



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

RESOLUCIÓN NÚMERO **№ 21680** DE 2018

27 MAR 2018

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. 17-318328

**VERSIÓN PÚBLICA**

**EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO**

En ejercicio de sus facultades legales, y 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 4 de la Ley 155 de 1959, modificado por el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009 dispone:

*“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.*

*(...).”*

**SEGUNDO:** Que de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 de la Ley 155 de 1959, modificado por el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, mediante comunicación radicada con el número 17-318328-0 del 31 de agosto de 2017<sup>1</sup>, **MEXICHEM COLOMBIA S.A.S.** (en adelante **MEXICHEM**) y **NETAFIM COLOMBIA LTDA.** (en adelante **NETAFIM**), informaron a esta Entidad la intención de realizar una operación de concentración, mediante la figura jurídica de compraventa de acciones.

**TERCERO:** Que en cumplimiento de lo previsto en el artículo 156 del Decreto 19 de 2012 y en el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, mediante oficio radicado con el número 17-

<sup>1</sup> Folios 1 al 59 del Cuaderno Reservado de Intervinientes 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. 17-318328.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

318328-1 del 5 de septiembre de 2017<sup>2</sup>, se ordenó la publicación del inicio del procedimiento de autorización de la operación presentada en la página web de esta Superintendencia<sup>3</sup>.

**CUARTO:** Que con el fin de complementar la información obrante en el Expediente, mediante oficio radicado con el número 17-318328-2 del 5 de septiembre de 2017<sup>4</sup>, esta Superintendencia requirió a **MEXICHEM** y **NETAFIM** (en adelante y de manera conjunta, las **INTERVINIENTES**) para que allegaran información necesaria para el análisis de la operación proyectada.

La información requerida fue aportada mediante comunicación radicada con el No. 17-318328-3 del 18 de septiembre de 2017<sup>5</sup>.

**QUINTO:** Que dentro de los treinta (30) días hábiles a que se refiere el numeral 3 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, esta Superintendencia consideró procedente dar paso al estudio de fondo de la operación proyectada, para lo cual, mediante comunicación radicada con el número 17-318328-4 del 12 de octubre de 2017<sup>6</sup>, informó a las **INTERVINIENTES** que se daba paso a la segunda etapa del trámite presentado.

**SEXTO:** Que con el fin de complementar y ampliar la información allegada al Expediente, esta Superintendencia formuló sendos requerimientos de información sobre el mercado objeto de la operación a los principales competidores<sup>7</sup> de las **INTERVINIENTES**.

Las empresas requeridas allegaron la información solicitada en fechas que transcurrieron entre el 2 de noviembre de 2017 y el 5 de enero de 2018<sup>8</sup>.

**SÉPTIMO:** Que mediante comunicación número 17-318328-29 del 14 de noviembre de 2017<sup>9</sup>, las **INTERVINIENTES** presentaron aclaración de los mercados relevantes informados en la sección 5.3 del documento de pre-evaluación radicado ante esta Entidad.

**OCTAVO:** Que mediante oficio radicado con el número 17-318328-56 del 22 de enero de 2018<sup>10</sup>, esta Superintendencia informó a las **INTERVINIENTES** que la aclaración presentada no contó con los soportes ni los detalles suficientes para comprender la dimensión, estructura, características y tamaño del mercado.

<sup>2</sup> Folios 424 y 425 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

<sup>3</sup> <http://www.sic.gov.co/drupal/integraciones-inicio-autorizacion>. Consulta 19 de enero de 2018.

<sup>4</sup> Folio 426 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

<sup>5</sup> Folios 427 al 431 del Cuaderno Público No. 1 y folios 432 al 437 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>6</sup> Folio 438 del Cuaderno Publico No. 2 del Expediente.

<sup>7</sup> El requerimiento se formuló a las siguientes empresas: **P.V.C. GERFOR S.A.**, (en adelante **GERFOR**), **TUBOSA S.A.S.**, (en adelante **TUBOSA**), **IRRIDELCO S.A.**, (en adelante **IRRIDELCO**), **ISRARIEGO S.A.S.**, (en adelante **ISRARIEGO**), **ASPERCOL LTDA** (en adelante **ASPERCOL**), **IGNACIO GÓMEZ IHM S.A.S.**, (en adelante **IHM**), **EBARA BOMBAS COLOMBIA S.A.S.**, (en adelante **EBARA**), **GEOBOMBAS LTDA** (en adelante **GEOBOMBAS**), **BARNES DE COLOMBIA S.A.**, (en adelante **BARNES**), **HIDROMAC S.A.**, (en adelante **HIDROMAC**), **OPERADORES DEL CAMPO S.A.**, (en adelante **OPERADORES DEL CAMPO**), **DURMAN COLOMBIA S.A.S.**, (en adelante **DURMAN**), **DABRAS S.A.S.**, (en adelante **DABRAS**) e **HIDRÁULICA INDUSTRIAL Y METALMECÁNICA LTDA** (en adelante **HIDRÁULICA INDUSTRIAL**). Folios 440 al 557 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>8</sup> Folios 479 al 767 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>9</sup> Folios 522 al 527 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

<sup>10</sup> Folio 637 del Cuaderno Publico No. 2 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

Por lo tanto, este Despacho solicitó corregir la información presentada respecto de la transacción propuesta, en los términos de la Resolución 10930 de 2015, advirtiendo que el plazo al cual se refiere el numeral 5 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009<sup>11</sup>, empezaría a contar a partir de la respuesta íntegra a dicho oficio.

**NOVENO:** Que mediante escrito radicado con el No. 17-318328-42 del 5 de diciembre de 2017<sup>12</sup>, **AGRIFIM DE COLOMBIA S.A.** (en adelante, **AGRIFIM**) identificada con NIT: 860.068.413-1, solicitó ser reconocida como “tercero interesado” en el procedimiento administrativo de control previo de la proyectada operación de concentración empresarial radicada con el No. 17-318328.

**DÉCIMO:** Que mediante comunicación No. 17-318328-60 del 24 de enero de 2018<sup>13</sup>, esta Superintendencia informó a **AGRIFIM** que la solicitud fue presentada de manera extemporánea, pues el término para la presentación de comentarios y de solicitudes de reconocimiento de terceros interesados se encontraba agotado, comoquiera que la publicación de la solicitud de concentración en la página *web* institucional, se surtió el 5 de septiembre de 2017<sup>14</sup>.

**DÉCIMO PRIMERO:** Que mediante oficio radicado con el No. 17-318328-54 del 27 de diciembre de 2017<sup>15</sup>, las **INTERVINIENTES** presentaron comentarios adicionales respecto de los potenciales efectos de la operación de concentración proyectada.

**DÉCIMO SEGUNDO** Que en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 8 de la Ley 1340 de 2009, mediante comunicaciones radicadas con los No. 17-318328-58 y 17-318328-59 del 23 de enero de 2018<sup>16</sup>, esta Entidad requirió al **INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO – ICA** (en adelante, **ICA**) y al **MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL** (en adelante, **MINAGRICULTURA**) respectivamente, con el fin de que, de considerarlo pertinente, emitieran concepto técnico frente a la operación informada por las **INTERVINIENTES**.

El **ICA** aportó información a través de comunicación radicada con el No. 17-318328-80 del 6 de febrero de 2017<sup>17</sup>.

**MINAGRICULTURA** aportó información mediante comunicación radicada con el No. 17-318328 - 82 del 7 de febrero de 2018<sup>18</sup>.

**DÉCIMO TERCERO:** Que con el fin de complementar y ampliar la información allegada al Expediente, mediante oficios radicados con los No. 17-318328-60 al 17-318328-76, el 26 de enero de 2018, esta Superintendencia formuló sendos requerimientos de información a los principales

<sup>11</sup> “5. Si transcurridos tres (3) meses desde el momento en que los interesados han allegado la totalidad de la información la operación no se hubiere objetado o condicionado por la autoridad de competencia, se entenderá que esta ha sido autorizada”.

<sup>12</sup> Folios 558 y 559 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>13</sup> Folio 654 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>14</sup> Disponible en: [http://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/proteccion\\_competencia/integraciones\\_empresariales/2017/17-318328.pdf](http://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/proteccion_competencia/integraciones_empresariales/2017/17-318328.pdf).

<sup>15</sup> Folios 624 al 628 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

<sup>16</sup> Folios 652 y 653 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>17</sup> Folios 675 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>18</sup> Folio 696 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

competidores<sup>19</sup> de las **INTERVINIENTES**, con el fin de obtener información adicional para analizar el nivel de competencia en los mercados involucrados en la transacción.

