



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

RESOLUCIÓN NÚMERO ( 5 4 0 7 3 ) DE 2014

10 SEP 2014

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. 14-86788

**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. 14-86788

**SEGUNDO:** Que de conformidad con lo establecido en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, el 23 de abril de 2014, mediante comunicación radicada con el número 14-086788-0, **COLFAX CORPORATION** y **VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS INC.**, informaron a esta Entidad la realización de una operación internacional con efectos en Colombia, consistente en una fusión entre dichas sociedades.

**TERCERO:** Que en virtud de 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 2 de mayo de 2014 se publicó en la página web de esta Entidad el inicio del procedimiento de autorización de la operación presentada.

**CUARTO:** Que dentro de los 10 días hábiles siguientes a la publicación del inicio del procedimiento de autorización de la operación en la página web de la Superintendencia de Industria y Comercio, los terceros no presentaron información con el fin de aportar elementos para el análisis de la operación, todo de conformidad con el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009.

**QUINTO:** Que dentro de los 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, para lo cual mediante comunicación radicada con el número 14-86788-19 del 26 de mayo de 2014<sup>1</sup>, informó a intervinientes que se daba paso a la segunda etapa del trámite presentado y les solicitó aportar la información señalada en la *Guía de Estudio de Fondo de Integraciones Empresariales* (Anexo No. 2 de la Resolución No. 12193 de 2013).

**SEXTO:** Que con el fin de complementar y ampliar la información allegada al expediente, el 20 y 27 de mayo de 2014, esta Entidad formuló un requerimiento de información sobre el mercado objeto de la operación a los principales clientes<sup>2</sup> y competidores<sup>3</sup> respectivamente, de **COLFAX CORPORATION** y **VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS INC.**, con el fin de obtener información suficiente

<sup>1</sup> Folios 413 y 414 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente. Entiéndase que en el presente acto administrativo cuando se hace referencia al Expediente, el mismo corresponde al radicado con el No. 14-086788.

<sup>2</sup> El requerimiento se formuló a las siguientes empresas: ASTECO ASOCIACIÓN TÉCNICA COMERCIAL E INDUSTRIAL S.A., OXIGENOS DE COLOMBIA LTDA, FERRICENTRO S.A.S., INDUSTRIAS METÁLICAS DYCOR LTDA., COMERCIALIZADORA DE HIERROS BOYACÁ LTDA., SOLDARCO LTDA., SAGER S.A., DISPROTEC COLOMBIA S.A.S., SOLDADURAS Y HERRAMIENTAS SOLDHER S.A.S., CYRGO S.A. Folios 378 a 406 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>3</sup> El requerimiento se formuló a las siguientes empresas: LINCOLN SOLDADURAS DE COLOMBIA LTDA, GASES INDUSTRIALES DE COLOMBIA S.A. – CRYOGAS S.A., LINDE COLOMBIA S.A., SAGER S.A., ACEROS BOEHLER DE COLOMBIA S.A., CENTRAL DE SOLDADURAS Y PROTECCIÓN INDUSTRIAL S.A., SOLDADURAS INDUSTRIALES S.A.S., INDUSTRIAS METÁLICAS ANDINA S.A.S. – IMETAN, CODINTER S.A. Folios 415 a 450 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

para analizar el nivel de competencia en el mercado de productos consumibles y no consumibles para soldadura.

**SÉPTIMO:** Que mediante escrito radicado con el número 14-086788-38 de fecha 10 de junio de 2014<sup>4</sup>, **COLFAX CORPORATION** y **VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS INC.**, aportaron la información señalada en la *Guía de Estudio de Fondo de Integraciones Empresariales* (Anexo No. 2 de la Resolución No. 12193 de 2013), en atención al requerimiento formulado por esta Entidad.

**OCTAVO:** Que una vez hechas 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:

### 8.1. INTERVINIENTES

#### 8.1.1. COLFAX CORPORATION (en adelante, COLFAX)

**COLFAX** es una compañía estadounidense dedicada al manejo de fluidos, elaboración de productos para soldar y producción de equipos de manejo de gas. Esta sociedad se encuentra listada en la Bolsa de Valores de Nueva York y sus actividades se clasifican bajo el código ISIC 5159.

**COLFAX** participa en el mercado colombiano a través de **ESAB COLOMBIA S.A.S.**, **SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.**, y **SOLDADURAS MEGRIWELD S.A.S. SICELUB COLOMBIA LTDA.**, es una subsidiaria de propiedad indirecta de **COLFAX**.

En cuanto a su composición accionaria las **INTERVINIENTES** señalan que no se conocen accionistas debido a que **COLFAX** es una compañía listada en la Bolsa de Valores de Nueva York.

La información de las principales cuentas financieras de **COLFAX** como grupo para el año 2013, se presenta en la siguiente tabla:

Tabla No. 1  
Estados Financieros de COLFAX a 31 de diciembre de 2013

CUENTA	VALOR EN MILES DE DÓLARES (USD)
ACTIVOS	6.582.853
PASIVOS	3.841.738
PATRIMONIO	2.741.115
INGRESOS OPERACIONALES	406.392

Fuente: Información aportada por las intervinientes, Cuaderno Público No. 1. Folios 158 - 160.

<sup>4</sup> Folio 500 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

a) **ESAB COLOMBIA S.A.S.** (en adelante **ESAB**)

**ESAB** es una sociedad constituida por documento privado de accionistas el 21 de diciembre de 2009 e inscrita el 8 de enero de 2010 con domicilio en Bogotá D.C.

**ESAB** es subsidiaria de la sociedad brasilera **ESAB INDUSTRIA E COMERCIO LTDA**, dedicada a la comercialización y venta de maquinaria, equipos y materiales de uso industrial, la cual es a su vez subsidiaria de **COLFAX**.

El objeto social de **ESAB** abarca principalmente el desarrollo de las siguientes actividades:

*"(...) [C]omercialización, importación, exportación, distribución, representación y venta de productos para soldadura y en particular electrodos comunes y especiales, alambre de todo tipo para soldadura automática, semiautomática y tubular para soldadura en general, alambres y/o varillas desnudas o revestidas, flux para soldaduras, fundentes, maquinas, equipos y demás accesorios para todo tipo de soldadura (...)"<sup>6</sup>.*

Respecto a los Estados Financieros de **ESAB**, se tiene que, de acuerdo con el Certificado de Existencia y Representación Legal, para el 2013 los activos fueron de \$ 4.607.308.662<sup>6</sup>.

b) **SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.** (en adelante **WEST ARCO**)

**WEST ARCO** es una sociedad constituida mediante Escritura Pública No. 2710 del 23 de abril de 2008 en la Notaria 6 de Bogotá, cuyo domicilio principal es en esta misma ciudad.

El objeto social de **WEST ARCO** abarca principalmente el desarrollo de las siguientes actividades:

*"(...) [P]roducción, fabricación y manufactura, distribución, transformación, compra y venta de toda clase de productos relacionados con el sector metalmeccánico y en particular con el ramo de las soldaduras, sean éstas comunes, especiales e industriales (...)"<sup>7</sup>.*

Respecto a los Estados Financieros de **WEST ARCO**, se tiene que, de acuerdo con el Certificado de Existencia y Representación Legal, para el año 2013 se reportaron activos por \$87.852.536.000<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Información tomada del Certificado de Existencia y Representación Legal de la Sociedad, según consulta efectuada el 07 de mayo de 2014 en la página web del Registro Único Empresarial y Social – RUES ([http://www.rues.org.co/RUES\\_WEB/consultas](http://www.rues.org.co/RUES_WEB/consultas)).

<sup>6</sup> Ibidem.

<sup>7</sup> Ibidem.

<sup>8</sup> Ibidem.

Rad. No. 14-86788

**c) SOLDADURAS MEGRIWELD S.A.S. (en adelante, MEGRIWELD)**

**MEGRIWELD** es una sociedad constituida mediante Escritura Pública No. 8424 del 10 de septiembre de 1993 en la Notaría 29 de Bogotá, cuyo domicilio principal es en Bogotá D.C.

El objeto social de **MEGRIWELD** abarca principalmente el desarrollo de las siguientes actividades:

*"(...) [P]roducción, fabricación y manufactura, distribución, transformación, compra y venta de toda clase de productos relacionados con el sector metalmeccánico y en particular con el ramo de las soldaduras, sean estas comunes, especiales e industriales (...)"<sup>9</sup>.*

Respecto a los Estados Financieros de **MEGRIWELD** se tiene que, de acuerdo con el Certificado de Existencia y Representación Legal, en el 2013 los activos ascendieron a \$9.529.162.000<sup>10</sup>.

**d) SICELUB COLOMBIA LTDA. (en adelante, SICELUB)**

**SICELUB** es una subsidiaria propiedad de Sistemas Centrales de Lubricación S.A.P.I de C.V., una entidad mexicana, que en últimas es una subsidiaria de propiedad indirecta de **COLFAX**.

**SICELUB** hace parte del negocio de **COLFAX** de servicios de lubricación y cisterna, que comúnmente se utilizan para la lubricación de maquinaria y de prevención del desgaste en negocios de procesos intensivos como refinerías, procesamiento de petroquímicos y gas<sup>11</sup>.

**8.1.2. VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS INC. (en adelante, VICTOR)**

**VICTOR** es una compañía dedicada a la provisión de soluciones de grandes marcas para cortar, control del gas y soldaduras especiales. **VICTOR** tiene un portafolio reconocido de marcas, muchas de las cuales son líderes en sus segmentos. Sus productos se venden principalmente a través de 3.300 cuentas de distribuidores industriales, incluyendo grandes manufactureros de gas industrial, en más de 50 países.

**VICTOR** no tiene sucursales ni subsidiarias en Colombia, tampoco tiene producción local y vende sus productos directamente y a través de distribuidores.

<sup>9</sup> Información tomada del Certificado de Existencia y Representación Legal de la Sociedad, según consulta efectuada el 07 de mayo de 2014 en la página web del Registro Único Empresarial y Social – RUES ([http://www.rues.org.co/RUES\\_WEB/consultas](http://www.rues.org.co/RUES_WEB/consultas)).

<sup>10</sup> Ibidem.

<sup>11</sup> Folio 25 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

De conformidad con la información obrante en el Expediente, se observa que el socio mayoritario de VICTOR es [REDACTED], con el [REDACTED] de las acciones, el restante corresponde a varios empleados de esta sociedad<sup>12</sup>.

