa la dominancia y, consecuentemente, el índice se eleva. Este índice se determina mediante la siguiente fórmula:

$$KWOKA = \sum_{i=1}^{n-1} (s_i - s_{i+1})^2$$

donde S_i 's están ordenadas de mayor a menor y corresponden a las participaciones de mercado de las empresas. El índice varía entre 0 y 1, siendo 1 el valor correspondiente a una estructura de mercado de monopolio. Al respecto ver: Kwoka. John, "Large Firm Dominance and Price-Cost Margins in Manufacturing Industries", Southern Economic Journal, Vol. 44, No. 1 (Jul, 1977), pp. 183-189.

⁵⁶ El índice de STENBACKA es una aproximación para identificar cuándo una empresa tiene una posición dominante en un mercado determinado. Teniendo en cuenta la participación de mercado de la empresa líder y de la segunda empresa más importante, el índice de STENBACKA arroja un umbral de cuota de mercado para determinar si la empresa más grande tiene o no posición de dominio. Según lo anterior, cualquier cuota de mercado superior a dicho umbral podría significar una posición dominante. La fórmula para calcular el umbral de STENBACKA es la siguiente: $S^D = g(S_1, S_2) = \frac{1}{2} [1 - \gamma(S_1^2 - S_2^2)]$, donde S_1 y S_2 corresponden a las participaciones de mercado de la empresa con mayor cuota y de la empresa con segunda mayor cuota de mercado, respectivamente. Por su parte, γ es un parámetro específico a cada industria y está relacionado con las barreras a la entrada, los instrumentos de política pública para incentivar la competencia, la regulación económica, la existencia de derechos de propiedad intelectual, entre otros. Para simplificar el análisis, en este ejercicio supondremos que $\gamma = 1$. Al respecto, ver: Stenbacka et al, "Assesing Market Dominance", Journal of Economic Behavior, Vol. 68, Issue 1, (October 2008), pp. 63-72.

Rad. No. 14-75830

Tabla No. 8
Índices de Concentración, Asimetría y Dominancia

| | CONCENTRACIÓN | | | ASIMETRÍA | DOMINANCIA |
|---------------------------|---------------|----------|----------|-----------|------------|
| | HHI | Líder | CR2 | Kwoka | Stenbacka |
| Antes de la integración | 2383 | 38,81% | 58,79% | 0,06 | 44,47% |
| Después de la integración | 3934 | 58,79% | 79,22% | 0,17 | 34,81% |
| Variación | 65,09% | 19,98 pp | 20,43 pp | 183,33% | (-9,66 pp) |

Fuente: Información aportada por los **INTERVINIENTES** y competidores en respuesta a requerimiento. Carpeta Reservada No. 1, folios 356 a 454

Ahora bien, analizando los índices de concentración y dominancia encontramos que, después de la integración, **PGI** quedaría con el 58,79% del mercado y el HHI será de 3.934 puntos, lo que conlleva a un incremento del 65,06% en el índice, y se convierte en un mercado altamente concentrado.

El índice KWOKA, también muestra una variación importante que denota que la estructura tiende a volverse monopólica, resultado que se deriva esencialmente por el aumento en la cuota de participación de **PGI** al pasar del 38,81% al 58,79%, y aumentar su diferencia participativa frente a su inmediato competidor que es **KIMBERLY** con el 20,44%.

Por último, respecto al índice STENBACKA se encuentra que **PGI**, como resultado de la operación, alcanzaría una cuota de mercado del 58,79%, superior en más de 20 puntos porcentuales al umbral proyectado por el índice de Stenbacka que es del 34,81%, por lo que podría presumirse que **PGI**, podría adquirir alguna independencia frente a sus competidores y podría entrar a imponer algunas condiciones en el mercado.

9.5.5. Análisis de efectos unilaterales o no coordinados

En los numerales del 9.5.1 al 9.5.3 se pudo establecer cómo la integración propuesta concentra a los dos agentes con mayor participación en el mercado y su respectivo efecto en los índices de concentración y dominancia, haciendo presumir que el ente integrado podría unilateralmente definir las condiciones del mercado.