Las empresas requeridas allegaron la información solicitada entre el 23 de enero de 2018 y el 21 de febrero de 2018<sup>20</sup>.

**DÉCIMO CUARTO:** Que mediante comunicación No. 17-318328-77 el 31 de enero de 2018<sup>21</sup>, las **INTERVINIENTES** allegaron la totalidad de la información señalada en la Resolución 10930 de 2017, respecto de la operación proyectada.

Por tal razón, el plazo al cual se refiere el numeral 5 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, empezó a contar a partir del **31 de enero de 2018**.

**DÉCIMO QUINTO:** Que a través de memorial radicado con el No. 17-318328-81 el 6 de febrero de 2018<sup>22</sup>, las **INTERVINIENTES** informaron que optaron por la separación del negocio en Colombia, toda vez que el cierre de la transacción se llevaría a cabo en otras jurisdicciones el 7 de febrero de 2018.

**DÉCIMO SEXTO:** Que mediante comunicación No. 17-318328-98 del 14 de febrero de 2018<sup>23</sup>, esta Superintendencia acusó recibo de los documentos presentados, informando que los mecanismos propuestos para la separación del negocio en Colombia garantizarían el cumplimiento de los requisitos previstos en el numeral 2.7.1 de la Resolución No. 10930 de 2015<sup>24</sup>, sin perjuicio de la facultad de la Entidad de verificar eventualmente que los negocios en Colombia de las **INTERVINIENTES** se mantengan separados con anterioridad al acto administrativo que decida la solicitud de pre-evaluación.

**DÉCIMO SÉPTIMO:** 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:

<sup>19</sup> El requerimiento se formuló a las siguientes empresas: **GERFOR, TUBOSA, IRRIDELCO, ISRARIEGO, ASPERCOL, IHM, BARNES, OPERADORES DEL CAMPO, DURMAN, GEOBOMBAS, DABRAS, AGRIFIM y AGRODINCO INGENIERÍA S.A.S.** Folios 655 al 669 del Cuaderno Público No. 2 del Expediente.

<sup>20</sup> Folios 479 al 767 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>21</sup> Folios 670 y 671 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

<sup>22</sup> Folios 676 al 695 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

<sup>23</sup> Folios 764 y 765 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

<sup>24</sup> **"2.7.1. Requisitos para la separación del negocio en Colombia"**

*Los mecanismos que decidan estructurar las empresas intervinientes para que se separe el negocio en Colombia deberán cumplir los siguientes requisitos:*

- a) *Garantizar que no se dará un cambio en la situación de control societario entre las empresas intervinientes.*
- b) *Garantizar la ausencia de influencia competitiva por parte de una o más de las empresas intervinientes, en la asamblea general de accionistas de una o más de las demás empresas intervinientes, o en cualquier otro órgano de administración.*
- c) *Impedir que se presente el intercambio de información estratégica, confidencial o sensible entre una o más de las empresas intervinientes.*
- d) *Tener vocación de permanencia, de tal forma que se garantice la independencia del negocio en Colombia, en caso de objeción de la operación proyectada por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio". (Subrayas aparte del texto).*

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

## 17.1. INTERVINIENTES

### 17.1.1. MEXICHEM S.A.B. de C.V

Es una multinacional con presencia a nivel global, que desarrolla, produce y comercializa tecnologías avanzadas para la producción de tuberías en cloruro de polivinilo ("PVC"), tanto para irrigación por gravedad como presurizada.

Del mismo modo, fabrica plastificantes que incluyen productos como soda cáustica, tubos plásticos, empalmes, uniones y accesorios plásticos entre otros<sup>25</sup>.

Esta compañía controla las siguientes sociedades en Colombia

26.

### 17.1.2. MEXICHEM COLOMBIA S.A.S.

**MEXICHEM** es una sociedad comercial colombiana identificada con el NIT: 860.005.050-1, con sede principal en la ciudad de Bogotá D.C. Fue constituida mediante Escritura Pública No. 6.031 del 2 de noviembre de 1962 en la Notaría 4ª de Bogotá, e inscrita el 12 de noviembre de ese mismo año con el número 31.183 del Libro IX<sup>27</sup>.

Como se observa en el Certificado de Existencia y Representación Legal de **MEXICHEM** expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá, su objeto social incluye, entre otras, las siguientes actividades:

*"(...) fabricación, producción, procesamiento, transformación, elaboración, manufactura y comercialización de toda clase de artículos, productos y materiales de cualquier naturaleza, propios de la industria de la construcción, productos plásticos en todas sus formas, productos químicos en general, textiles, tapetes, empaques, pegantes, pisos y tubería de cualquier tipo o clase (...)"<sup>28</sup>.*

Las **INTERVINIENTES** señalan que, en Colombia, **MEXICHEM** tiene dos unidades de negocio: (i) vinilo (PVC, plastificantes, productos relacionados) y (ii) fluidos (fluidos líquidos para tubos plásticos, empalmes y accesorios en general).

Estas unidades de negocio son totalmente independientes entre ellas, pues cuentan con gerentes diferentes, no comparten información financiera y existen restricciones tecnológicas entre sus plataformas digitales<sup>29</sup>.

<sup>25</sup> Folio 8 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>26</sup> Folio 9 y 10 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>27</sup> Registro Único Empresarial y Social (RUES). [http://www.rues.org.co/RUES\\_Web/Consultas](http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas). Consulta 31 de enero de 2018.

<sup>28</sup> *Ibidem*.

<sup>29</sup> Folio 15 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

En el mercado de fluidos, [REDACTED] realiza operaciones a través de sus controladas, [REDACTED] (en adelante [REDACTED]<sup>30</sup>), [REDACTED], (en adelante [REDACTED]<sup>31</sup>) y [REDACTED] (en adelante [REDACTED]<sup>32</sup>).

En cuanto al negocio de vinilo, **MEXICHEM** produce y distribuye resinas en PVC, así como compuestos que son utilizados para fabricar tuberías para agua potable, aguas negras y/o sistemas de irrigación, entre otros<sup>33</sup>.

Las actividades económicas de **MEXICHEM** se encuentran clasificadas con el Código Industrial Internacional Uniforme – CIIU 2229 (fabricación de artículos de plástico N.C.P.)<sup>34</sup>.

De acuerdo con la información obrante en el Expediente, el accionista mayoritario de **MEXICHEM** es [REDACTED], con el [REDACTED] % de participación.

A continuación se presenta el detalle de la composición accionaria de **MEXICHEM**:

**Tabla No. 1**  
**Accionistas de MEXICHEM**

ACCIONISTA	PARTICIPACIÓN (%)
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Folio 13 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Según lo informado en el memorial de presentación de la operación proyectada entre las **INTERVINIENTES**, **MEXICHEM** ejerce control sobre las siguientes sociedades colombianas:

**Tabla No. 2**  
**Empresas subsidiarias de MEXICHEM**

SOCIEDAD	NIT	CODIGO CIIU

<sup>30</sup> [REDACTED] distribuye tuberías de PVC y uniones para construcción en los sectores de infraestructura y agricultura.

<sup>31</sup> [REDACTED] produce e instala sistemas de riego con tuberías en PVC, fabrica y distribuye sistemas de riego de terceros incluyendo el micro riego (goteo y aspersión), entre otros.

<sup>32</sup> [REDACTED] produce y distribuye tubería para transportar energía, gas, telecomunicaciones e irrigación, así como sintéticos utilizados para soportar la construcción de vías, túneles, reservorios y sistemas de drenaje.

<sup>33</sup> Folio 8 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>34</sup> Folio 9 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA
-----------------

SOCIEDAD	NIT	CODIGO CIU

Fuente: Folios 9 al 11 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

**MEXICHEM** comercializa sus productos en el país mediante ventas directas a clientes y no contrata distribuidores<sup>35</sup>.

La información de activos totales e ingresos operacionales de **MEXICHEM**, a 31 de diciembre de 2016, se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla No. 3**  
**Cuentas financieras MEXICHEM**  
(31 de diciembre de 2016)

CUENTA	VALOR EN PESOS (\$)
ACTIVOS	34.367.784.000
INGRESOS OPERACIONALES	28.155.560.000

Fuente: Folios 312 y 313 del Cuaderno Público de Intervinientes No. 1 del Expediente.