La información de las principales cuentas financieras de VICTOR a 31 de diciembre de 2013, se presenta en la siguiente tabla:

Tabla No. 2  
Estados Financieros de VICTOR a 31 de diciembre de 2013

CUENTA	VALOR EN MILES DE DÓLARES (USD)
ACTIVOS	636.246
PASIVOS	517.319
PATRIMONIO	118.927
INGRESOS OPERACIONALES	63.991

Fuente: Información aportada por las intervinientes, Cuaderno Público No. 2. Folios 329 - 331.

## 8.2. DEBER DE INFORMAR

El artículo 9 de la Ley 1340 de 2009 establece que las empresas intervinientes en una integración empresarial estarán obligadas a informar a la **SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO** (en adelante **SIC**) sobre las operaciones que proyecten llevar a cabo para efectos de fusionarse, consolidarse, adquirir el control o integrarse, cualquiera que sea la forma jurídica de la operación proyectada, siempre que se cumplan los siguientes supuestos:

- *Supuesto subjetivo:* cuando las empresas intervinientes se dediquen a la misma actividad económica o participen en la misma cadena de valor.
- *Supuesto objetivo:* cuando en conjunto o individualmente consideradas, las empresas intervinientes superen el monto establecido por la **SIC** para ingresos operacionales o para activos totales<sup>13</sup>.

Así, de acuerdo con el artículo 1 del Decreto No. 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 mínimo para que la operación proyectada cumpla el supuesto objetivo es de sesenta y un mil seiscientos millones de pesos (\$61.600.000.000).

<sup>12</sup> Folio 24 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>13</sup> La Resolución 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".

Rad. No. 14-86788

Ahora bien, el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009 en referencia también establece que cuando las empresas intervinientes cumplan el supuesto subjetivo y además se verifiquen las condiciones del supuesto objetivo, si en conjunto cuentan con menos del 20% de participación en el mercado relevante, se entenderá autorizada la operación y sólo deberá ser notificada ante esta Entidad.

- **Supuesto subjetivo**

Para el caso concreto, se observa que **VICTOR** y **COLFAX** (en adelante y de manera conjunta, **INTERVINIENTES**) participan de manera coincidente en la comercialización de productos (i) consumibles y (ii) no consumibles para soldadura.

En este sentido, se encuentra verificado el supuesto subjetivo necesario para que se configure el deber de informar a la **SIC** la operación proyectada, en la medida en que las **INTERVINIENTES** desarrollan de manera coincidente al menos una de sus actividades económicas y pertenecen a la misma cadena de valor como comercializadores de productos (i) consumibles y (ii) no consumibles para soldadura.

- **Supuesto objetivo**

De acuerdo con la información presentada en las tablas 1 y 2 del presente estudio económico, las **INTERVINIENTES** cuentan de manera conjunta con activos por un valor de US\$ 7.219.099.000 y un total de ingresos operacionales de US\$ 470.383.000 para 2013.

En este sentido, tanto por el valor conjunto de sus activos, como por el valor total de ingresos operacionales, para el caso concreto se encuentra verificado el supuesto objetivo que establece la obligación a las **INTERVINIENTES** de informar la operación proyectada a la **SIC**.

Finalmente, como se mostrará más adelante, las **INTERVINIENTES** cuentan con más del 20% de participación en el mercado relevante.

- **Deber de informar**

Con la verificación de los supuestos subjetivo y objetivo y dado que las **INTERVINIENTES** superan conjuntamente el 20% de participación en el mercado relevante, se encuentran verificadas las condiciones necesarias para que la operación proyectada deba ser sometida al procedimiento administrativo de pre-evaluación para la autorización de integraciones empresariales.

### 8.3. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

Mediante comunicación radicada con el número de referencia, **COLFAX** y **VICTOR**, informaron a esta Entidad una operación que proyectan llevar a cabo, en los siguientes términos:

Rad. No. 14-86788

*"Hugo Merger Co., una compañía creada bajo las leyes del Estado de Delaware, Estados Unidos, subsidiaria de propiedad exclusiva de Colfax, será fusionada con Victor, ésta última absorbiendo a la primera.*

*En Colombia, la Transacción resultará en una integración entre Victor y Colfax.*

*[...]*

*[L]as Partes están activas en el mercado de la soldadura, que comprende tanto el mercado de los consumibles así como el de los no consumibles, ya que además de las actividades locales de Victor, Colfax está activo en el mercado colombiano de soldaduras a través de las actividades subsidiarias ESAB Colombia S.A.S., Soldaduras West Arco S.A.S. y (sic) Soldaduras Megriweld S.A.S"<sup>14</sup>.*

#### 8.4. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

Teniendo en cuenta la importancia de una adecuada definición del mercado relevante para determinar los efectos de una integración, esta Superintendencia considera importante recordar los factores más significativos a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo dicha definición. Para ello, se apoyará 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*<sup>15</sup>.

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.

La definición de mercado relevante se lleva a cabo a 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,*

<sup>14</sup> Información aportada por las intervinientes Cuaderno Reservado No. 1. Folios 1 y 2.

<sup>15</sup> 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). Este documento es público y se encuentra disponible en el siguiente enlace: <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>.

Rad. No. 14-86788

*disponibilidad u otros factores*<sup>16</sup>. En otras palabras, lo importante en este apartado es encontrar qué productos son considerados como sustitutos por parte de los consumidores o usuarios de los mismos.

Si bien algunas jurisdicciones tienen en cuenta la sustituibilidad de la oferta al momento de definir el mercado relevante,<sup>17</sup> esta Entidad toma en consideración dicho concepto al momento de analizar las barreras de entrada y la competencia potencial.

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"*<sup>18</sup>. Esta sustitución se debe dar por parte de los consumidores del producto en cuestión en la medida que encuentren otros suministradores de 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"*<sup>19</sup> de una operación.

La definición del mercado relevante permite determinar los bienes y servicios entre los que puede presentarse una competencia efectiva, así como el ámbito geográfico dentro del cual se ofrecen y se intercambian. Se analiza a continuación la sustituibilidad entre los distintos productos ofrecidos y demandados y se especifican los límites geográficos frente a los que se efectuará el análisis en materia de competencia.

Acorde con lo anterior, es preciso definir, en el caso concreto, tanto el producto como la zona geográfica que componen el mercado relevante.

<sup>16</sup> 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"*.

<sup>17</sup> 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"*.

<sup>18</sup> 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"*.

<sup>19</sup> 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:

Rad. No. 14-86788

**8.4.1. Mercado producto**

Las autoridades de competencia de diversos países han coincidido en establecer que la delimitación del mercado producto comprende todos aquellos bienes y servicios que son considerados como intercambiables o sustituibles desde el punto de vista del consumidor, en razón a sus características, su precio y su correspondiente uso.

La determinación de los bienes que integran el mercado producto debe hacerse desde el punto de vista del consumidor, ya que es él quien con sus decisiones define la competencia efectiva entre fabricantes. 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 operación.

De acuerdo con las actividades económicas desarrolladas por las **INTERVINIENTES** y teniendo en cuenta su objeto social, se encuentra que tanto **COLFAX** como **VICTOR** pertenecen a la cadena de comercialización de productos consumibles y no consumibles para soldadura.

Según la información aportada por las **INTERVINIENTES**, los mercados en los que participan en Colombia y que se verían afectados por la operación de integración proyectada son los siguientes:

**Tabla No. 3**  
**Mercados en los que participan las INTERVINIENTES en Colombia**

MERCADO	PRODUCTO	COLFAX	VICTOR
PRODUCCIÓN DE PRODUCTOS CONSUMIBLES PARA SOLDADURA	ELECTRODOS RECUBIERTOS	X	
	ALAMBRES SÓLIDOS	X	
	REVESTIMIENTOS ENDURECEDORES	X	
DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CONSUMIBLES PARA SOLDADURA	ELECTRODOS RECUBIERTOS	X	X
	ALAMBRES SÓLIDOS	X	X
	ALAMBRE TUBULAR	X	X
	FUNDENTES	X	X
	REVESTIMIENTOS ENDURECEDORES	X	X
DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS NO CONSUMIBLES (EQUIPOS) PARA SOLDADURA	EQUIPOS DE CORTE	X	X
	EQUIPOS DE GAS	X	X

Fuente: GIE- SIC con base en la Información aportada por las intervinientes, Cuaderno Reservado No. 1. Folio 2 al 4.

Rad. No. 14-86788

COLFAX produce en Colombia bienes consumibles para soldadura, mientras que los productos no consumibles que comercializa son importados en su totalidad. Por su parte, VICTOR no tiene producción en Colombia, de modo que los productos para soldadura (consumibles y no consumibles) comercializados por esta empresa en el país, son de origen extranjero.

Se observa entonces que las **INTERVINIENTES** en la operación participan de manera coincidente en el mercado de comercialización de productos para consumibles (electrodos recubiertos, alambres sólidos, alambres tubulares, fundentes y revestimientos endurecedores) y no consumibles (equipos de corte y gas) utilizados en el proceso de soldadura.

Las actividades económicas desarrolladas por las **INTERVINIENTES**, que involucran los productos afectados, abarcan la producción, distribución y comercialización de productos consumibles y no consumibles para soldadura, tal como se evidencia en la Tabla No. 3 de este acto administrativo.

A continuación se presenta una descripción de las características de cada uno de los segmentos relacionados en la Tabla 3 del presente estudio, y se detallan aspectos importantes como la población objetivo y el proceso de producción, con el fin de determinar el nivel de sustituibilidad con otros productos y así determinar la delimitación del mercado producto para la operación objeto de estudio.

**a) Productos afectados por segmento**

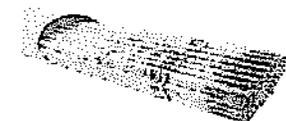
• *Productos consumibles para soldadura*

Estos productos corresponden a aquellos utilizados en la unión de materiales por el proceso de soldadura, que son consumidos durante la operación de soldadura o cuya función es ser aplicados al metal base para proveer una superficie más fuerte.

La función principal de los productos consumibles de soldadura es proveer el metal que creará y completará la unión entre las dos partes que están siendo soldadas y que a su vez protegerá el material y el arco de soldadura del contacto con la atmósfera.