Empero, los factores analizados hasta ahora no son determinantes absolutos para considerar que en un futuro el agente integrado pueda ejercer y abusar del poder de dominio que puede haber adquirido con la integración⁵⁷. Es por ello que a continuación se profundiza en factores relevantes para determinar la posibilidad o no de que existan efectos unilaterales luego de la integración.

- **Barreras a la entrada**

En este factor se analizará si nuevos oferentes de fibras no tejidas se encuentran en la posibilidad de entrar en el mercado oportunamente para hacer contrapeso a una estrategia, por parte de las empresas integradas, de explotar las condiciones

⁵⁷ Ver: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>. Pág. 53. Consultado el 26 de agosto de 2014.

Rad. No. 14-75830

de mercado, como resultado de la reducción en la competencia producto de la operación de integración.

Al respecto, lo primero que se tendrá en cuenta es la opinión de agentes del mercado que actúan como clientes de las **INTERVINIENTES** o bien como competidores. Para determinar esta opinión, en el requerimiento de información se les preguntó lo siguiente: ***En su opinión, considera que existen barreras ya sean de tipo legal y/o económico para acceder al producto de fibras no tejidas en Colombia? Justifique su respuesta.*** Ante lo anterior, la respuesta por parte de las empresas requeridas fue consistente en decir que no existen barreras de tipo legal, técnico o financiero para adquirir el producto de fibras no tejidas en Colombia⁵⁸.

Adicionalmente, es necesario retomar lo observado en los gráficos 1 y 2, en los cuales se ilustró sobre el comportamiento de las importaciones y las ventas de las **INTERVINIENTES**. Con base en ellas, se puede visualizar el impacto de las importaciones sobre el mercado de fibras no tejidas en Colombia. A modo de ejemplo, se observa cómo en septiembre de 2012, mes con las mayores ventas de las **INTERVINIENTES**, **PGI** vendió cerca de 1.600 Ton y **PROVIDENCIA** alrededor de 800 Ton, mientras que las importaciones totales del trimestre fueron de 8.000 Ton aproximadamente, es decir que para el abastecimiento de la totalidad del mercado se requiere de la participación de las importaciones.

Por lo anterior, debe resaltarse que las empresas colombianas que adquieren el producto del exterior, ya sea de las **INTERVINIENTES** o de otros agentes del mercado en varios países, indican algunas medidas y/o requisitos que deben seguir para poder traer el producto hacia Colombia.

Según la información aportada en respuesta a las siguientes preguntas: (i) ***Explique en forma detallada el proceso de importación y los requisitos exigidos para llevarla a cabo, en términos de calidad y desempeño de producto, precios competitivos, estableciendo una comparación entre el***

⁵⁸ **INTALPEL**: No existe ninguna barrera legal, técnica o económica para comprar fibras no tejidas en Colombia. **COLTEJER**: No existen barreras de tipo comercial o económico para acceder a la tela no tejida, hay muchos fabricantes nacionales e internacionales e importadores de este tipo de materiales desde China, México, Alemania y EEUU. **FAMILIA**: En consideración a esta pregunta consideramos que no existen barreras de tipo legal y/o económico para acceder al producto de fibras no tejidas en Colombia. **SELT**: Existen solo dos opciones de suministro Polimer Group y Compañía **PROVIDENCIA** Industria e Comercio, los demás proveedores son de calidad menor o menor capacidad de suministro para comercializadores y fabricantes. **FABRICATO**: No existen barreras ni legales ni económicas para acceder a los productos No tejidos y se pueden adquirir por intermedio de productores nacionales o por importadores o comercializadores nacionales. **TECNOQUIMICAS (TECNOSUR)**: Una posible barrera para acceder desde Colombia al mercado de fibras no tejidas puede ser el arancel que se aplica a las importaciones, el cual puede dejar en muchas ocasiones a los proveedores del exterior en desventajas competitivas, lo que ocasiona una disminución en la flexibilidad de alternativas de abastecimiento para Tecnosur como comprador. **DRYPERS**: Para la compañía **DRYPERS ANDINA** no existen barreras de tipo legal y/o económico, sin embargo en Colombia la importación de textiles se encuentra controlada y se requiere autorización para llevarlas a cabo, adicional existe un arancel del 10% para los orígenes donde Colombia no tiene acuerdos comerciales. **3M**: En nuestra opinión la única barrera para acceder al producto fibras no tejidas es la exigencia del decreto 7408 de 2010 acerca de declaración anticipada.