#### 17.1.4. NETAFIM COLOMBIA LTDA.

**NETAFIM** es una sociedad comercial colombiana identificada con NIT No. 900.102.227-8, domiciliada en Bogotá D.C. Fue constituida mediante Escritura Pública No. 1248 del 18 de agosto de 2006 en la Notaría 16 del Círculo de Bogotá e inscrita el 24 de agosto de ese mismo año con el No. 1074262 del Libro IX<sup>36</sup>.

Como se observa en el Certificado de Existencia y Representación Legal de **NETAFIM**, expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá, su objeto social incluye, entre otras, las siguientes actividades:

*"(...) mercadeo, distribución y venta de productos y sistemas de riego, y equipos de fertilización, invernaderos, proyectos de agricultura, equipo relacionado con acueducto, equipo de paisajismo y diseño de proyectos de agua y agricultura así como la prestación de servicios asociados a las actividades mencionadas (...)"<sup>37</sup>.*

Las **INTERVINIENTES** señalan que, en Colombia, **NETAFIM** desarrolla, fabrica y distribuye soluciones de riego de alta tecnología, concretamente, sistemas de micro riego y riego por goteo.

Adicionalmente, suministra aspersores, micro aspersores para cultivos y productos complementarios como filtros, válvulas de control, válvulas de aire, medidores de agua y equipos de monitoreo diseñados para aumentar el control en los procesos de riego de los campos<sup>38</sup>.

<sup>35</sup> Folio 48 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>36</sup> Registro Único Empresarial y Social (RUES). [http://www.rues.org.co/RUES\\_Web/Consultas](http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas). Consulta 1 de febrero de 2018.

<sup>37</sup> Ibídem.

<sup>38</sup> Folio 10 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

Los productos comercializados por **NETAFIM** se dividen en cuatro (4) categorías: (i) productos de riego por goteo; (ii) otros componentes de sistemas de riego; (iii) tecnología avanzada para agricultura digital; y (iv) soluciones llave en mano para sistemas de riego<sup>39</sup>.

**NETAFIM** atiende principalmente al sector agrícola, que representó el ■% de sus ventas totales de 2016<sup>40</sup>.

Las actividades económicas desarrolladas por esta sociedad se encuentran clasificadas con el Código Industrial Internacional Uniforme – CIIU 4653 (comercio al por mayor de maquinaria y equipo agropecuarios)<sup>41</sup>.

De acuerdo con la información obrante en el Expediente, el accionista mayoritario de **NETAFIM** es ■■■■■, con ■■■■■% de participación.

En la tabla a continuación se presenta el detalle de la relación de accionistas de **NETAFIM**:

**Tabla 4**  
**Composición accionaria de NETAFIM**

ACCIONISTA	PARTICIPACION %
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Folio 14 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Según lo informado por **NETAFIM**, esta sociedad no cuenta con inversiones permanentes en el territorio colombiano<sup>42</sup>.

En lo que respecta a los canales de distribución y comercialización, **NETAFIM** vende sus productos directamente a los clientes y a través de distribuidores, quienes tienen la capacidad de cubrir ventas en Bogotá, Cali, Medellín y Valledupar<sup>43</sup>.

Como política comercial de sus distribuidores, **NETAFIM** aplica descuentos que oscilan entre el 20% y 30%. Adicionalmente, determina incentivos del 45% por impactos comerciales<sup>44</sup>.

La información de activos totales e ingresos operacionales de **NETAFIM**, a 31 de diciembre de 2016, se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla No. 5**  
**Cuentas financieras NETAFIM**  
(31 de diciembre de 2016)

CUENTA	VALOR EN PESOS (\$)
ACTIVOS	19.041.237.000

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

<sup>40</sup> Folio 8 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>41</sup> Folio 10 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>42</sup> Folios 18 y 19 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>43</sup> Folio 48 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>44</sup> *Ibidem*.



Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

INGRESOS OPERACIONALES	18.750.480.000
------------------------	----------------

Fuente: Folios 348 y 349 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

## 17.2. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

De acuerdo con la información aportada en la solicitud de pre-evaluación presentada por las **INTERVINIENTES**, la operación proyectada consiste en una compraventa de acciones, tal y como se describe a continuación:

*“La Transacción tiene su origen en una operación de concentración empresarial internacional, la cual consiste en la adquisición por parte de Mexichem Soluciones Integrales Holding, S.A. de C.V. (...), del ochenta por ciento (80%) del capital social de Netafim, Ltd. (...)”<sup>45</sup>.*

Las **INTERVINIENTES** afirman también que la operación proyectada incrementará el portafolio de productos especializados y de soluciones de **MEXICHEM**, diversificando y expandiendo su presencia en el sector agrícola, así como ampliando el alcance geográfico de la misma<sup>46</sup>.

Afirman también, que la transacción proyectada permitirá a **MEXICHEM** combinar sus capacidades de diseño, ingeniería, investigación y desarrollo con las de **NETAFIM** para desarrollar productos nuevos e innovadores<sup>47</sup>.

## 17.3. DEBER DE INFORMAR LA OPERACIÓN PROYECTADA

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 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 esta Superintendencia, siempre que se cumplan los siguientes dos 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 para ingresos operacionales o para activos totales, para el año anterior a la operación.*

En consecuencia, las empresas que pretendan llevar a cabo un proceso de concentración empresarial, en cualquiera de sus formas jurídicas, y cuya situación se enmarque en los supuestos

<sup>45</sup> Folio 4 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>46</sup> Folio 7 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>47</sup> *Ibidem*.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

previstos en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, deberán informar previamente la operación a esta Superintendencia.

### **17.3.1. Supuesto subjetivo**

Para el caso concreto, se observa que las **INTERVINIENTES** participan coincidentemente en la producción y comercialización de sistemas de riego en el sector agrícola en Colombia.

En este sentido, se encuentra verificado el supuesto subjetivo, establecido en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009.

### **17.3.2. Supuesto objetivo**

El artículo primero de la Resolución No. 90556 del 29 de diciembre de 2016 fijó *“a partir del 1 de enero de 2017 y hasta el 31 de diciembre de 2017, en SESENTA MIL SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES (60.000 SMLMV), los ingresos operacionales y los activos que se tendrán en cuenta para efectos de lo previsto en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009”*.

Así, en concordancia con el artículo 1 del Decreto 2209 del 30 de diciembre de 2016, que fijó el salario mínimo legal mensual a partir del 1 de enero de 2017 en setecientos treinta y siete mil setecientos diecisiete pesos M/Cte. (\$737.717), el valor de ingresos operacionales o activos totales a partir del cual se cumple el supuesto objetivo, es de cuarenta y cuatro mil doscientos sesenta y tres millones veinte mil pesos M/Cte. (\$44.263.020.000).

En consecuencia, las empresas que pretendan llevar a cabo un proceso de concentración empresarial, en cualquiera de sus formas jurídicas, 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.

De acuerdo con la información presentada en las tablas Nos. 3 y 5 del presente acto administrativo, las **INTERVINIENTES** cuentan de manera conjunta con activos e ingresos operacionales por un valor que supera los umbrales establecidos por la Superintendencia de Industria y Comercio.

Acorde con lo anterior, tanto por el valor conjunto de sus activos, como por el valor total de ingresos operacionales, para el caso concreto se cumple el supuesto objetivo contemplado en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, que impone a las **INTERVINIENTES** la obligación de informar la operación proyectada a la Superintendencia de Industria y Comercio.

### **17.3.3. Conclusión sobre el deber de informar la operación**

De conformidad con lo expuesto en los numerales 17.3.1 y 17.3.2 del presente acto administrativo, con la verificación de los supuestos subjetivo y objetivo se configura el deber de informar la operación de compraventa de acciones entre las **INTERVINIENTES**, con el fin de someterla al procedimiento administrativo para la autorización de integraciones empresariales por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio.

## **17.4. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE**

La definición del mercado relevante para el análisis de una operación de concentración es primordial para identificar el escenario en el que las fuerzas competitivas tienen lugar. Además, permite calcular las cuotas de cada competidor, pues para esto es necesario contar con una aproximación del tamaño total del mercado.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

Por lo anterior, el mercado relevante es el marco de referencia apropiado para analizar los efectos sobre la competencia de una operación de integración<sup>48</sup>.

La participación de mercado de las empresas intervinientes en la operación de concentración, así como la de sus competidores, resultan una herramienta fundamental para detectar posibles efectos restrictivos de la competencia que pudieran derivarse de la misma, pues dicho indicador guarda una estrecha relación con el poder de mercado que tiene cada oferente.

Al determinar el mercado relevante es necesario hacer la distinción entre el mercado de producto y el mercado geográfico; de tal forma que se puedan establecer los efectos de una integración entre dos o más de los competidores.