Los productos consumibles para soldadura pueden tomar la forma de electrodos recubiertos, alambres sólidos, alambres tubulares, fundentes y revestimientos endurecedores<sup>20</sup>.

- **Electrodos recubiertos:**



Son tramos cortos de metal de soldadura y relleno y están conformados por un núcleo de electrodo desnudo (una varilla de alambre) cubierto por materiales químicos o

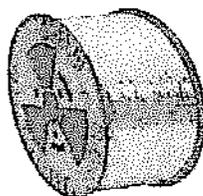
<sup>20</sup> Folio 3 del Cuaderno Reservado No. 3 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

metálicos (aleaciones metálicas y silicatos) que provee un escudo al arco de soldar como protección del aire circundante.

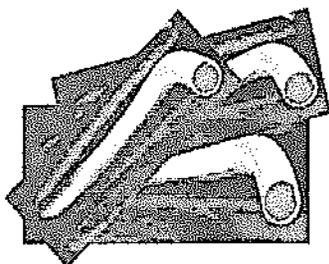
Estos electrodos también completan el circuito eléctrico, creando de esta manera el arco eléctrico. Como el proceso de soldadura que implica un electrodo recubierto se basa en el blindaje del arco de soldar frente al aire circundante, este se conoce como soldadura por arco metálico protegido<sup>21</sup>.

- Alambres sólidos:



Son filamentos continuos de alambre con una sección transversal redonda y varios diámetros que son usados como combustibles en los procesos de soldadura MIG/MAG<sup>22</sup> y SAW<sup>23</sup>. El tamaño del alambre es la medida de su diámetro y la composición química define el metal base que será usado.

- Alambres tubulares:



También conocido como alambre de núcleo fundente, es similar al alambre MIG en el sentido de que también es un alambre en carretes para la soldadura continua. Sin embargo, el alambre tubular no es sólido, ya que, como su nombre lo indica, se manifiesta en forma de tubo que internamente contiene Fundente (materiales químicos y metálicos) que proporciona protección, desoxidantes, y en algunos casos materiales de aleación.

El alambre de núcleo fundente puede ser usado con o sin el gas protector. Este proceso es conocido también como Soldadura por Arco de Núcleo Fundente<sup>24</sup> (FCAW por sus siglas en inglés).

<sup>21</sup> Ibidem.

<sup>22</sup> Soldadura MIG/MAG: por sus siglas en inglés "Metal Inert Gas" y "Metal Active Gas" respectivamente, consiste en un filamento de alambre metálico continuo (que proporciona el material de relleno/material de unión) que es blindado del aire circundante bien sea por un gas inerte (comúnmente argón) o por un gas reactivo (generalmente dióxido de carbono). Debido a la utilización del gas de escudo externo, el proceso de soldadura MIG/MAC es también conocido como soldadura por arco metálico con gas, o GMAW (por sus siglas en inglés "Gas Metal Arc Welding").

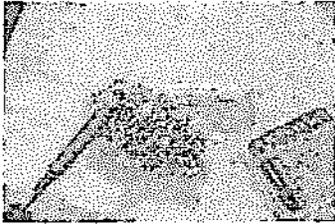
<sup>23</sup> Soldadura SAW: significa soldadura por arco sumergido, requiere que los filamentos continuos de alambre y el arco de soldar sean protegidos por (o "sumergidos" bajo) una capa de fundente granular.

<sup>24</sup> La soldadura por arco con núcleo fundente (Flux Core Arc Welding, FCAW) es un proceso de soldadura que aprovecha un arco entre un electrodo continuo de metal de aporte y el charco de soldadura. Este proceso se emplea con protección de un fundente contenido dentro del electrodo tubular, con o sin in escudo adicional de gas de procedencia externa y sin la aplicación de presión.

El electrodo con núcleo de fundente es un electrodo tubular de metal de aporte compuesto que consiste en una funda metálica y un núcleo con diversos materiales pulverizados. Durante la

Rad. No. 14-86788

- Fundentes:



Es el material granular usado para proteger el baño de soldadura de la contaminación atmosférica en el proceso SAW, donde el fundente cubre el arco eléctrico, desempeña una función de escorificación para limpiar la soldadura, y aísla el baño de soldadura para así controlar la velocidad de enfriamiento. Los fundentes consisten generalmente, en diversas cantidades, dependiendo de la formulación, de rutilo, cal, sílice, óxido de magnesio y fluoruro de calcio<sup>25</sup>.

- Revestimientos endurecedores:



Proveen un recubrimiento fuerte para la protección de componentes o piezas expuestas a la abrasión, dependiendo del ambiente de trabajo. Los revestimientos endurecedores se utilizan, y son consumidos, durante el proceso de soldadura como elemento necesario para la protección de los materiales expuestos a la abrasión de la soldadura.

A pesar de que los revestimientos endurecedores no son directamente los componentes que sueldan los metales, estos productos son aplicados y consumidos en los procesos de soldadura por arco metálico protegido –SMAW- y por arco de núcleo fundente –FCAW<sup>26</sup>.

A pesar de sus diferencias específicas, todos los productos mencionados anteriormente comparten la característica esencial de ser consumidos durante el proceso de soldadura, puesto que se aplican al metal base para permitir una superficie más fuerte al momento de soldar.

• *Productos no consumibles para soldadura*

Los productos no consumibles para soldadura corresponden a todos los suministros necesarios para el proceso de unión, bien sea complementarios o asociados, que no son consumidos durante el proceso. Estos suministros corresponden en general a: i) equipos de corte y ii) equipos de gas.

Todo proceso de soldadura requiere una fuente de alimentación que proporcione la energía necesaria para establecer un arco eléctrico entre el consumible y el

---

soldadura, se produce un manto de escoria abundante sobre la superficie de la franja de soldadura. El aspecto que distingue al proceso FCAW de otros procesos de soldadura es la inclusión de ingredientes fundentes dentro de un electrodo de alimentación continua.

<sup>25</sup> Folio 4 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

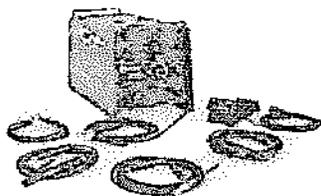
<sup>26</sup> Ibidem.

Rad. No. 14-86788

metal base, para así derretir los materiales consumibles y bases. Las fuentes de alimentación utilizadas para proveer y controlar el arco son principalmente transformadores, rectificadores o inversores entre otros. Generalmente existe sustitución entre ellas<sup>27</sup>.

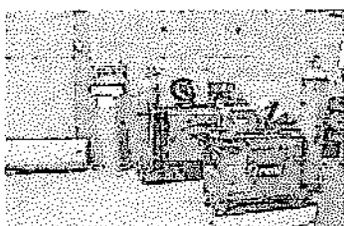
Además de la fuente de alimentación, determinados accesorios y equipos auxiliares pueden ser necesarios dependiendo del proceso, y las configuraciones de equipos de soldaduras son típicamente específicas para cada tipo de proceso de soldadura (por ejemplo, GMAW, SMAW). Dependiendo del nivel de intervención humana, los equipos de soldadura pueden ser manuales, automáticos y semi-automáticos<sup>28</sup>.

- Equipos de corte



Son máquinas manuales o automatizadas para el corte térmico del metal (que puede ser posteriormente soldado) utilizando tecnología de oxi-combustión y/o plasma<sup>29</sup>.

- Equipos de gas



Comprenden todos los equipos de seguridad y regulación de gas que sirven como accesorio de corte, manijas y antorchas, que son utilizadas en equipos alimentados por gas<sup>30</sup>.

**b) Población objetivo**

La población objetivo del mercado de soldadura está segmentada según el tipo de productos y se encuentra conformada por todas aquellas industrias manufactureras que utilizan la soldadura y el acero como materias primas básicas para su proceso productivo; aquí se pueden incluir: fabricantes de estructuras metálicas, tanques, calderas, barcos, automóviles, muebles metálicos, maquinaria, autopartes, carrocerías, entre otros<sup>31</sup>.

<sup>27</sup> Folio 2 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>28</sup> Ibidem.

<sup>29</sup> Folio 3 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>30</sup> Ibidem.

<sup>31</sup> Información aportada por las intervinientes Cuaderno Reservado No. 1. Folio 28.

Rad. No. 14-86788

Estos consumidores se caracterizan por tener plantas de producción localizadas en sitios estables, en las cuales se fabrican estos productos mediante procesos relativamente estandarizados.

También suelen ser usuarios frecuentes de estos productos los contratistas y el sector petrolero. Las compañías grandes y medianas adquieren rutinariamente productos en grandes cantidades. Las pequeñas empresas y otros individuos adquieren los productos siempre que sean necesarios para un determinado proyecto<sup>32</sup>.

### c) *Proceso de Producción*

En Colombia la oferta de productos para soldar está determinada por dos categorías principales de productos, los electrodos revestidos, que son varillas recubiertas con una pasta de características técnicas de acuerdo al código de norma que pertenezca (AWS/DIN), y alambres sólidos para procesos semiautomáticos. En Colombia se fabrican algunos productos para procesos MIG y arco sumergido y se comercializan fundentes para arco sumergido, alambres para aporte TIG y alambres tubulares.

#### • *Producción de electrodos revestidos*

Una planta de producción de electrodos inicia su labor de fabricación con la recepción de las materias primas, las cuales están constituidas por alambres y fundentes químicos. Para elaborar su producto terminado realiza las siguientes operaciones: i) obtención del núcleo, ii) obtención del revestimiento, iii) extrusión de electrodos, y iv) secado del electrodo.

#### - Obtención del núcleo:

El alambre es almacenado a la intemperie para ser sometido a un proceso de *decalaminado*, que consiste en remover mediante esfuerzos mecánicos la capa de óxido generada por los agentes ambientales para obtener una superficie libre de impurezas<sup>33</sup>.

A continuación, se inicia el proceso de *trifilación*, en el que se reduce el diámetro del alambre por estiramiento hasta obtener la dimensión requerida en milímetros.

Después del trifilado y luego de una operación de enjuague, se efectúa el corte del alambre. En este punto del proceso se controlan aspectos como la redondez del alambre, la calidad de los extremos y las longitudes. El alambre trifilado, enjuagado y cortado, constituye el núcleo del electrodo. Una vez terminados los pasos anteriores, el núcleo queda listo para continuar con el proceso de unión con el fundente o revestimiento<sup>34</sup>.