Rad. No. 14-75830

precio nacional y el precio internacional, cumplimiento de entrega, acompañamiento técnico, disponibilidad de producto y plazo de pagos. Indique además si existen dificultades en el proceso, y (ii) Señale los requisitos exigidos por sus proveedores para poder acceder al producto de fibras no tejidas. Especifique si requieren un mínimo de unidades de compra, la forma de pago y el plazo otorgado para realizarlo o si cuentan con algún contrato de exclusividad", no existen⁵⁹ circunstancias, lo suficientemente significativas, como para dificultar la adquisición del producto desde nuevos oferentes en el mercado.

Otro elemento que podría eventualmente constituir una barrera a la entrada de nuevos proveedores de fibras no tejidas es el valor del flete. Sobre este particular, a partir de la información reportada por la **DIAN**, se determinó la procedencia de las fibras no tejidas y se estimó el costo promedio ponderado de los fletes, encontrando lo siguiente:

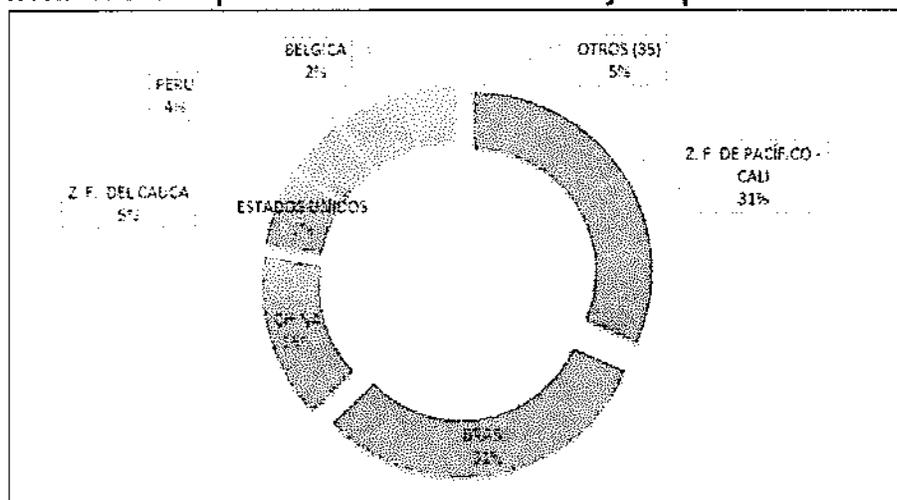
La procedencia de las importaciones de fibras no tejidas se concentra principalmente en cuatro zonas: (i) la Zona Franca del Pacífico, 31,64%; (ii) Brasil, 31,17%; (iii) China, 14,86%; y (iv) Estados Unidos, 6,89% (ver Gráfico No. 3). Sin embargo, en general se encuentran mercancías provenientes de 42 lugares, entre