En la definición del mercado de producto se debe tener presente la sustituibilidad al nivel de la demanda, pues se deben identificar aquellos productos (si los hay) hacia los cuales los consumidores pudieran desviar su demanda en caso de un incremento en los precios o una reducción en la calidad de los productos por parte de un determinado oferente.

Si bien algunas autoridades de competencia en otras jurisdicciones tienen en cuenta la sustituibilidad de la oferta al momento de definir el mercado relevante, esta Superintendencia toma en consideración dicho concepto en caso de requerir un análisis de barreras de entrada y competencia potencial.

Con la dimensión geográfica del mercado relevante, se busca reconocer el área de influencia que tienen las empresas intervinientes en la operación de concentración, pues si enfrentaran alguna barrera que impida o dificulte que sus productos lleguen a alguna zona determinada, se deberá entender que en dicha área no son competidores activos.

Es decir, el análisis de competencia debe limitarse a las zonas en las cuales las empresas intervinientes ejercen competencia efectiva, pues sería dicha condición la que podría verse afectada con la operación.

En definitiva, el mercado relevante permite determinar los bienes y servicios entre los que puede desarrollarse una competencia efectiva, así como el ámbito geográfico dentro del cual se ofrecen y se intercambian, analizando la sustituibilidad entre los productos ofrecidos y demandados.

Acorde con lo anterior, este Despacho procederá a definir el mercado relevante por la operación proyectada delimitando primero, el mercado de producto y, luego, el mercado geográfico, así como la relación de sustituibilidad entre los distintos productos ofrecidos y demandados.

#### **17.4.1. Mercado de producto**

La delimitación del mercado de producto abarca 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, usos y cantidades vendidas. La determinación de los productos o servicios que integran el mercado de producto debe hacerse priorizando el punto de vista del

<sup>48</sup> Para lograr una adecuada definición del mercado relevante, esta Superintendencia se apoyará en los lineamientos diseñados por la Red Internacional de la Competencia (ICN, por sus siglas en inglés).

Ver 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). Disponible al público en el siguiente enlace:

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>. (Consulta 8 de agosto de 2017).

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

consumidor, ya que es él quien con sus decisiones determina de manera importante el grado de competencia efectiva entre productores.

Por lo tanto, el mercado de producto deberá incluir aquellos bienes hacia los cuales se trasladarían los consumidores ante incrementos pequeños no transitorios y significativos en el precio de cualquiera de los productos ofrecidos por las empresas a integrarse, permaneciendo el precio de los demás constante.

Como se mencionó anteriormente, las **INTERVINIENTES** participan de manera coincidente en la comercialización de sistemas de riego en el sector agrícola en Colombia<sup>49</sup>.

En el caso concreto, afirman que los mercados de producto afectados por la operación de concentración proyectada en el territorio colombiano incluyen: (i) sistemas de micro irrigación; (ii) sistemas de riego por aspersión; (iii) tuberías en PVC y polietileno (PE) para irrigación y (iv) bombas para irrigación<sup>50</sup>.

A continuación se presenta la descripción de los productos involucrados en la actividad económica desarrollada por las **INTERVINIENTES**, con el fin de identificar si existen bienes sustitutos de los mismos o si por el contrario, corresponden en sí mismos a un solo mercado.

Para efectos del posterior análisis de sustituibilidad, la descripción de los productos afectados se realizará desde el punto de vista de sus características, usos y aplicaciones en el mercado colombiano.

#### **17.4.1.1. Sistemas de micro irrigación**

El sistema de micro irrigación es un mecanismo para aplicar riego mediante emisores con boquillas que disponen de una presión relativamente baja, permitiendo el transporte de agua desde una fuente hacia el campo irrigado<sup>51</sup>. Es un sistema de bajo caudal por hectárea, con bajas presiones en la red de acuerdo con el diseño y tamaño de la plantación.

La principal ventaja de los sistemas de micro irrigación es que limitan la cantidad de agua utilizada y mejoran el rendimiento y calidad de los cultivos. Adicionalmente, pueden ser instalados en terrenos complejos, bien sea sobre o debajo de la tierra<sup>52</sup>.

De acuerdo con sus características (tuberías provistas de orificios calibrados por donde se expulsa el agua a manera de gotas) el sistema de micro irrigación, presenta un costo más elevado por hectárea respecto de los sistemas de riego por aspersión e inundación<sup>53</sup>.

Estos sistemas se encuentran conformados por: (i) micro aspersores; (ii) goteros; (iii) filtros; (iv) tubos; (v) conectores; (vi) válvulas, entre otros. La eficiencia de aplicación del agua oscila entre el 90% y 95%.

<sup>49</sup> Folio 19 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>50</sup> Folio 22 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>51</sup> Folio 21 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>52</sup> *Ibidem*.

<sup>53</sup> Folio 586 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

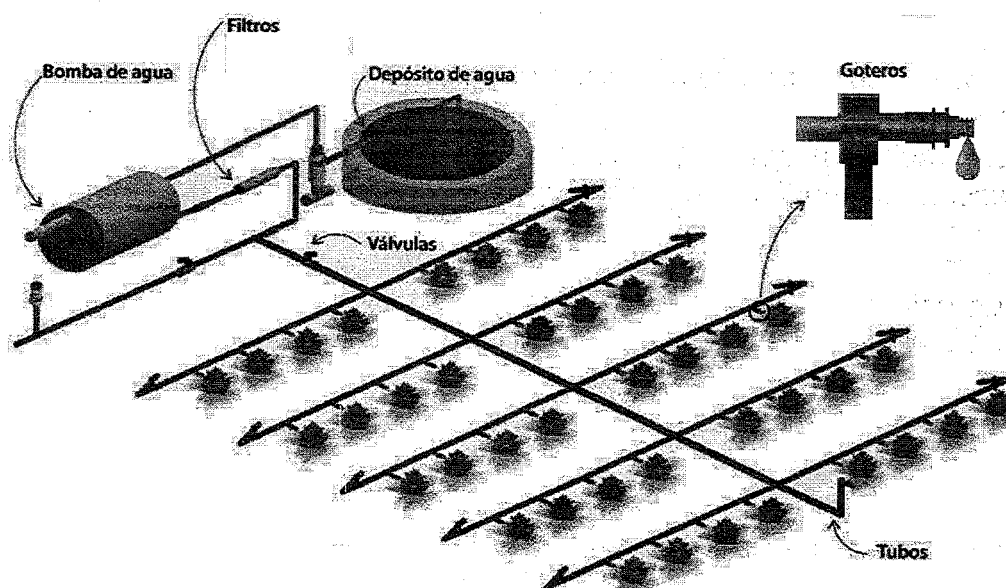
Los micro aspersores suministran agua con mayor frecuencia y cubren áreas más grandes que los goteros. Tanto micro aspersores como goteros se ubican a lo largo de los tubos (instalados de manera paralela a las plantas) con el fin de neutralizar la presión del agua en los tubos.

Existen diferentes tipos de goteros (de largo recorrido, de botón y de orificio), cuya función consiste en suministrar agua de manera controlada directamente a la raíz de la planta, evitando utilizar mucha presión durante el riego. Los sistemas de micro irrigación resultan ser muy útiles y eficaces para economizar recursos<sup>54</sup>.

Es importante señalar que los componentes de un sistema de micro irrigación son ensamblados y combinados de conformidad con las necesidades de cada cliente y ofrecidos como soluciones integrales de riego.

En la Ilustración No. 1 se presenta un esquema del funcionamiento del sistema de micro-irrigación en los cultivos:

**Ilustración No. 1**  
**Sistemas de micro-irrigación en cultivos**



Fuente: Diario La República<sup>55</sup>.

#### 17.4.1.2. Sistemas de riego por aspersión

Los sistemas de riego por aspersión son aquellos que distribuyen el agua a través de un sistema de tuberías que es alimentado mediante una bomba propulsora, la cual mantiene la presión del agua constante y posteriormente la atomiza en el aire mediante rociadores. Las tuberías de conducción de estos sistemas tienen que soportar las presiones necesarias para el funcionamiento<sup>56</sup>.

Son sistemas de mediano caudal por hectárea, caracterizados por la presión necesaria para el funcionamiento de los aspersores. Este método de riego implica una lluvia medianamente intensa y uniforme sobre el cultivo con el fin de que el agua se infiltre en el mismo punto donde cae.

<sup>54</sup> *Ibidem*.