<sup>32</sup> *Ibidem*.

<sup>33</sup> Folio 410 del Cuaderno Reservado No. 1. Anexo 3.2.12.1. del C.D. No. 1.

<sup>34</sup> *Ibidem*.

Rad. No. 14-86788

- Obtención del revestimiento:

En primer lugar, las materias primas para el revestimiento de electrodos pasan por un proceso de recepción, donde se efectúa un estricto control de calidad de las mismas, con el fin de que cumplan con los requisitos establecidos para garantizar la calidad deseada. Posteriormente, se realiza un proceso de pesaje de las materias primas, con el fin de obtener las diferentes fórmulas de revestimiento según el tipo de electrodos.

Este proceso es validado por un sistema computarizado que controla y registra la operación. Luego de pesada la fórmula se procede a la mezcla de homogenización de las materias primas y posterior adición de líquidos (silicatos) en la sección de mezcla húmeda, hasta obtener una presión adecuada que indica el porcentaje de humedad y el grado de fluidez de la pasta. Seguidamente se procede a la conformación de tacos (cilindros de pasta) para permitir el cargue de las prensas de extrusión<sup>35</sup>.

- Extrusión de electrodos:

Este proceso se realiza en las prensas de extrusión y consiste en aplicar el revestimiento alrededor de la varilla o núcleo del electrodo. Para llevarlo a cabo, se alimenta la máquina con alambre cortado (núcleo) y pasta, y esta última es obligada a fluir a través de una boquilla mediante la acción de un pistón hidráulico. De esta forma, el revestimiento se va adhiriendo al alambre que simultáneamente es alimentado en forma continua. La operación de cepillado y marcado se realiza cuando ya se tiene la varilla revestida<sup>36</sup>.

- Secado del electrodo

Al salir de extrusión, los electrodos tienen un porcentaje de humedad muy elevado (15-20%). Esta humedad se reduce mediante secado en horno, el cual puede ser alimentado por energía eléctrica o por gas. Algunos electrodos como los de bajo hidrógeno requieren de un cocido a alta temperatura. Después de cocinado el electrodo, se somete a pruebas operativas y a una revisión, con el objeto de verificar el cumplimiento de los siguientes requisitos: concentricidad, presentación, funcionamiento del electrodo, análisis químico del electrodo, pruebas mecánicas y humedad.

Finalmente, el producto es empacado en bolsas y posteriormente en cajas. El empaque siempre será igual, solamente cambian los colores de las cajas de una marca a otra, las letras de sus leyendas instructivas, los señalamientos de recomendaciones y los cuidados<sup>37</sup>.

<sup>35</sup> Cuaderno Reservado No. 1. Anexo 3.2.12.1. del C.D. No. 1.

<sup>36</sup> *Ibidem*.

<sup>37</sup> *Ibidem*.

Rad. No. 14-86788

Habiendo presentado el proceso de producción de electrodos recubiertos, a continuación se describe el proceso de producción de alambres sólidos.

- *Producción de alambres sólidos*

La producción de los alambres es idéntica en la fase de *trifilación* primaria del núcleo del electrodo revestido; luego pasan por un proceso de limpieza y reparación electrostática y se procede a recubrirlos en cobre con el fin de protegerlos de posterior oxidación. Posteriormente se enjuagan y se trefilan en húmedo.

Si se va a producir alambre con embobinado no ordenado se recoge en carretes plásticos y si se va a producir alambre de embobinado ordenado, se recoge en tambores que pasan al siguiente proceso de embobinado ordenado en carretes.

Una vez se tiene el alambre en carretes, se envuelve en un papel protector, se coloca en una bolsa plástica y se empaca en una caja de cartón corrugado<sup>38</sup>.

- *Producción de revestimientos endurecedores*

El proceso de producción de revestimientos endurecedores es el mismo proceso de producción de electrodos y alambres sólidos, salvo que utilizan una fórmula con aleaciones diferentes, como vanadio, cromo, níquel o molibdeno<sup>39</sup>.

A continuación se presenta una ilustración del proceso de producción de los bienes consumibles:

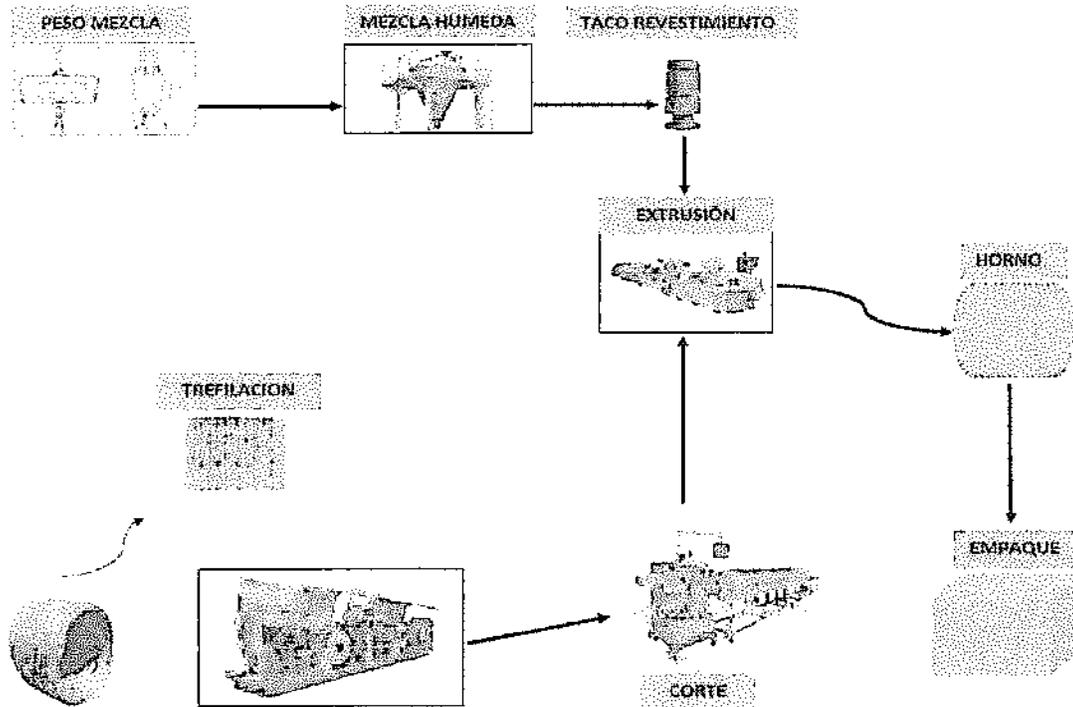
---

<sup>38</sup> *Ibidem*.

<sup>39</sup> *Ibidem*.

Rad. No. 14-86788

**Ilustración No. 1**  
**Estructura simplificada del proceso de producción de bienes consumibles**



Fuente: Información aportada por las intervinientes, Cuaderno Reservado No. 1. Folio 410 (CD) Anexo 3.2.12.1.

**d) Análisis de sustituibilidad**

La sustitución de los productos de soldadura, bien sean consumibles o no consumibles, se produce en la medida que existan productos similares que, aunque se encuentren diferenciados por las preferencias de los consumidores y las estrategias publicitarias y de marketing de las empresas, tienden a ofrecer los mismos servicios y usos.

En virtud de lo expuesto, las **INTERVINIENTES** señalan que los productos afectados pueden sustituirse entre ellos mismos tal como se observa en la Tabla No. 4:

**Tabla No. 4**  
**Productos sustitutos de los bienes consumibles y no consumibles**

PRODUCTO	SUSTITUTOS
Electrodo recubierto	Alambres sólidos
	Alambres con núcleo fundente
Alambres con núcleo fundente	Alambres sólidos
	Electrodos recubiertos
Alambre sólido	Alambres con núcleo fundente
	Electrodos recubiertos

Rad. No. 14-86788

Electrodos recubiertos para revestimientos endurecedores	Alambres de núcleo fundente para revestimientos endurecedores
Alambres de núcleo fundente para revestimientos endurecedores	Electrodos recubiertos para revestimientos endurecedores
Equipos	Ningún otro producto puede sustituirlo, salvo la misma máquina de una marca diferente disponible en Colombia
Equipos de corte Oxy-fuel y plasma	Equipos de corte láser
	Equipos de corte "water-jet" o chorro de agua
	Equipos de corte mecánico

Fuente: Información aportada por las intervinientes, Cuaderno Reservado No. 1. Folio 30.

En este sentido, a continuación se presentan las observaciones perpetradas por las sociedades competidoras mediante respuesta a requerimiento de información:

**SOLDARCO**<sup>40</sup> en relación con este punto señaló:

*"Por la característica de los mismos no pueden ser reemplazados por otros productos, la metodología se da cambiando el proveedor y la marca como es el caso actual de nuestra compañía incorporando proveedores como Lincoln Soldaduras de Colombia, Hypertherm Inc, Kiswel Ltd (...)"<sup>41</sup>.*

**CODINTER**<sup>42</sup> sobre el particular indicó:

*"Existe en el mercado una gran variedad de artículos tanto consumibles como no consumibles que no puede ser reemplazado por otro diferente excepto por otras marcas o por genéricos, dependiendo del rango de operación en el caso de las máquinas, ya que sus especificaciones son casi estándar a nivel mundial (...)"<sup>43</sup>.*

Por su parte, **SOLDADURAS INDUSTRIALES**<sup>44</sup> señaló:

*"Los materiales anteriores pueden ser reemplazados por todo aquel producto que se pueda homologar bajo la misma norma técnica internacional"<sup>45</sup>.*

<sup>40</sup> **SOLDARCO** es una sociedad que tiene como actividad principal la comercialización de productos consumibles y no consumibles, utilizados en los procesos para soldar y cortar.

<sup>41</sup> Folio 524 del Cuaderno Reservado Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>42</sup> **CODINTER** es una sociedad dedicada a la fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores, y productos metálicos para uso industrial.

<sup>43</sup> Folio 584 del Cuaderno Terceros del Expediente.

<sup>44</sup> **SOLDADURAS INDUSTRIALES** es una sociedad dedicada a la comercialización de soldaduras y afines, como electrodos revestidos, alambres sólidos, alambres tubulares, fundentes, equipos de soldar entre otros.