⁵⁹ **KIMBERLY**: Dependiendo del usos de la materia prima en el producto terminado, se debe solicitar licencia de importación o visto bueno del INVIMA para importaciones del Plan Vallejo. En nuestro caso cualquier MP que se use en pañales de bebe y Protección Femenina. Los productos fabricados en Barbosa no requieren esto. Si la importación se utiliza como Plan Vallejo no requiere declaración anticipada no licencia, solo VoBo del INVIMA, si se usa en pañales de Bebe y Protección femenina. Los precios de las fibras no tejidas son negociados regionalmente con los volúmenes que demandan las plantas de Kimberly Clark en Latinoamérica. Cada dos años se realiza una licitación donde participan los proveedores de fibras no tejidas, incluidos PGI y PROVIDENCIA, en esta licitación se asigna el abastecimiento de los volúmenes según el precio más competitivo de las ofertas recibidas. Los precios se ajustan trimestralmente de acuerdo con el índice de precios CDI (Chemical Data Index). **INTALPEL**: En cuanto a dificultades, en algunas ocasiones se ha demorado mucho el registro de importación lo cual ha generado retrasos en la operación. No hay ningún requisito particular para adquirir este material de cualquier proveedor. Forma de pago: Giro directo. No hay contratos de exclusividad. **FAMILIA**: Dado que existen características especiales en los proceso de fabricación de telas no tejidas y para que el fabricante ofrezca precios competitivos al obtener la máxima eficiencia en máquina, normalmente los proveedores exigen la compra de unos lotes mínimos. Actualmente y teniendo en cuenta que contamos con diferentes proveedores en diferentes partes del mundo y en diferentes estados de madurez de la relación, tenemos diferentes modalidades de pago. **SELT**: Pago de impuestos y nacionalización ante la DIAN. Pago de aranceles. Precio variable por precio del petróleo. **FABRICATO**: No son diferentes a los de los demás productos que comercializa la compañía, son 90 días de plazo y no hay contrato de exclusividad. No se estipula en la política una cantidad. **TECNOQUIMICAS (TECNOSUR)**: No existen requisitos especiales exigidos por los proveedores para poder acceder a las fibras no tejidas. Tampoco se exige una cantidad de pedido mínimo de compra. No existen contratos de exclusividad. Tecnosur cuenta actualmente con alternativas de abastecimiento interno y externo de fibras no tejidas. Todas las alternativas actuales se encuentran validadas en términos de calidad y desempeño del producto, por lo que un factor de peso al momento de realizar las compras es el precio. Normalmente se efectúan negociaciones trimestrales con nuestros proveedores, en las que se asignan volúmenes de compra de acuerdo a la oferta económica del momento por parte de cada proveedor. Debido a que las fibras no tejidas se componen principalmente de polipropileno, el precio de las mismas varía con el tiempo y está amarrado a indicadores de carácter macroeconómico. **DRYPERS**: El precio de las telas no tejidas ya sea nacional o internacional tienen vigencia trimestral y varían de acuerdo a la fluctuación del precio internacional de la resina (Polypropylene (PP) Resin).

Rad. No. 14-75830

los que se incluyen 6 zonas francas. Esta diversidad en cuanto los lugares desde donde son enviadas las mercancías, evidencia cómo el flete puede no representar una barrera a la entrada significativa, puesto que de ser así las importaciones serían preponderantemente de países geográficamente cercanos a Colombia, sitio donde serán dispuestas para su posterior comercialización.

Gráfico No. 2
Procedencia de las importaciones realizadas bajo la partida arancelaria 5603



Fuente: Información aportada por la DIAN. Carpeta Reservada No. 1 de Terceros, folios 422 a 424. Cálculos SIC⁶⁰.

Ahora bien, para corroborar lo anteriormente enunciado, se analizó el costo de los fletes de los países de donde se importan las fibras no tejidas. Dicho análisis se realizó tomando la sumatoria del concepto de flete reportado por la DIAN por cada una de las zonas de procedencia y calculando el peso porcentual de esta suma con respecto al valor CIF respectivo. Los resultados obtenidos fueron ponderados por la cantidad importada, en kilogramos de material, obteniendo un valor del flete promedio de 5,28% sobre el precio CIF del material importado. Con ello se concluye que el transporte de la mercancía hacia el país no representa una barrera efectiva a la entrada de nuevos competidores, ya que su peso porcentual es bajo con respecto al precio de la mercancía, y esta situación se encuentra representada en la diversidad de países desde donde se importan los productos.

• Poder de los compradores

En este punto se procurará determinar si los clientes de las empresas integradas, cuentan con la posibilidad de ejercer presión competitiva, dado su tamaño y cantidad comprada a las empresas que pretenden integrarse.

⁶⁰ Nota: Los valores de PGI compilan la información de todas las empresas relacionadas con el grupo como son PGI COLOMBIA LTDA, PGI SPAIN SLU, POLYMER GROU INC y CHICOPEE INC. Los valores de PROVIDENCIA compilan la información de COMPANHIA PROVIDENCIA INDUSTRIA E COMERCIO y PROVIDENCIA USA INC. Igual situación se realizó con KIMBERLY-CLARK, AHLSTORM, DUPONT, FITESA y FREUDENBERG que incluye la información de todas sus filiales, así algunas de las mencionadas no se encuentran en el listado debido a su representatividad para el caso.