<sup>55</sup> Disponible en: <https://www.larepublica.co/archivo/riego-por-goteo-permite-ahorros-de-un-40-en-el-consumo-de-agua-2063351>. Consulta realizada el 1 de febrero de 2018.

<sup>56</sup> Folio 585 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

El sistema de riego por aspersión utiliza dispositivos de emisión o descarga en los que la presión sobre el cultivo induce un caudal de salida<sup>57</sup>.

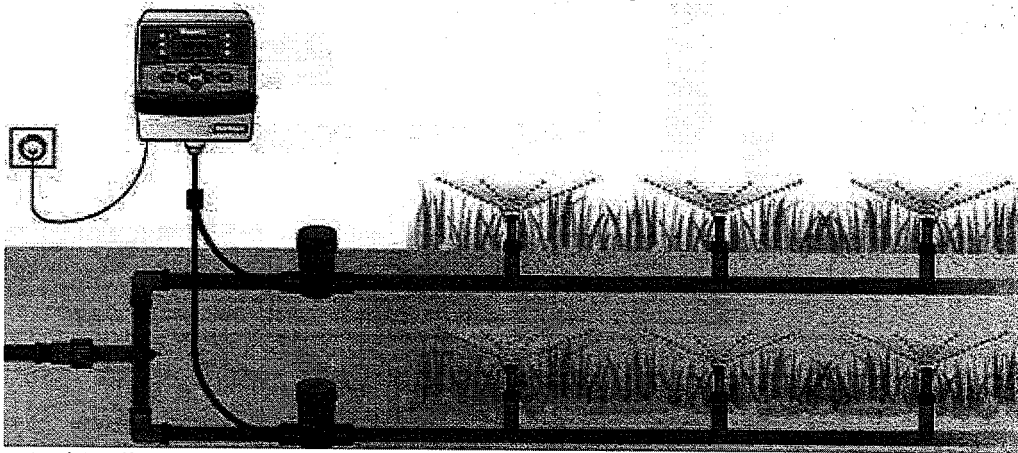
La ventaja principal de utilizar este sistema consiste en la adaptabilidad a terrenos irregulares, permitiendo dosificar el agua con buena precisión y la aplicación de hormonas vegetales a las plantas<sup>58</sup>.

El sistema de riego por aspersión se encuentra conformado por (i) aspersores; (ii) tuberías; (iii) bombas; (iv) cabezales de pulverización; (v) acopladores, entre otros<sup>59</sup>.

Los aspersores son dispositivos que pueden llevar una o dos boquillas y cuyos chorros forman un ángulo de 25° a 28° para tener un buen alcance y para que el viento no los distorsione excesivamente. Dependiendo del tipo de presión, los aspersores pueden clasificarse en los de "giro lento", que consiguen mayor alcance, y los de "giro rápido", con menor alcance<sup>60</sup>.

En la Ilustración No. 2 se presenta el esquema de un sistema de riego por aspersión en el sector agrícola:

**Ilustración No. 2**  
**Sistema de riego por aspersión**



Fuente: <http://www.novedades-agricolas.com/es/riego/sistemas-de-riego/riego-por-aspersion>

El criterio para elegir este sistema de riego depende de factores como el tipo de cultivo, el suelo, las dimensiones y topografía de la parcela, así como de la disponibilidad de la mano de obra y el análisis económico de la inversión.

Los agricultores utilizan diferentes tipos de sistemas de rociadores de acuerdo con sus necesidades. Los rociadores para un sistema de riego por aspersión pueden ser<sup>61</sup>:

- Rociadores de cañón: normalmente rocían el agua en círculo completo, medio o cuarto sobre su propio eje.

<sup>57</sup> Disponible en: [https://previa.uclm.es/area/ing\\_rural/Hidraulica/PresentacionesPDF\\_STR/TemaRiegoAspersion.pdf](https://previa.uclm.es/area/ing_rural/Hidraulica/PresentacionesPDF_STR/TemaRiegoAspersion.pdf). Consulta realizada el 1 de febrero de 2018.

<sup>58</sup> Disponible en: <http://www.novedades-agricolas.com/es/riego/sistemas-de-riego/riego-por-aspersion>. Consulta realizada el 1 de febrero de 2018.

<sup>59</sup> Folio 24 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>60</sup> Disponible en: <https://goo.gl/yGGiKx>. Consulta realizada el 1 de febrero de 2018.

<sup>61</sup> Folios 24 y 25 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

- Rociadores de pivote central: son sistemas autopropulsados que giran alrededor de un punto de pivote central, cubriendo un área circular.
- Rociadores de movimiento lateral: operan de manera similar a los rociadores de pivote central, adaptándose a campos de forma rectangular.

De acuerdo con la información obrante en el Expediente, las **INTERVINIENTES** ponen de presente que sus actividades se superponen en relación con el suministro de aspersores. Sin embargo, advierten que, dada la naturaleza de sus operaciones, es posible que se encuentren activas en el mercado relevante de sistemas de riego por aspersión<sup>62</sup>.

Al respecto, esta Superintendencia encuentra que los dispositivos (aspersores) no desempeñan una función completa como un producto en sí mismo, sino que requieren ser ensamblados al sistema, junto con otros elementos, para cumplir con la función de riego particular.

Así las cosas, dado que estos dispositivos hacen parte del sistema de riego por aspersión, para el análisis de la operación proyectada este Despacho tendrá en cuenta los ingresos por venta individual de aspersores y los ingresos por venta de sistemas de riego por aspersión dentro del total de participación de las **INTERVINIENTES** y sus competidores dentro de la estructura del mercado.

#### 17.4.1.2. Tuberías para irrigación (PVC y PE)

La conducción de las aguas de riego según la tecnología a aplicar requiere de tuberías que permitan el transporte eficiente de las mismas, desde la fuente hasta el cultivo. El diámetro de las tuberías dependerá de la superficie a regar y del diseño de la red<sup>63</sup>. Los materiales más comunes en los procesos de fabricación industrial, particularmente tubo sistemas de riego, son PVC y PE.

A continuación se describen las características, usos y aplicaciones de estos materiales:

**Tabla No. 6**  
**Características PVC y PE**

<b>PVC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Es un termoplástico rígido producido por la combinación química de carbono, hidrógeno y cloro. Es un aislante (térmico, eléctrico y acústico) económico, fácil de transformar y reciclar, con respecto a otros materiales termoplásticos.</li> <li>- Resistente a los químicos, al medio ambiente, al agua y a la abrasión, el PVC es utilizado en un gran número de aplicaciones, como por ejemplo en la construcción<sup>64</sup>, telecomunicaciones<sup>65</sup> y agricultura<sup>66</sup>.</li> <li>- El PVC es resistente a la acción de hongos, bacterias, insectos, roedores y al fuego pues contiene grandes cantidades de cloro.</li> <li>- Este material puede ser almacenado en polvo antes de ser procesado. Es impermeable a gases y líquidos, fácil de pegar y soldar.</li> <li>- La instalación de PVC es muy sencilla, rápida y segura y, dado su bajo peso, los costos de transporte son menores comparados con otros termoplásticos.</li> </ul>
------------	--

<sup>62</sup> Folio 25 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>63</sup> Disponible en: <http://bit.ly/2FgqdUu>. Consulta 2 de febrero de 2018.

<sup>64</sup> Construcción de edificaciones, redes de presión de agua fría y caliente, redes sanitarias, eléctricas y de comunicaciones, así como para sistemas de canales y bajantes.

<sup>65</sup> Conducción de cables eléctricos y telefónicos.

<sup>66</sup> Sistemas de riego tecnificado (aspersión, micro aspersión y goteo), tuberías por compuertas, pozos profundos y drenaje.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

<b>PE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Es un polímero de alta densidad que se caracteriza por ser flexible, permitiendo una gran resistencia a los impactos y variaciones con curvaturas en frío sin necesidad de accesorios.</li><li>- Es utilizado principalmente para las tuberías de gas y de drenaje. Sirve para la elaboración de envases plásticos desechables, empaques para partes automotrices, artículos para el hogar e impermeabilización de terrenos entre otros.</li><li>- A mayor temperatura, su vida útil se reduce. De esta forma, otros termoplásticos como el PVC ofrecen mayor resistencia a altas temperaturas.</li><li>- Las tuberías de PE se utilizan frecuentemente para el movimiento de gas altamente presurizado que no pueden moverse a través de tubos de PVC.</li></ul>
-----------	---

**Fuente:** GIE - SIC<sup>67</sup>. Información disponible en línea el 05 de febrero de 2018 en: [https://www.certainteed.com/resources/PVC%20vs%20HDPE%20Brochure%2040-62-01A\\_Spanish.pdf](https://www.certainteed.com/resources/PVC%20vs%20HDPE%20Brochure%2040-62-01A_Spanish.pdf)

De acuerdo con las características presentadas en la Tabla No. 6, se observan diferencias en términos de inflamabilidad, resistencia y textura, entre el PVC y PE.