<sup>45</sup> Folio 611 del Cuaderno Reservado Terceros No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

**SOLDHER S.A.S**<sup>46</sup> frente a este punto pone de presente que:

*"(...) Los electrodos comercializados son de marca West Arco (95%), Megriweld (5%), existen otras marcas como Lincoln, Conarco las cuales serían un sustituto (...)"<sup>47</sup>.*

Finalmente, **SAGER**<sup>48</sup> manifestó:

*"Existen en el mercado varios productos sustitutos o complementarios, que pueden tener similares características para los mismos usos"<sup>49</sup>.*

**e) Conclusión del mercado producto**

En definitiva, el mercado producto para la operación objeto de estudio está conformado por los productos consumibles (electrodos recubiertos, alambres sólidos, alambres tubulares, fundentes y revestimientos endurecedores) y no consumibles (equipos) para soldadura.

**8.4.2. Mercado geográfico**

Para la correcta determinación del mercado relevante, es necesario considerar su dimensión geográfica, que hace referencia a la zona en la que las **INTERVINIENTES** compiten y aquella en la que las condiciones de competencia son similares.

En ese sentido, según lo estipulado en la Guía de Integraciones Empresariales de la Superintendencia de Industria y Comercio el mercado relevante geográfico corresponde a:

*"(...) [E]l área mínima necesaria para que las empresas, actuando de manera coordinada, encuentren rentable aumentar sus precios siempre y cuando los precios de todos los productos vendidos en otras áreas geográficas permanezcan constantes. Es así como se define la zona en la que las empresas participantes desarrollan sus actividades, en la que las condiciones de competencia son lo bastante homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas debido a que las condiciones de competencia en ella son diferentes o potencialmente diferenciables"<sup>50</sup>.*

<sup>46</sup> **SOLDHER S.A.S.**, es una compañía dedicada a la comercialización de artículos de seguridad industrial, soldaduras y herramientas manuales especializadas.

<sup>47</sup> Folio 636 del Cuaderno Reservado Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>48</sup> **SAGER** es una sociedad dedicada a la fabricación, distribución, venta de soldadura y elementos afines, reparación y mantenimiento de equipos de soldadura.

<sup>49</sup> Folio 671 del Cuaderno Reservado Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>50</sup> Superintendencia de Industria y Comercio; "Guía de análisis de integraciones empresariales (horizontales, verticales y conglomerados)"; p. 22; Bogotá, 2012.

Rad. No. 14-86788

Al respecto, las **INTERVINIENTES** indican que teniendo en cuenta las características del mercado relevante, el mercado geográfico es de extensión mundial dado que existen muchos competidores que producen y obtienen sus productos a lo largo del continente participando en muchos países simultáneamente a través de las importaciones.

No obstante lo anterior, para los efectos de la presente resolución el mercado geográfico se determinará teniendo en cuenta la ubicación de las plantas de producción y bodegas de abastecimiento de los productos afectados en el territorio colombiano.

**a) Ubicación de las plantas de producción y/o abastecimiento**

La Tabla No. 5 presenta la información de las plantas de producción y bodegas de abastecimiento propiedad de **COLFAX** a nivel nacional:

**Tabla No. 5**  
**Plantas de producción y bodegas de abastecimiento COLFAX - Colombia**

CIUDAD	USO
Bogotá	Fábrica, Bodega y servicios
Cali	Bodega
Medellín	Bodega
Cartagena	Bodega
Barranquilla	Bodega
Bucaramanga	Bodega
La Loma – Cesar	Bodega y servicio del instituto
Neiva	Servicio del instituto
Yopal	Servicio del instituto

Fuente: GIE- SIC con información a folio 32 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

Esta distribución de bodegas a nivel nacional, le proporciona a **COLFAX** el alcance necesario para poder distribuir sus productos en la mayor parte del territorio colombiano.

Vale la pena resaltar que los productos que **VICTOR** comercializa en Colombia son importados en su totalidad. No obstante lo anterior, indican las **INTERVINIENTES** que esta sociedad comercializa sus productos a través de distribuidores locales colombianos, donde no existen acuerdos de exclusividad geográfica, como quiera que los distribuidores pueden vender en todo el país<sup>51</sup>.

**b) Conclusión del mercado geográfico**

Por lo anteriormente expuesto, este Despacho considera que el mercado geográfico para la integración objeto de estudio abarca el territorio nacional.

<sup>51</sup> Folio 36 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

**8.4.3. Conclusión del mercado relevante**

Tal como se mencionó en el literal e) del numeral 8.4.1 del presente acto administrativo, el mercado producto de la operación objeto de estudio está conformado por los productos consumibles (electrodos recubiertos, alambres sólidos, alambres tubulares, fundentes y revestimientos endurecedores) y no consumibles (equipos para soldadura).

De acuerdo con lo analizado anteriormente, se concluye que el mercado relevante, para efectos de la presente resolución, abarca la comercialización de productos (i) consumibles y (ii) no consumibles para soldadura en Colombia.

**8.5. ANÁLISIS DEL MERCADO RELEVANTE****8.5.1. Oferta interna**

Con el fin de obtener las cuotas de participación correspondientes a la comercialización de productos consumibles y no consumibles para soldadura en Colombia, se tomó la información de las ventas aportada por los principales competidores del mercado analizado<sup>52</sup> durante el año 2013.

De conformidad con lo anterior, se pudo establecer la estructura del mercado y nivel de competencia en el mismo.

**a) Mercado de productos consumibles**

El mercado de los productos consumibles se encuentra conformado por productos tales como electrodos, alambres sólidos, alambres tubulares, fundentes, y revestimientos endurecedores, los cuales son utilizados en la unión de materiales por el proceso de soldadura.

A continuación, se presenta la información de ventas consolidada de los productos que hacen parte del segmento de los consumibles para el año 2013, donde participan las **INTERVINIENTES** y sus principales competidores a nivel nacional.

Tabla No. 6  
Participación en ventas a 31 de diciembre de 2013 - productos consumibles  
Oferta interna

No.	EMPRESA	VENTAS AÑO 2013	% ANTES DE LA OPERACIÓN	% DESPUÉS DE LA OPERACIÓN
1	COLFAX			
2	LINCOLN			
3	CRYOGAS			
4	SOLDADURAS INDUSTRIALES			
5	LINDE			

<sup>52</sup> Folios 496 al 658 del Cuaderno Reservado Terceros No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

6	VICTOR			
7	BOHLER			
8	CODINTER			
TOTAL		121.438.593.975	100%	100%

Fuente: GIE- SIC basada en información aportada por las intervinientes y competidores en respuesta requerimiento.

De acuerdo con los resultados presentados en la Tabla No. 6, se observa que la empresa líder en el mercado de los productos consumibles para el año 2013 es COLFAX, con una participación del [REDACTED] seguido por LINCOLN, con el [REDACTED]

Por su parte VICTOR ostenta una cuota de mercado del [REDACTED]. De aprobarse la transacción, el ente integrado obtendría una participación del [REDACTED].

#### b) Mercado de productos no consumibles

El mercado de los productos no consumibles está conformado por todos los suministros necesarios para el proceso de soldadura que no son consumidos durante el mismo, como los equipos de soldadura, de corte y de unión. Este segmento incluye también otros productos como las partes de los equipos, las cuales son utilizadas en la unión de materiales por el proceso de soldadura.

A continuación se presenta la información de ventas consolidada de las mercancías correspondientes al segmento de los no consumibles durante el año 2013, de las INTERVINIENTES y sus principales competidores.

Tabla No. 7  
Participación en ventas a 31 de diciembre de 2013 - productos no consumibles  
Oferta interna

No.	EMPRESA	VENTAS AÑO 2013	% ANTES DE LA OPERACIÓN	% DESPUÉS DE LA OPERACIÓN
1	COLFAX			
2	LINCOLN			
3	CODINTER			
4	CRYOGAS			
5	VICTOR			
6	SOLDADURAS INDUSTRIALES			
7	LINDE			
TOTAL		60.388.513.368	100%	100%

Fuente: GIE- SIC basada en información aportada por las intervinientes y competidores en respuesta requerimiento.

De conformidad con la información presentada en la Tabla No. 7 se observa que la empresa líder en el mercado de los no consumibles durante el 2013 fue COLFAX con una participación del [REDACTED] en ventas, seguido por LINCOLN con el [REDACTED]. La participación de VICTOR fue de [REDACTED].

Rad. No. 14-86788

De este modo, en caso de perfeccionarse la integración proyectada, la resultante de la misma obtendría una participación del [REDACTED] % y continuaría siendo líder del mercado.

### 8.5.2. Oferta extranjera

Con el fin de conocer el comportamiento que ha tenido el mercado frente a las importaciones de los productos afectados en la operación, esta Superintendencia requirió a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN<sup>53</sup> para que suministrara información relacionada con la importación bajo las subpartidas arancelarias que agrupan los productos del mercado objeto de estudio.

El mercado analizado relacionado con soldadura en los segmentos consumibles y no consumibles se clasifica en once (11) subpartidas arancelarias para efectos de importación. Entre los productos afectados se encuentran los electrodos recubiertos, alambres sólidos, alambres tubulares, inoxidable, revestidos, equipos de corte, equipos de gas, equipos standard, equipos semiautomáticos y automáticos clasificados de la siguiente manera:

**Tabla No. 8**  
**Descripción de las Subpartidas Arancelarias**

SUBPARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
3810901000	Fundentes
7223000000	Alambre inoxidable
7229200000	Alambres sólidos
7229900000	Alambres revestidos
8311100000	Electrodos recubiertos
8311200000	Alambres tubulares
8419399900	Equipos eléctricos
8456900000	Equipos de gas
8468201000	Equipos de corte
8515310000	Equipos semiautomáticos y automáticos
8515390000	Equipos standard

Fuente: GIE con base en la información aportada por la DIAN.