Rad. No. 14-75830

De esta manera, se encuentra que para **PROVIDENCIA** sus ventas de 2013 se encontraron principalmente concentradas en tres empresas. La primera de ellas fue **COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A.**, filial de **KIMBERLY-CLARK**, que representó el [REDACTED] de las ventas; este cliente se encuentra seguido por **TECNOSUR S.A.**, con una representatividad del [REDACTED] sobre el valor total de las ventas; y finalmente se encuentra **FAMILIA DEL PACIFICO S.A.S.** con un [REDACTED]. Con ello las tres empresas representan el 96,28% de las ventas que realiza la interviniente⁶¹.

En el caso de **PGI** la concentración es un poco menor. Según lo informado dentro de su solicitud de pre-evaluación, en Colombia los principales clientes de la interviniente son **COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A.**, **TECNOSUR S.A.**, **GRUPO FAMILIA**, **DRYPERS ANDINA S.A.** e **INTALPEL S.A.**⁶², que en conjunto sumarían el 45,22% de sus ventas. Sobre este punto, cabe anotar que otras filiales de **KIMBERLY-CLARK** en otros países se encuentran como principales clientes de **PGI**, y al ser incluidas en el cálculo de la representatividad sobre sus ventas las empresas mencionadas tendrían el 83,19% de las ventas de la empresa⁶³.

Con fundamento en lo anterior, se puede concluir que las ventas de las **INTERVINIENTES** resultan altamente concentradas en agentes de gran tamaño, casi todas multinacionales, y que cuentan con una importante capacidad de negociación dado que por el monto de sus compras, pueden impactar fuertemente los indicadores financieros de las **INTERVINIENTES**. Adicionalmente, estos agentes tienen oferta disponible de otras fuentes, por ejemplo **COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A.** se encuentra integrado verticalmente con una de las empresas productoras de fibras no tejidas más grandes del mundo y los otros grandes compradores han adquirido material de otras fuentes (ver Tabla No. 6).

Para complementar el anterior análisis se debe tener en cuenta la capacidad de respuesta de los demás proveedores de fibras no tejidas, análisis que se presenta a continuación.

- **Capacidad de respuesta de los competidores**

En el análisis de este factor se pretende identificar si, ante un incremento de precios por parte del agente integrado o una reducción de la producción, los competidores en el sector de fibras no tejidas se encuentran en la capacidad de incrementar su producción o representar una fuerza competitiva importante para dicho agente.

De secciones anteriores, se han mencionado múltiples empresas que participan en el mercado de fibras no tejidas. Las empresas que más resaltan son: **KIMBERLY-**

⁶¹ Folio 36 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

⁶² Folio 24 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

⁶³ Cálculos SIC basados en el Folio 24 y 36 del Cuaderno Reservado No. 1 de **INTERVINIENTES** del Expediente.

Rad. No. 14-75830

CLARK, FITESA, JACOB HOLM y JOFO NONWOVENS como importantes oferentes de fibras no tejidas en Colombia, y con una muy discreta participación a **DUPONT, FREUDENBERG y AHLSTORM**, entre muchas otras.

La razón por la cual estas empresas resultan importantes, es porque mundialmente son empresas que se encuentran dentro del top 40 de empresas dedicadas a la industria de fibras no tejidas, calculado por las ventas del año 2012⁶⁴. Inclusive, es de tener en cuenta que **FREUDENBERG, DUPONT, AHLSTORM y KIMBERLY-CLARK** conforman el top 4, en el mismo orden mencionado. **JACOB HOLM y JOFO NONWOVENS**, que en el mercado colombiano tienen mayor participación que las empresas top 3 mundial, se encuentran en el puesto 27 y 40 respectivamente. Las **INTERVINIENTES** mundialmente se encuentran ubicadas en el puesto 5 (**PGI**) y 16 (**PROVIDENCIA**).