En decisiones anteriores<sup>68</sup>, esta Superintendencia ha reconocido que, de acuerdo con sus características, usos y aplicaciones, las tuberías en PVC corresponden a un mercado en sí mismo, pues no existen indicios de que los consumidores de tubos de este último material decidan sustituirlos por tubos de material diferente, así como que los fabricantes de tuberías en otro material estén dispuestos a sustituir su producción por tuberías de PVC. A su vez, no se evidencia que en caso de realizarse dicha sustitución, esta pueda ser automática.

Por lo anteriormente expuesto, este Despacho encuentra que las tuberías de PVC y PE corresponden a productos que hacen parte de mercados diferentes.

Ahora bien, es importante señalar que para el año 2016, **NETAFIM** no realizó ventas de tuberías para irrigación en PVC<sup>69</sup>. Así las cosas, dado que no hay traslapé entre las actividades desarrolladas por las **INTERVINIENTES** en la industria de tuberías PVC, esta Superintendencia no considera necesario analizar la estructura del mercado en este sector y por lo tanto, analizará los posibles efectos que sobre la competencia en el mercado de tuberías en PE tendría la operación objeto de análisis en la presente Resolución.

#### 17.4.1.2. Bombas para irrigación

Las bombas para irrigación son las encargadas de suministrar el caudal de agua necesario al sistema de riego con la presión requerida para su correcto funcionamiento. El tipo de bombas que se utilizan en las instalaciones de riego se clasifican en función de la fuente de energía que requieren, las cuales pueden ser<sup>70</sup>:

- Electrobombas: funcionan mediante un motor eléctrico, monofásico o trifásico.
- Motobombas: emplean combustibles líquidos como la gasolina para el arranque del motor.
- Bombas sumergibles: se instalan de manera subterránea impulsando el agua hacia el exterior.

<sup>67</sup> GIE-SIC: Grupo Integraciones Empresariales de la Superintendencia de Industria y Comercio.

<sup>68</sup> Resolución SIC No. 4861 de 2004.

<sup>69</sup> Folio 670 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

<sup>70</sup> Disponible en: <http://www.novedades-agricolas.com/es/riego/materiales-de-riego/bombas-de-riego> . Consulta 16 de febrero de 2018.



Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

- Bombas no sumergibles: se colocan en las superficies del terreno y se utilizan cuando la altura de aspiración es baja.

El uso de uno u otro tipo de bomba para los sistemas de riego depende del acceso que tenga el terreno al suministro de corriente eléctrica. No obstante, los consumidores prefieren instalar electrobombas en los cabezales de riego, toda vez que resultan ser más económicas<sup>71</sup>.

De acuerdo con la información obrante en el Expediente, las **INTERVINIENTES** suministran bombas utilizadas para extraer agua subterránea y para transportar agua de pozos a campos irrigados<sup>72</sup>.

#### **17.4.1.4. Sustituibilidad de la demanda**

La sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda puede analizarse vía características, usos y precios similares entre los productos objeto de estudio y sus posibles sustitutos. Estas variables le permiten al consumidor tomar decisiones informadas para cubrir sus necesidades de consumo.

En el caso concreto, las **INTERVINIENTES** afirmaron que *"(...) hay un amplio rango de líneas de riego, micro aspersores, bombas, tuberías y otros productos y sistemas de riego que pueden tener similares especificaciones técnicas y que son comparables con los productos fabricados y distribuidos por las partes en Colombia (...)"*<sup>73</sup>.

De acuerdo con la anterior afirmación, este Despacho considera que para definir los posibles sustitutos de los productos fabricados por las **INTERVINIENTES** que serían afectados por la operación proyectada, deben compararse en su uso, características y precio la totalidad de productos que concurren en el mercado.

Una vez realizado este ejercicio, esta Superintendencia encontró que, no obstante se reconoce la existencia en el mercado de otros sistemas de riego, micro aspersores, bombas y tuberías, lo cierto es que no se cuenta con evidencia suficiente en el Expediente que permita concluir que existen productos sustitutos para los (i) sistemas de micro irrigación; (ii) sistemas de riego por aspersión; (iii) tuberías para irrigación en PVC y PE y (iv) bombas para irrigación, de conformidad con las características, usos y aplicaciones de los mismos.

Ahora bien, dado que ampliar el mercado relevante necesariamente diluiría el efecto de la concentración (si lo hubiera) derivado de la operación proyectada entre las **INTERVINIENTES**, esta Superintendencia solamente examinará la estructura del mercado asumiendo que los productos señalados en el numeral 17.4.1 corresponden a mercados en sí mismos.

#### **17.4.1.5. Conclusión del mercado de producto**

De acuerdo con lo expuesto en numerales anteriores, los mercados de producto para efectos del presente análisis corresponden a: (i) sistemas de micro irrigación; (ii) sistemas de riego por aspersión; (iii) tuberías para irrigación en PE y (iv) bombas para irrigación.

<sup>71</sup> *Ibíd.*

<sup>72</sup> Folio 26 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>73</sup> Folio 29 del Cuaderno Reservado de las Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

### 17.4.2. Mercado geográfico

Para la correcta determinación del mercado relevante, es necesario considerar la 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<sup>74</sup>.

En ese sentido:

*“(...) el mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que pueden distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ellas prevalentes son sensiblemente distintas de aquéllas”<sup>75</sup>.*

De conformidad con lo anterior, las **INTERVINIENTES** señalan que el mercado geográfico que incumbe a los productos afectados por la operación proyectada abarca todo el país, pues **MEXICHEM** a través de su red de oficinas regionales en Bogotá, Cali, Medellín y Santa Marta, atiende la demanda de productos en todo el territorio nacional. Adicionalmente, comercializa sus productos y servicios agrícolas por medio de ventas directas<sup>76</sup>.

Por su parte **NETAFIM** vende sus productos directamente y a través distribuidores, cubriendo ventas en Bogotá, Cali, Medellín y Valledupar<sup>77</sup>. Vale resaltar que **NETAFIM** no desarrolla actividades de fabricación de productos en Colombia, sino que los importa<sup>78</sup>.

En este sentido, se observa que no existen limitaciones geográficas para que un oferente participe en el sector a través de exportaciones desde sus plantas de producción en el extranjero a clientes en Colombia.

Por lo tanto, dado que no existen barreras geográficas para que las **INTERVINIENTES** y sus competidores comercialicen sus productos en el país, bien sea a través de diferentes canales de comercialización y distribución o mediante ventas directas, para el análisis de la operación objeto de estudio, se entenderá que el mercado geográfico abarca todo el territorio nacional.

### 17.4.3. Conclusión del mercado relevante

Por lo anteriormente expuesto, el mercado relevante para efectos del presente análisis corresponde a (i) sistemas de micro irrigación; (ii) sistemas de riego por aspersión; (iii) tuberías para irrigación en PE y (iv) bombas para irrigación a nivel nacional.

<sup>74</sup> La Comisión Europea (Decisión 97/C372/03) define el mercado geográfico de la siguiente manera: “*el mercado geográfico de referencia comprende la zona en la que las empresas afectadas desarrollan actividades de suministro de los productos y de prestación de los servicios de referencia, en la que las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y que puede distinguirse de otras zonas geográficas próximas debido, en particular, a que las condiciones de competencia en ella prevalentes son sensiblemente distintas a aquéllas*”.

<sup>75</sup> Tribunal de Defensa de la Competencia Español, Resolución de 29 de junio de 1999, caso Interflora. Tomado de “*Algunas consideraciones sobre la determinación del abuso de posición de dominio, con especial referencia a la doctrina del Tribunal de Defensa de la Competencia*” de Juan Manuel Fernández.

<sup>76</sup> Folio 32 del Cuaderno Reservado de las Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>77</sup> Folio 48 del Cuaderno Reservado de las Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>78</sup> Folio 56 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

**VERSIÓN PÚBLICA****17.5. ESTRUCTURA DEL MERCADO RELEVANTE**

El porcentaje de participación que tenga cada empresa dentro del total de las ventas del mercado analizado, se convierte en un importante aspecto en el marco del análisis de competencia, toda vez que dicho indicador se encuentra directamente relacionado con el poder de mercado que tiene cada empresa en el mismo.