#### a) Mercado de productos consumibles

De acuerdo con la información aportada por la DIAN, la distribución de las importaciones de los productos consumibles conformado por electrodos recubiertos, alambres tubulares, alambres sólidos, alambres revestidos, alambres inoxidable y fundentes, para el año 2013 fue la siguiente:

<sup>53</sup> Folio 373 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-86788

Tabla No. 9  
Importaciones productos consumibles año 2013  
Oferta extranjera

EXPORTADOR	PAÍS	Valor CIF US\$	Valor FOB US\$	%
INDURA S.A.	CHILE			
LINCOLN	USA			
ZIBO TAA WELDING CO., LTD.	CHINA			
CHANGZHOU HUATONG WELDING INDUSTRY CO, LTD	CHINA			
TIEN TAI ELECTRODE CO., LTD.	TAIWAN			
EUTECTIC CORPORATION	BRASIL			
ESAB	USA			
BOHLER SOLDADURAS SA DE CV	BRASIL			
BEIJING MMT METALS & MINERALS IMPORT & EXPORT CO.	CHINA			
VICTOR	USA			
SEAH METAL CO., LTD	COREA DEL SUR			
HOBART BROTHERS COMPANY	USA			
NOV TUBOSCOPE	BRASIL			
RAAJRATNA METAL INDUSTRIES LIMITED	INDIA			
HAOLONG WIRE MESH LTD	CHINA			
DINGZHOU FIVE-STAR METAL WIRE MESH MFTY	CHINA			
WELDING ALLOYS PANAMERICANA S.A. DE CV	USA			
NOVAMETAL DO BRASIL LTDA	BRASIL			
INFRA S.A. DE C.V.	MÉXICO			
KARDEMIR ITHALAT IHRACAT LTD.STI	TURQUÍA			
SELECTRODE INDUSTRIES INC.	Uganda			
RED POINT INTERNATIONAL TRADING CO, LTD	BRASIL			
SORFIN YOSHIMURA LTD.	USA, CANADÁ, MÉXICO			
TNING PROTECTION INTERNATIONAL PTY LTD	CHILE			
SOLDEX S.A	PERU			
FOX WIRE LIMITED	BRASIL			
OTTERS DRAHT	ALEMANIA			
METRODE PRODUCTS LIMITED	REINO UNIDO			
ZAPP MEDICAL ALLOYS GMBH	USA			
SHANDONG QIFENG WELDING	CHINA			
TIANJIN GOLDEN BRIDGE WELDING GROUP CO., LTD	TAIWAN			
TINDU DE MEXICO, S.A. DE C.V.	MEXICO			
LIGHTNING PROTECTION INTERNATIONAL PTY LTD	USA			
QUIMICA DEL CAMPO LTDA	COREA DEL SUR, CHINA,			
PAUL MARSH, LLC	CHINA			
SMITH INTERNATIONAL, INC	USA			

Por la cual se aprueba una operación de integración

[VERSIÓN PÚBLICA]

Rad. No. 14-86788

ATLANTIC CHINA WELDING CONSUMABLES INC.	CHINA			
RAILTECH PLOTZ	USA			
AMERICAN TRADING USA CORP	USA, COREA DEL SUR			
OTROS (515 EMPRESAS)	(...)	6.192.785,40	5.858.321,46	34,45%
<b>TOTAL</b>		<b>17.976.844,83</b>	<b>16.999.842,78</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Información aportada por DIAN – Cálculos SIC.

En la Tabla No. 9 se presenta información sobre las importaciones de los productos consumibles para soldadura realizadas durante el año 2013, donde se evidencia que la empresa con mayor participación en este segmento es **INDURA S.A.** con el [REDACTED] seguido por **LINCOLN** con el [REDACTED] de participación.

Por su parte, **VICTOR** ostenta una cuota de mercado del [REDACTED] y **COLFAX** a través de sus subsidiarias **SOLDEX** y **ESAB** representa el [REDACTED] de las importaciones para el año 2013.

#### b) Mercado de productos no consumibles

De conformidad con la información aportada por la **DIAN**, la distribución de las importaciones de los productos no consumibles para soldadura, que incluye equipos eléctricos, equipos semiautomáticos y automáticos, equipos de gas, equipos de corte y equipos estándar para el año 2013, fue la siguiente:

Tabla No. 10  
Importaciones productos no consumibles año 2013  
Oferta extranjera

EXPORTADOR	PAÍS	Valor CIF US\$	Valor FOB US\$	%
WELDING PRODUCTS GROUP	USA			
LINCOLN	MÉXICO USA			
FLOW INTERNATIONAL CORPORATION	USA			
GALAXIE SOCIEDAD COLECTIVA	ARGENTINA			
HYPERTHERM	USA			
VICTOR	USA			
CHALLENGER SERVICES	USA			
ESAB	USA			
SHENZHEN RILAND INDUSTRY CO., LTD	CHINA			
ZHEJIANG KENDE MECHANICAL	CHINA			
SOLDARCO USA	USA			
INGENIERIA ASESORAMIENTO Y FABRICACION S.A	CHILE			
EQUIPOS LAGOS	ESPAÑA			
YOU LI ELÉCTRIC AND MACHINE CO., LTD	CHINA			
GALA GAR, S.L.	ESPAÑA			
FOSHAN NANHAI REAL WIN IMPORT AND EXPORT CO., LTD	CHINA			

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-86788

RED POINT INTERNATIONAL TRADING (SHANGHAI) CO, LTD	CHINA			
MECTILES ITALIA SRL	ITALIA			
COMASA S.A.	ARGENTINA			
INMOBILIARIA Y ARRENDADORA VISA	MEXICO			
IND FINISHING EXPORT SERVICE	USA			
TOYOTA TSUSHO CORPORATION	CHINA			
CORIMPEX S.R.L	ITALIA			
AMERICAN TRADING USA CORP	USA			
BEIJING HONGWEI GUANGFENG COMMERCIAL & TRADING CO.	CHINA			
ASIA MACHINE GROUP CO., LTD	TAIWÁN			
JINAN SINGHUI CNC TECHNOLOGY CO., LTD	CHINA			
NOVA VERTA INTERNATIONAL S.P.A.	ITALIA			
CHONGQUING JINGGONG PHARMACEUTICAL	CHINA			
NINGBO KIMPIN INDUSTRIAL PTE LTD	CHINA			
EUROPE GMBH	USA			
THE HARRIS PRODUCTS GROUP	USA			
CONDOR EQUIP. IND.LTDA	BRASIL			
SMITH EQUIPMENT	USA			
OKI INTERNATIONAL	USA			
AMERICAN SUPPLY	USA			
BUG-O SYSTEMS INTERNATIONAL	USA			
ZHEJIANG AMP KINGHONEST I/E	USA			
GMBH COMPANY	USA			
OTROS (402 EMPRESAS)	(...)	9.316.445,06	8.879.897,86	31,73%
<b>TOTAL</b>		<b>29.362.095,40</b>	<b>28.226.766,70</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información aportada por DIAN – Cálculos SIC.

En la Tabla No. 10 se observa el comportamiento de las importaciones de los productos no consumibles para el año 2013, donde se observa que la empresa líder en el mercado es **WELDING PRODUCTS GROUP** con una participación del [REDACTED] seguida por **LINCOLN** y **FLOW INTERNATIONAL CORPORATION** con el [REDACTED] y [REDACTED] respectivamente.

Por su parte **VICTOR** ostenta una cuota de mercado del [REDACTED] y **COLFAX**, mediante su subsidiaria **ESAB**, cuenta con una participación del [REDACTED]

### 8.5.3. Oferta total

Una vez expuesta la información relacionada con la oferta interna y la oferta extranjera, a continuación se presenta la estructura del mercado conformada por la oferta total de productos consumibles y no consumibles. Lo anterior, con el fin de determinar el comportamiento del mercado relevante en el que participan las **INTERVINIENTES** en la operación y sus competidores.

Rad. No. 14-86788

Es preciso decir, que las cifras correspondientes a la oferta total tanto de productos consumibles como los no consumibles se encuentran expresadas en dólares. Para obtener este resultado se tomaron los valores de la oferta interna (expresada en pesos) sobre la tasa de cambio promedio para el año 2013<sup>54</sup> más el total de la oferta extranjera (expresada en dólares).

Para el cálculo de la oferta total nacional esta Superintendencia tuvo en cuenta las ventas de las **INTERVINIENTES** y las de los competidores que comercializan productos sustitutos en el país (bien sea que los productos hayan sido importados o no), así como las ventas de aquellas compañías para las cuales sólo se encontraron registros de importaciones (no se tiene evidencia de actividad comercial de dichas empresas) a través de la información aportada por la **DIAN**.

**a) Mercado de productos consumibles**

De acuerdo con la información aportada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN y por las **INTERVINIENTES**, en el mercado de productos consumibles para soldadura a nivel nacional participan las siguientes sociedades con sus respectivas cuotas de participación:

Tabla No. 11  
Participación en ventas de productos consumibles año 2013  
Oferta total

EMPRESA	VENTAS TOTALES USD	% PRE OPERACIÓN	% POST OPERACIÓN
COLFAX			
LINCOLN			
CRYOGAS			
SOLDADURAS INDUSTRIALES			
INDURA S.A.			
LINDE			
VICTOR			
ZIBO TAA WELDING CO., LTD.			
BOHLER			
CHANGZHOU HUATONG WELDING INDUSTRY CO, LTD			
TIEN TAI ELECTRODE CO., LTD.			
EUTECTIC CORPORATION			
CODINTER			
BEIJING MMT METALS & MINERALS IMPORT & EXPORT			
SEAH METAL CO., LTD			
HOBART BROTHERS COMPANY			
RAAJRATNA METAL INDUSTRIES LIMITED			
NOV TUBOSCOPE			
HAOLONG WIRE MESH LTD			
DINGZHOU FIVE-STAR METAL WIRE MESH MFTY			
WELDING ALLOYS PANAMERICANA S.A. DE CV			

<sup>54</sup> Fuente: <http://www.banrep.gov.co/es/trm>

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-86788

NOVAMETAL DO BRASIL LTDA			
INFRA S.A. DE C.V.			
KARDEMIR ITHALAT IHRACAT LTD.STI			
SELECTRODE INDUSTRIES INC.			
RED POINT INTERNATIONAL TRADING CO, LTD			
SORFIN YOSHIMURA LTD.			
TNING PROTECTION INTERNATIONAL PTY LTD			
OTTERS DRAHT			
FOX WIRE LIMITED			
ZAPP MEDICAL ALLOYS GMBH			
LIGHTNING PROTECTION INTERNATIONAL PTY LTD			
METRODE PRODUCTS LIMITED			
SHANDONG QIFENG WELDING MATERIAL CO. LTD			
TIANJIN GOLDEN BRIDGE WELDING MATERIALS GROUP CO LTD			
TINDU DE MEXICO, S.A DE C.V.			
QUIMICA DEL CAMPO LTDA			
PAUL MARSH, LLC			
SMITH INTERNATIONAL, INC			
ATLANTIC CHINA WELDING CONSUMABLES INC.			
RAILTECH PLOTZ			
AMERICAN TRADING USA CORP			
OTROS (515 EMPRESAS)	6.192.785,40	7,73%	7,73%
<b>TOTAL</b>	<b>80.082.104,81</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información aportada por DIAN -- Cálculos SIC.