En mérito a lo anteriormente descrito, se puede concluir que en el mercado de fibras no tejidas, existe una potencial oferta a la cual pueden acceder los compradores colombianos, ya que, en efecto, estas empresas ya participan en el mercado, solo que en porciones reducidas. Esto, por cuanto la posición mundial de los oferentes, otorga cualidades financieras e industriales que redundan en la capacidad de abastecer el mercado colombiano siempre que éste lo requiera.

De cualquier forma, vale la pena reiterar sobre el experimento natural que tuvo el mercado colombiano de fibras no tejidas en el primer trimestre de 2011, enunciado en el análisis de las importaciones. Esta situación, en la cual una de las empresas, por contingencias ambientales, no pudo abastecer el mercado y la otra, tal vez por condiciones internas, también reportó bajas en sus ventas, el mercado mismo se encargó de abastecerse de fuentes externas, diferentes a las de las **INTERVINIENTES**, lo que evidencia la capacidad de reacción que tienen los competidores.

En conclusión, es claro que a nivel interno no existen competidores que puedan abastecer en el corto plazo una demanda de fibras no tejidas, como contraposición a un incremento de precios por parte de los agentes integrados o a una escasez del producto. No obstante, a nivel mundial se encuentran agentes con la capacidad técnica y financiera para ofrecer productos en Colombia, y eventos ocurridos dentro de los pasados tres años, sugieren que los compradores no tienen mayor inconveniente en cambiar de proveedor cuando esto les resulte más favorable.

- **Presentación de la operación ante otras autoridades de competencia**

Las **INTERVINIENTES** han señalado que la operación también ha sido presentada para su respectivo estudio y pronunciamiento ante las autoridades de Competencia de Brasil, Estados Unidos y Argentina.

De las anteriores agencias se pudo evidenciar que el pronunciamiento conferido por Estados Unidos a través del Departamento de Competencia de la Comisión de

⁶⁴ Ver: <http://www.nonwovens-industry.com/heaps/view/116>. Consultado el 29 de agosto de 2014.

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-75830

Comercio Federal corresponde a una aceptación de terminación anticipada del procedimiento, la cual se expide en los siguientes términos:

*"La solicitud de resolución anticipada del periodo de espera se concede efectiva el 18 de abril de 2014, 24:56 PM, con respecto a la propuesta de adquisición por Blackstone Capital Partners V LP de determinadas acciones con derecho a voto de la Companhia Provedencia Industria E Comercio. La terminación anticipada del periodo de espera se otorga de conformidad con la sección 7ª (b)(2) de la Ley Clayton y las secciones 803.10(b) y 803.11 (c), de las Reglas de Notificación Previa de la Fusión"*⁶⁵.

De otra parte, a través de la Superintendencia General, Coordinación General de Análisis Antimonopolio 3, Consejo Administrativo de Defensa Económica de Brasil, se adelantó el análisis del "Acto de concentración. Ley n° 12.529/2011. Polymer Group, Inc. Y Companhia Providencia Industria e Comercio. Producción y comercialización de no tejidos. Procedimiento ordinario. Rivalidad como factor inhibitor del ejercicio de poder de mercado. Aprobación sin restricciones"⁶⁶.

La descripción de la operación en Brasil fue de la siguiente manera:

*"La operación implica la adquisición, por parte de PGI Brasil, de acciones representativas de 71.25% del capital social de Providencia. Es posible que se dé la adquisición del 100%, que dependerá de la compra de las acciones pertenecientes a minoritarios negociadas en la bolsa de valores"*⁶⁷.

Del análisis efectuado de la información aportada por las **INTERVINIENTES**, competidores y clientes, la Superintendencia General indica:

"De esta forma se concluye que la operación es incapaz de generar impactos negativos a la competencia en los mercados de no tejidos duraderos, no tejidos desechables y no tejidos desechables higiénicos.

Cláusula de No Competencia. *No hay cláusulas de no competencia o de exclusividad.*

Recomendaciones: *Aprobación sin restricciones"*⁶⁸.

Las **INTERVINIENTES** indican además, que aún no se ha recibido respuesta de la Autoridad de Competencia de Argentina. Dicha operación se presentó el 18 de junio de 2014.

⁶⁵ Folio 460 del cuaderno reservado de **INTERVINIENTES** No. 1.

⁶⁶ Folio 476 del cuaderno reservado de **INTERVINIENTES** No. 1.