Con el fin de conocer el comportamiento de los mercados relevantes definidos en el numeral anterior, esta Superintendencia calculó las participaciones de los diferentes agentes que compiten en la industria de sistemas de riego en el sector agrícola, con base en la información de ventas durante el 2016 aportada por las **INTERVINIENTES** y por los principales competidores del mercado analizado.

De conformidad con lo anterior, pudo determinarse la estructura de cada mercado y el nivel de competencia del mismo.

**17.5.1. Sistemas de micro irrigación**

A partir de las cifras aportadas por las **INTERVINIENTES** y sus competidores, a continuación se presenta la distribución en las ventas de sistemas de micro irrigación:

**Tabla No. 7**  
**Distribución de ventas sistemas de micro irrigación**  
**Antes y después de la operación proyectada**

EMPRESA	SISTEMA DE MICRO IRRIGACIÓN	% ANTES	% DESPUÉS
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** GIE-SIC, con base en la información aportada en los folios 479 al 767 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente y folio 421 (CD) del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

De acuerdo con los resultados presentados en la Tabla No. 7, se observa que en el mercado de sistemas de micro irrigación concurren 7 sociedades. La empresa líder en la industria de sistemas de micro irrigación para el 2016 fue [REDACTED], con una participación cercana al [REDACTED]%, seguido por [REDACTED] con una cuota de mercado del [REDACTED]%. Por su parte [REDACTED] ocupa la [REDACTED] posición dentro de la estructura del mercado, con una participación del [REDACTED]%.

De realizarse la operación proyectada, [REDACTED] pasaría a ocupar la posición de [REDACTED] que actualmente ostenta [REDACTED] entre sus competidores y obtendría una participación del [REDACTED]%, producto de un incremento de [REDACTED] puntos porcentuales, que corresponde a la participación actual de [REDACTED].

Así, el efecto de la operación informada en el mercado de sistemas de micro irrigación consistiría, en esencia, en la sustitución de un agente líder del mercado [REDACTED], por otro agente que actualmente ocupa la cuarta posición dentro de la estructura del mercado con una participación poco representativa [REDACTED] en el mismo [REDACTED].

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

De lo anterior, se concluye que, como consecuencia de la operación informada, la posición de [REDACTED] que actualmente tiene [REDACTED] en la industria sería trasladada a [REDACTED]. Es decir, la condición de [REDACTED] que pasaría a ocupar [REDACTED] en el mercado, obedece a una condición previa a la operación y no sería una consecuencia de la misma.

En línea con lo anterior, esta Superintendencia observa que la estructura competitiva del mercado de sistemas de micro irrigación no se modificaría sustancialmente tras el perfeccionamiento de la operación proyectada.

En este sentido, no se encuentra evidencia de que la transacción genere restricciones indebidas a la libre competencia en el mercado de sistemas de micro irrigación. Por lo anteriormente expuesto, esta Superintendencia no considera procedente realizar un análisis más detallado del mercado señalado.

### 17.5.2. Sistemas de riego por aspersión

En la industria de sistemas de riego por aspersión participan los siguientes oferentes: **DURMAN, MEXICHEM, IRRIDELCO, AGRIFIM, OPERADORES DEL CAMPO, IHM, ASPERCOL y NETAFIM**. A continuación se presenta información relativa a las ventas en este mercado y a las participaciones de los agentes en el mismo.

**Tabla No. 8**  
**Distribución de ventas sistemas de riego por aspersión**  
**Antes y después de la operación proyectada**

EMPRESA	SISTEMA DE RIEGO POR ASPERSIÓN	% ANTES	% DESPUÉS
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: GIE-SIC, con base en la información aportada en los folios 479 al 767 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente y folio 421 (CD) del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

De acuerdo con los resultados presentados, se observa que la empresa líder en el mercado de sistemas de riego por aspersión en 2016 fue [REDACTED] con una participación del [REDACTED]%, seguido por [REDACTED] con el [REDACTED] %.

Por su parte [REDACTED] ocupa la [REDACTED] posición dentro de la estructura del mercado con una cuota de participación [REDACTED], inferior [REDACTED] %.

De este modo, en caso de perfeccionarse la operación proyectada, el agente integrado obtendría una cuota estimada de [REDACTED], lo que representaría un aumento [REDACTED] en participación, conservando la [REDACTED] posición que ostenta dentro de la estructura competitiva del mercado, razón por la cual no se observaría un cambio en el ordenamiento actual de los agentes participantes.

En este sentido, puede afirmarse que la operación proyectada no tendría un efecto significativo en la concentración del mercado de sistemas de riego por aspersión nacional, comoquiera que la participación de **NETAFIM** es poco significativa.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

Así las cosas, esta Superintendencia no considera procedente continuar con un análisis más exhaustivo del mercado de sistemas de riego por aspersión.

### 17.5.3. Tuberías para irrigación PE

En el mercado de tuberías para irrigación en PE participan las sociedades **IRRIDELCO**, **NETAFIM** y **MEXICHEM**.

La siguiente tabla presenta la distribución de ventas por empresa de tuberías PE para irrigación, con sus respectivas participaciones de mercado.

**Tabla No. 9**  
**Distribución de ventas tuberías para irrigación en PE**  
**Antes y después de la operación proyectada**

EMPRESA	TUBERIA PE	% ANTES	% DESPUÉS
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** GIE-SIC, con base en la información aportada en los folios 479 al 767 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente y folio 421 (CD) del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

En la Tabla No. 9 se observa que, en 2016, el líder del mercado de tuberías para irrigación en PE fue [REDACTED] con una participación de [REDACTED]%, seguido por [REDACTED] con una cuota de mercado de [REDACTED]%. Por su parte [REDACTED] obtuvo una cuota inferior al [REDACTED]%.

De llevarse a cabo la operación proyectada, [REDACTED] pasaría a ocupar la [REDACTED] posición que actualmente ostenta [REDACTED] y obtendría una cuota de mercado cercana al [REDACTED]%.

Así, el efecto de la transacción en el mercado de tuberías para irrigación en PE, consistiría en que el ente integrado mantendría la segunda posición dentro del mercado, configurándose en un duopolio en el que el ente integrado podría ejercer mayor presión competitiva frente al agente que ostenta más del [REDACTED]% en el mercado.

De lo anterior, se desprende que como consecuencia de la operación proyectada, el ente integrado no tendría la capacidad de determinar las condiciones del mercado.

Lo anterior, teniendo en cuenta que el agente líder del mercado tiene una participación cerca de [REDACTED] veces superior a la de la firma integrada. Adicionalmente, no se fortalecería de manera considerable la posición que actualmente ocupa **NETAFIM** en el mercado, sino que, en esencia, sería transpuesta a otro agente.

Por lo anteriormente expuesto, esta Superintendencia no considera procedente realizar un análisis más detallado del mercado de tuberías para irrigación en PE.

### 17.5.4. Bombas para irrigación

En el mercado de bombas para irrigación concurren **HIDROMAC**, **MEXICHEM**, **NETAFIM**, **IHM**, **BARNES**, **IRRIDELCO** y otras 6 empresas con cuotas de mercado [REDACTED] %.

La distribución en ventas de las **INTERVINIENTES** y sus competidores inmediatos se presentan a continuación:

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

**Tabla No. 10**  
**Distribución de ventas bombas para irrigación**  
**Antes y después de la operación proyectada**

EMPRESA	BOMBAS PARA IRRIGACIÓN	% ANTES	% DESPUÉS
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** GIE-SIC, con base en la información aportada en los folios 479 al 767 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente y folio 421 (CD) del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 2 del Expediente.

En la Tabla No. 10 se observa que el líder del mercado de bombas para irrigación en 2016 fue [REDACTED] con una participación de [REDACTED]%, seguido por [REDACTED] con una cuota de mercado cercana al [REDACTED]%.

De materializarse la transacción propuesta, el ente integrado alcanzaría una participación conjunta del [REDACTED]% en el mercado de bombas para irrigación, desplazando por un punto a [REDACTED] de la posición de liderazgo que actualmente ostenta.

Dado que de realizarse la operación se fortalecería la cuota de participación que actualmente ostenta [REDACTED] en el mercado de bombas para irrigación, ubicándose como el nuevo líder del mercado, esta Superintendencia considera necesario realizar un análisis más detallado de competencia en el mismo.

Por consiguiente, se procederá a evaluar con mayor detenimiento distintos índices de concentración, asimetría y dominancia que permitan cuantificar el grado de concentración que se derivaría de llevarse a cabo la operación objeto de análisis.