En este mercado se observa que para el año 2013 **COLFAX** participa con una cuota de mercado del [REDACTED] seguido por **LINCOLN** con una participación del [REDACTED]. Por su parte **VICTOR** representa el [REDACTED] de las ventas totales en este segmento del mercado.

De llevarse a cabo la operación proyectada, el ente integrado alcanzará una participación total del [REDACTED] situación que no genera cambios significativos en la estructura del mercado.

En este sentido, se puede afirmar que con la operación proyectada no se vislumbran efectos contrarios a la libre competencia, toda vez que en esta industria participa un elevado número de empresas que pueden ejercer presión competitiva. Adicionalmente, la cuota de mercado de **VICTOR** representa menos del [REDACTED], por lo tanto la transacción no generaría ni reforzaría posición de dominio alguna para el ente integrado.

#### **b) Mercado de productos no consumibles**

De conformidad con la información aportada por la **DIAN** y por las **INTERVINIENTES** en la operación, en la industria de productos no consumibles para soldadura en el territorio colombiano participan las siguientes empresas con sus respectivas cuotas de participación:

Por la cual se aprueba una operación de integración

VERSIÓN PÚBLICA

Rad. No. 14-86788

Tabla No. 12  
Participación en ventas de productos no consumibles año 2013  
Oferta total

EXPORTADOR	VENTAS TOTALES USD	% PRE OPERACIÓN	% POST OPERACIÓN
COLFAX			
LINCOLN			
CODINTER			
WELDING PRODUCTS GROUP			
CRYOGAS			
VICTOR			
SOLDADURAS INDUTRIALES			
FLOW INTERNATIONAL CORPORATION			
GALAXIE SOCIEDAD COLECTIVA			
HYPERTHERM			
CHALLENGER SERVICES			
LINDE			
SHENZHEN RILAND INDUSTRY CO., LTD			
ZHEJIANG KENDE MECHANICAL			
SOLDARCO USA			
INGENIERIA ASESORAMIENTO Y FABRICACION S.A			
EQUIPOS LAGOS			
YOULI ELECTRIC AND MACHINE CO., LTD			
GALA GAR, S.L.			
FOSHAN NANHAI REAL WIN IMPORT AND EXPORT CO.,LTD			
RED POINT INTERNATIONAL TRADING (SHANGHAI) CO, LTD			
MECTILES ITALIA SRL			
COMASA S.A.			
INMOBILIARIA Y ARRENDADORA VISA			
IND FINISHING EXPORT SERVICE			
TOYOTA TSUSHO CORPORATION			
CORIMPEX S.R.L			
AMERICAN TRADING USA CORP			
BEIJING HONGWEI.			
ASIA MACHINE GROUP CO.,LTD			
JINAN SINGHUI CNC TECHNOLOGY CO.,			
NOVA VERTA INTERNATIONAL S.P.A.			
CHONGQUING JINGGONG L			
NINGBO KIMPIN INDUSTRIAL PTE LTD			
EUROPE GMBH			
THE HARRIS PRODUCTS GROUP			
CONDOR EQUIP. IND.LTDA			
SMITH EQUIPMENT			
OKI INTERNATIONAL			
AMERICAN SUPPLY			
BUG-O SYSTEMS INTERNATIONAL			
ZHEJIANG AMP KINGHONEST I/E CO.,LTD			
OTROS (402 EMPRESAS)	9.316.445,06	16,61%	15,11%
<b>TOTAL</b>	<b>56.094.097,96</b>	<b>100,00%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Información aportada por DIAN – Cálculos SIC.

Rad. No. 14-86788

En la Tabla No. 12 se aprecia que para el año 2013, la empresa líder en el mercado de los productos no consumibles para soldadura es **COLFAX** con una participación del [REDACTED] seguida por **LINCOLN** con el [REDACTED]. Por su parte, **VICTOR** ostenta una cuota de mercado del [REDACTED].

De llevarse a cabo la operación proyectada, el ente integrado alcanzará una participación total del [REDACTED] situación que no genera preocupación alguna en términos de competencia debido a que existen en la industria empresas con un gran músculo financiero como **LINCOLN** y **CODINTER** que en conjunto representan [REDACTED] del mercado, las cuales tienen la capacidad de ejercer un nivel de competencia fuerte y contrarrestar intentos por parte de las **INTERVINIENTES** de restringir la oferta o aplicar condiciones discriminatorias a empresas que no hacen parte de la integración presentada.

#### 8.5.4. Índices de concentración, asimetría y dominancia

Con el fin de establecer el nivel de concentración, asimetría y dominancia en el mercado de productos consumibles y no consumibles para soldadura en Colombia, a continuación se presentan los resultados encontrados utilizando los siguientes índices:

- Índice de concentración de Herfindahl y Hirschman (HHI)<sup>55</sup>.
- Índice de asimetría KWOKA<sup>56</sup>.

<sup>55</sup> El índice HHI fue desarrollado para evaluar los niveles de concentración de los mercados. 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 segunda empresa en tamaño y así sucesivamente para todas las demás empresas en la industria. Mientras mayor sea el valor del HHI, mayor será el grado de concentración de la industria.

Una vez calculado el valor del índice, se pueden definir tres categorías dependiendo de la concentración. Al respecto, ver *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*
- *Highly Concentrated Markets: HHI above 2500*."

<sup>56</sup> 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

Rad. No. 14-86788

- Índice de dominancia STENBACKA<sup>57</sup>.

Los cálculos fueron realizados con base en las cuotas de participación de las **INTERVINIENTES** y sus competidores antes y después de la operación, de conformidad con los datos presentados en las tablas 18 y 19 del presente estudio.

**a) Productos consumibles**

- Índice HHI

En la Tabla No. 13 se encuentra la información correspondiente al índice de concentración HHI en el mercado analizado, tanto en el escenario pre como post transacción, con su respectiva variación:

Tabla No. 13  
ÍNDICE HHI ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN

HHI ANTES	HHI DESPUÉS	VARIACIÓN	VARIACIÓN (%)
2.757	2.912	155	5,62%

Fuente: Información aportada por las intervinientes y competidores en respuesta a requerimiento. Cálculos SIC.

Como se puede observar, actualmente existe una alta concentración en el mercado de productos consumibles para soldadura, toda vez que el índice HHI supera los 1.800 puntos. De aprobarse la operación proyectada, el índice HHI aumentaría 155 puntos al pasar de 2.957 a 2.912 puntos, equivalente a un incremento del 6% en el nivel de concentración del mercado.

No obstante lo anterior, es preciso resaltar que como consecuencia de la operación no se presentaría un aumento en la concentración de mercado que

Margins in Manufacturing Industries", Southern Economic Journal, Vol. 44, No. 1 (Jul, 1977), pp. 183-189.

<sup>5757</sup> 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 a una posición dominante. La fórmula para calcular el umbral de STENBACKA es la siguiente:

$$S^c = g(S_1, S_2) = \frac{1}{2}(1 - \gamma(S_1^2 - S_2^2))$$

donde  $S_1, S_2$  corresponden a las participaciones de mercado de las dos empresas más importantes, respectivamente. Por su parte,  $\gamma$  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  $\gamma = 1$ . Al respecto ver: Stenbacka et al, "Assessing Market Dominance", Journal of Economic Behavior, Vol. 68, Issue 1, (October 2008), pp. 63-72.

Rad. No. 14-86788

ponga en riesgo la competencia, como quiera que este fenómeno descrito se presenta desde antes de la transacción.

- *Índice KWOKA*

Como se aprecia en la Tabla No. 14, con la operación proyectada el índice KWOKA presenta un incremento de 0,01 puntos (equivalente al 8,48%) en la asimetría entre los competidores del mercado de productos consumibles para soldadura. No obstante, este aumento resulta ser poco significativo como para inferir que existe una diferencia importante en el tamaño de las firmas que atente contra el nivel actual de competencia.

Tabla No. 14  
ÍNDICE KWOKA ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN

KWOKA ANTES	KWOKA DESPUÉS	VARIACIÓN	VARIACIÓN %
0,14	0,15	0,01	8,48%

Fuente: Información aportada por las intervinientes y competidores en respuesta a requerimiento. Cálculos SIC.

- *Índice STENBACKA*

En la Tabla No. 15 se presenta el índice STENBACKA para el mercado de productos consumibles para soldadura en Colombia, antes y después de la operación proyectada.

Tabla No. 15  
ÍNDICE STENBACKA ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN

STENBAKA ANTES	STENBAKA DESPUÉS
38,55%	37,76%

Fuente: Información IDC. Cálculos SIC.

Como se observa en la tabla anterior, se presenta una mínima reducción en el índice STENBAKA después de la operación, pasando de un umbral para dominio del mercado del 38,55% al 37,76%.

De acuerdo con las cuotas de participación de las empresas intervinientes antes y después de la operación, se observa que COLFAX se encuentra por encima del umbral arrojado por la fórmula del STENBACKA. No obstante, esta es una situación que se presenta desde antes de la transacción, por lo que se concluye que el umbral de dominancia no se sobrepasa como consecuencia de la operación proyectada.

Así las cosas, la transacción no crea ni refuerza significativamente una posición de dominio en el mercado analizado, como quiera que la participación de VICTOR es inferior al , lo que genera efectos no significativos a nivel horizontal.

Rad. No. 14-86788

**b) Productos no consumibles**• *Índice HHI*

En la Tabla No. 16 se encuentra la información correspondiente al índice de concentración HHI en el mercado analizado, tanto en el escenario pre como post transacción, con su respectiva variación:

Tabla No. 16  
**ÍNDICE HHI ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN**

HHI ANTES	HHI DESPUÉS	VARIACIÓN	VARIACIÓN (%)
790	942	152	19,27%

Fuente: Información aportada por las intervinientes y competidores en respuesta a requerimiento. Cálculos SIC.