⁶⁷ Folio 480 del cuaderno reservado de **INTERVINIENTES** No. 1.

⁶⁸ Folio 494 del cuaderno reservado de **INTERVINIENTES** No. 1.

Rad. No. 14-75830

9.6. CONCLUSIONES

- La presente transacción conlleva efectos horizontales debido a que las **INTERVINIENTES** desarrollan de manera coincidente en Colombia la actividad de comercialización de fibras no tejidas en el territorio nacional.
- La operación de integración, desde las diferentes perspectivas analizadas, acarrea incrementos importantes en la concentración del mercado y variaciones significativas en los índices de dominancia. Esto implica una modificación de la estructura del mercado que podría resultar preocupante en términos de competencia.
- Factores adicionales permitieron evidenciar condiciones que reducen la posibilidad del agente integrado de imponer unilateralmente las condiciones del mercado dada su futura posición en el mercado. Estos fueron: (i) barreras a la entrada; (ii) poder de los compradores; y (iii) capacidad de respuesta de los competidores.
- Se encontró que no existen barreras a la entrada significativas por la naturaleza extranjera de la mayoría de los productos comercializados en Colombia. Adicionalmente, se logró evidenciar que la representatividad de los clientes y el impacto financiero que éstos pueden tener sobre las **INTERVINIENTES** les otorga un poder de compra significativo.
- Finalmente, se encontró que las condiciones del mercado extranjero pueden llegar a garantizar la presión competitiva requerida para que el ente integrado no pudiera actuar unilateralmente ni generar restricciones indebidas de la competencia en el mercado relevante. La capacidad técnica y financiera que tienen otras empresas en el extranjero de abastecer los requerimientos de producto de las partes compradoras de fibras no tejidas en Colombia, permiten que exista una presión competitiva constante entre los productos ofrecidos por las **INTERVINIENTES** y aquellos ofrecidos por otras empresas ubicadas en el extranjero.

En conclusión, no se evidencia que de la operación proyectada se puedan derivar efectos restrictivos sobre la competencia que ameriten una objeción o la imposición de condicionamientos por parte de esta Superintendencia. Por lo tanto, bajo los supuestos contenidos en el artículo 9° de la Ley 1340 de 2009 y demás normas concordantes, la operación proyectada no amerita ninguna objeción ni condicionamiento.

En mérito de lo expuesto en este documento, este Despacho:

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: NO OBJETAR la operación de compraventa de acciones entre **POLYMER GROUP INC** y **COMPANHIA PROVIDENCIA INDUSTRIA E COMERCIO S.A.**

Rad. No. 14-75830

ARTÍCULO SEGUNDO: NOTIFICAR personalmente el contenido de la presente Resolución a **POLYMER GROUP INC** y **COMPANHIA PROVIDÊNCIA INDUSTRIA E COMERCIO S.A.** entregándole copia de la misma e informándole que contra el presente acto procede recurso de reposición, el cual deberá presentarse dentro de los diez (10) días siguientes a su notificación.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE.

Dada en Bogotá, D.C., a los **27 OCT 2014**

El Superintendente de Industria y Comercio,


PABLO FELIPE ROBLEDO DEL CASTILLO

Elaboró: Carlos F. Dovale
Revisó: Germán Bacca, Liliana Cruz y Carolina Liévano
Aprobó: Felipe Serrano

NOTIFICACIÓN

COMPANHIA PROVIDÊNCIA INDUSTRIA E COMERCIO S.A.
POLYMER GROUP INC.

Doctores:

ALEJANDRO GARCÍA DE BRIGARD

C.C. 79.946.984

T.P. 148.322 del C.S de la J.

Apoderado

POLYMER GROUP INC.

agarcia@bu.com.co

Calle 70 A No. 4 - 41

BOGOTÁ D.C.

DIEGO CARDONA BAQUERO

C.C 79.943.545

T.P. 128.600 del C.S de la J.

Apoderado

COMPANHIA PROVIDÊNCIA INDUSTRIA E COMERCIO S.A.

dcardona@prietocarrizosa.com

Carrera 9 No. 74 - 08

BOGOTÁ D.C.