Como se observa en la tabla anterior, el mercado de productos no consumibles para soldadura no es concentrado, toda vez que el índice HHI se encuentra por debajo de los 1.800 puntos. De aprobarse la operación proyectada, el índice HHI aumentaría 152 puntos al pasar de 790 a 942 puntos (19,27%). Sin embargo, después de la transacción este seguiría siendo un mercado con una baja concentración.

• *Índice KWOKA*

En la Tabla No. 17, se evidencia que con la operación proyectada el índice KWOKA presenta un incremento del 75% en la asimetría entre los competidores del mercado de productos no consumibles para soldadura. No obstante, este indicador tanto antes como después de la transacción no permite inferir que existe una diferencia importante en el tamaño de las firmas que ponga en riesgo la competencia existente.

Tabla No. 17  
**ÍNDICE KWOKA ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN**

KWOKA ANTES	KWOKA DESPUÉS	VARIACIÓN %
0,004	0,007	75%

Fuente: Información aportada por las intervinientes y competidores en respuesta a requerimiento. Cálculos SIC.

• *Índice STENBACKA*

En la Tabla No. 18 se muestra el índice STENBACKA para el mercado de los productos no consumibles para soldadura en Colombia, antes y después de la operación proyectada.

Tabla No. 18  
**ÍNDICE STENBACKA ANTES Y DESPUÉS DE LA OPERACIÓN**

STENBAKA ANTES	STENBAKA DESPUÉS
49,86%	48,98%

Fuente: Información aportada por las intervinientes y competidores en respuesta a requerimiento. Cálculos SIC.

Rad. No. 14-86788

De conformidad con la información presentada en la tabla anterior, se observa una leve disminución en el índice STENBAKA después de la operación, pasando de un umbral para dominio del mercado del 49,86% al 48,98%.

De acuerdo con las cuotas de participación de las **INTERVINIENTES** antes y después de la operación, se observa que tanto **COLFAX** como **VICTOR** se encuentran por debajo del umbral para ser consideradas como empresas con una posición de dominio en el mercado, por lo que se puede inferir que no se encuentra evidencia que permita establecer que el ente integrado ostentaría una posición de dominio en el mercado relevante como consecuencia de la operación.

#### 8.5.5. Barreras a la entrada

El análisis de barreras a la entrada es relevante cuando el resultado de la cuota de participación conjunta de las **INTERVINIENTES** es alta y el mercado no es competitivo.

De una parte, como se ha expuesto anteriormente, en el mercado de productos consumibles para soldadura el efecto de la operación proyectada no es significativo, pues representa un incremento de tan solo [REDACTED] puntos porcentuales en la participación actual de **COLFAX**, lo cual conlleva a un incremento del 6% en el nivel de concentración del mercado (índice HHI).

De otra parte, en el mercado de productos no consumibles para soldadura se incrementaría en [REDACTED] puntos porcentuales la cuota de mercado de **COLFAX**. Adicionalmente existen varios competidores con participaciones importantes que podrían contrarrestar intentos por parte de las **INTERVINIENTES** de restringir la oferta o aplicar condiciones discriminatorias a las empresas que no hacen parte de la integración proyectada.

Adicionalmente, el índice HHI del mercado de productos no consumibles para soldadura muestra que incluso después de la transacción, el nivel de concentración es bajo, indicando que esta industria es lo suficientemente contestable y/o competitiva.

Por lo anteriormente expuesto, en el presente acto administrativo no se encuentra necesario realizar un análisis detallado de barreras a la entrada para los mercados afectados.

#### 8.5.6. Efectos verticales

La operación proyectada tiene efectos verticales en la medida en que **COLFAX** participa en la producción de productos consumibles para soldadura en la zona geográfica analizada y **VICTOR** participa en la distribución y comercialización de los mismos.

Sobre este punto, es importante destacar que de conformidad con la información aportada en el expediente se encontró que la totalidad de los productos comercializados y distribuidos por **VICTOR** en el territorio colombiano son de

Rad. No. 14-86788

origen extranjero<sup>58</sup>. En este sentido, los competidores dedicados a la fabricación de productos consumibles para soldadura en el territorio Colombiano no se verían afectados con la operación proyectada toda vez que **VICTOR** no es cliente.

Asimismo, **COLFAX** sólo distribuye y comercializa en el territorio colombiano productos de las marcas propias (**MEGRIWELD**, **ESAB** y **WEST ARCO**), de modo que no adquieren productos fabricados por otros productores nacionales.

De otro lado, los principales distribuidores y comercializadores de productos consumibles para soldadura en el territorio colombiano no adquieren productos fabricados por **COLFAX**.

Sobre el particular los competidores de las **INTERVINIENTES** señalaron lo siguiente:

- **INDUSTRIAS METÁLICAS ANDINA:** *"INDUSTRIAS METALICAS ANDINA S.A.S. no adquiere productos consumibles y/o no consumibles para soldadura en el territorio colombiano"*<sup>59</sup>.
- **CODINTER:** *"[n]ormalmente Codinter no compra este tipo de productos en el territorio colombiano"*<sup>60</sup>.
- **BOHLER:** *"Bohler Uddeholm Colombia no adquiere consumibles para soldadura en el territorio colombiano como un plan de gestión definido"*<sup>61</sup>.
- **CRYOGAS:** *"(...) el 100% [de los productos consumibles para soldadura] es importado"*<sup>62</sup>.

Así, se encuentra que tanto las principales empresas fabricantes de productos consumibles para soldadura en Colombia, como aquellas que se dedican a la distribución y comercialización de los mismos, no tienen relaciones comerciales con las **INTERVINIENTES**.

Finalmente, vale resaltar en este punto que tal como se expuso en la Tabla No. 9 de la presente Resolución, existe una amplia oferta extranjera, compuesta por un gran número de competidores, que podrían sustituir la oferta de productos fabricados en el territorio colombiano por **COLFAX**.

Dada la información disponible en el Expediente, este Despacho no encuentra evidencia que permita concluir que la operación proyectada, en los términos

<sup>58</sup> Folio 39 del Cuaderno Reservado de Intervinientes del Expediente.

<sup>59</sup> Folio 479 del Cuaderno Reservado Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>60</sup> Folio 583 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>61</sup> Folio 620 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>62</sup> Folio 637 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

Rad. No. 14-86788

planteados por las **INTERVINIENTES** pueda generar efectos restrictivos de la competencia derivados de los efectos verticales de la transacción.

### 8.6. CONCLUSIÓN

Evaluada la información relevante para la operación objeto de estudio, esta Superintendencia encontró que:

- La operación informada daría lugar a una integración de tipo horizontal en el mercado de productos consumibles y no consumibles para soldadura en Colombia, con efectos verticales en el segmento de productos consumibles, por cuanto **COLFAX** fabrica estos productos en el país.
- La estructura del mercado tanto de los productos consumibles como no consumibles para soldadura no se modifica sustancialmente ya que dentro del mercado relevante analizado, concurren un número importante de participantes con un músculo financiero fuerte y con cuotas de participación importantes como **LINCOLN**, **CRYOGAS** y **CODINTER**. Estas empresas podrían contrarrestar cualquier intento por parte del ente integrado de afectar variables como precios, cantidades, calidad, entre otras, con el fin restringir la competencia en el mercado relevante.
- En cuanto a **COLFAX**, si bien tiene participaciones importantes en el mercado analizado, específicamente en el segmento de los productos consumibles, se encuentra que existe una oferta importante, tanto nacional como extranjera, que permitiría atender la demanda actual y potencial con empresas diferentes a **COLFAX**.
- La integración informada no reforzaría significativamente una posición de dominio, como se ha señalado, pese a que **COLFAX** cuenta con una participación en el mercado de productos consumibles del [REDACTED] el incremento derivado de la operación proyectada sería tan solo del [REDACTED]. Así, es claro que el liderazgo por parte de **COLFAX** en este segmento del mercado no es producto de la integración en sí misma, sino que corresponde a una condición previa de la industria.
- En relación con el segmento de los productos no consumibles se encuentra que este mercado es lo suficientemente atomizado como para que los productos de las empresas competidoras se constituyan en alternativas importantes para el consumidor. De esta manera, existe la posibilidad de que los consumidores desplacen su demanda hacia otros oferentes del producto que pueden atender la industria en condiciones competitivas.

A partir del análisis de la integración en los términos en los que fue presentada, y de las condiciones actuales del mercado relevante, esta Superintendencia concluye que no existe evidencia que permita concluir que con la operación proyectada se puedan generar efectos restrictivos a la competencia en los mercados en los que participan las **INTERVINIENTES**.

Rad. No. 14-86788

Por lo anterior, bajo los supuestos contenidos en la Ley 1340 de 2009, la Circular Única de esta Entidad y demás normas concordantes, la operación proyectada no amerita ninguna objeción ni condicionamiento.

En mérito de lo expuesto en este documento, esta Superintendencia

**RESUELVE**

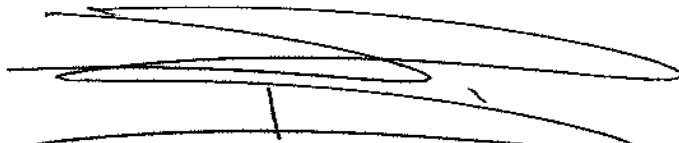
**ARTÍCULO PRIMERO:** NO OBJETAR ni someter a condicionamientos la integración empresarial proyectada entre las empresas COLFAX CORPORATION y VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS, INC.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** NOTIFICAR personalmente el contenido de la presente Resolución a COLFAX CORPORATION y VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS, INC., entregándoles copia de la misma e informándoles 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 10 SEP 2014

El Superintendente de Industria y Comercio,

  
PABLO FELIPE ROBLEDO DEL CASTILLO

**NOTIFICACIÓN**

COLFAX CORPORATION  
NIT 140379882  
VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS, INC.  
F00363652

Doctor  
ALEJANDRO GARCÍA DE BRIGARD  
C.C. 79.946.984 de Bogotá  
Apoderado  
COLFAX CORPORATION  
VICTOR TECHNOLOGIES HOLDINGS, INC.  
Calle 70ª No. 4 – 41  
Bogotá D.C.

Elaboró: Fernando Bejarano  
Revisó: Germán Bacca, Liliana Cruz, Carolina Liévano.  
Aprobó: Felipe Serrano.