#### 17.5.5. Índices de concentración y dominancia en el mercado de Bombas para irrigación

Con el fin de establecer el nivel de concentración, asimetría y dominancia en el mercado de bombas para irrigación, a continuación se presentan los resultados encontrados utilizando los siguientes índices:

- Índice de concentración de Herfindahl y Hirschman (en adelante HHI)<sup>79</sup>.

<sup>79</sup> El índice HHI fue desarrollado para evaluar los niveles de concentración de los mercados. De acuerdo con el índice en mención, 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

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

- Índice de asimetría KWOKA<sup>80</sup>.
- Índice de dominancia STENBACKA<sup>81</sup>.

Los cálculos fueron realizados con base en las cuotas de participación de las **INTERVINIENTES** y sus competidores en el mercado de bombas para irrigación, antes y después de la operación, de conformidad con los datos presentados en la Tabla No. 10 del presente acto administrativo.

- *HHI*

A continuación se presenta información relativa al HHI en el mercado de bombas para irrigación en Colombia, tanto en el escenario previo a la operación como en el escenario potencial post transacción, con su respectiva variación:

**Tabla No. 11**  
**HHI antes y después de la operación**

HHI ANTES	HHI DESPUÉS	VARIACIÓN	VARIACIÓN (%)
2.814	3.413	599	21%

Fuente: GIE-SIC con base en información aportada por las **INTERVINIENTES**.

De conformidad con los datos presentados, se evidencia que actualmente existe una alta concentración en el mercado de bombas para irrigación, toda vez que el HHI es superior a 2.500 puntos.

- *Moderately Concentrated Markets: HHI between 1500 and 2500*
- *Highly Concentrated Markets: HHI above 2500*”.

<sup>80</sup> El índice de KWOKA se concentra en establecer una métrica que de cuenta del grado de asimetría de las participaciones de mercado de las empresas. De esta forma, cuando la asimetría entre el tamaño de las empresas aumenta, se incrementa el riesgo de 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.

<sup>81</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:

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

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.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

De aprobarse la operación proyectada, el índice aumentaría 599 puntos, equivalente a un incremento del 21%, profundizándose el nivel de alta concentración en el mercado<sup>82</sup>.

– Índice KWOKA

Como se muestra en la Tabla No. 12, al perfeccionarse la operación proyectada, el índice KWOKA refleja un incremento de 0,05 puntos (equivalente al 83%) en la asimetría entre los competidores de la industria de bombas para irrigación.

Pese a que este aumento resulta ser significativo, el índice sigue siendo cercano a cero, de manera que aún después de la transacción no existiría una diferencia sustancial en el tamaño de las firmas, que ponga en riesgo la competencia existente. Esto por cuanto las dos principales empresas del mercado son de un tamaño muy similar.

Tabla No. 12  
Índice KWOKA antes y después de la operación

KWOKA ANTES	KWOKA DESPUÉS	VARIACIÓN	VARIACIÓN (%)
0,06	0,11	0,05	83%

Fuente: GIE-SIC con base en información aportada por las INTERVINIENTES.

Así las cosas, puede concluirse que el incremento en este índice no es lo suficientemente alto como para inferir que la desigualdad entre el tamaño de las empresas crecería lo suficiente hasta el punto de amenazar los niveles de competencia en el mercado examinado.

– Índice STENBACKA

A continuación se muestra el índice STENBACKA para el mercado de bombas para irrigación en Colombia, antes y después de la operación proyectada.

Tabla No. 13  
Índice STENBACKA antes y después de la operación

STENBACKA ANTES	STENBACKA DESPUÉS
46,9%	49,6%

Fuente: GIE-SIC con base en información aportada por las INTERVINIENTES.

En la Tabla No. 13 se observa un incremento en el índice STENBACKA después de la transacción, pasando de un umbral para dominio del mercado del 46,9% al 49,6%.

De acuerdo con las cuotas de participación de las INTERVINIENTES, se evidencia que después de la operación, **MEXICHEM** se encontraría por debajo del umbral arrojado por la fórmula del STENBACKA para ser considerada como empresa con una posición de dominio en el mercado. En este sentido, la transacción no refuerza sustancialmente una posición de dominio en el mercado analizado, comoquiera que la participación de las INTERVINIENTES de manera conjunta es inferior al 42%, lo que genera efectos poco significativos a nivel horizontal.

<sup>82</sup> De acuerdo con la Guía "Herramientas para la Evaluación de la Competencia", un HHI más alto apunta hacia una mayor concentración de las ventas (o capacidad de producción) en manos de pocas empresas participantes en el mercado. En términos generales el incremento del HHI lleva a observar una mayor probabilidad de ejercicio del poder de mercado, con las implicaciones que esto lleva (mayores precios para los consumidores).



Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

Esta Superintendencia reconoce que los indicadores anteriormente presentados, por sí mismos, no permiten llegar a una conclusión definitiva en relación con los posibles efectos que tendría la operación proyectada en el mercado de bombas para irrigación. Por lo anterior, se procederá a complementar el análisis hasta ahora presentado con elementos relevantes que contextualizan los resultados anteriormente presentados.

#### 17.5.6. Indicador de criticidad de concentración del mercado de bombas para irrigación

En oportunidades anteriores<sup>83</sup>, esta Superintendencia ha hecho uso de un indicador que permite evaluar la criticidad de la concentración de un mercado determinado, como efecto de una operación de concentración, de conformidad con el incremento en el HHI y en el nivel de concentración estimado tras el perfeccionamiento de la operación.

Para su construcción se tiene en cuenta la diferencia entre el valor final del HHI frente al valor inicial del mismo y dicha diferencia es multiplicada por el valor resultante del HHI después de la operación. Un indicador que finalmente recoge el efecto combinado del HHI final y de la variación absoluta del mismo en relación con su valor inicial.

Debe considerarse que para re-escalar los altos valores que se encuentran con la multiplicación descrita (usualmente en millones), es útil calcular la raíz cuadrada del índice. Así las cosas, la expresión utilizada para calcular el índice es la siguiente:

$$\text{índice} = \sqrt{HHI_{\text{después}} * (HHI_{\text{después}} - HHI_{\text{antes}})}$$

Una vez calculado el índice anterior, debe contrastarse con un umbral de tolerancia teórico, que en otras ocasiones ha sido estimado por esta Superintendencia partiendo de un escenario hipotético que corresponde a un HHI de 2.500 después de la operación de concentración<sup>84</sup>, determinando que por encima de este valor, se considera que el mercado ha alcanzado un nivel de concentración alta, lo que incrementa la probabilidad de que se reduzca la competencia efectiva en el mismo.

De otra parte, se ha utilizado un margen de tolerancia de hasta un 20% de incremento en la concentración como producto de la operación proyectada.

Así, con la combinación de los dos límites establecidos, se observa que el umbral de tolerancia resulta ser de 1.113, donde valores superiores a este índice de criticidad representarán afectaciones significativas de la concentración del mercado y superiores a las tolerables.

El resultado del índice en mención para el caso concreto es el siguiente:

$$\text{índice mercado bombas para irrigación} = \sqrt{3.413 * (3.413 - 2.814)}$$

$$\text{índice mercado bombas para irrigación} = 1.429$$

De conformidad con lo expuesto anteriormente, observa esta Superintendencia que el índice de criticidad para el mercado de bombas para irrigación (1.429) supera por un margen relativamente alto el umbral establecido (1.113).

<sup>83</sup> Ver Resolución No. 54416 de 2014. Por la cual se condiciona la operación de concentración entre **ALMACENES ÉXITO S.A.** y **COMERCIALIZADORA GIRALDO Y GÓMEZ & CIA S.A.**

<sup>84</sup> Es preciso señalar que a partir de 2.500 puntos, el HHI refleja una alta concentración en el mercado.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

Esta situación, clasifica al mercado de bombas para irrigación como crítico por tener un grado relativamente alto de afectación derivado de la operación de concentración, lo que eventualmente podría representar un riesgo significativo de potenciales efectos restrictivos de la competencia.

Dado que existen diferentes factores que pueden **limitar** la capacidad de las empresas para ejercer poder de mercado, como lo es la amenaza de entrada o la entrada real al mercado de competidores potenciales, a continuación se procederá a complementar el análisis, con la evaluación de posibles barreras a la entrada para nuevos competidores que estuvieran interesados en ingresar al mercado de bombas para irrigación.

#### **17.5.6. 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.

Como se expuso en el acápite anterior, el mercado de bombas para irrigación incrementaría su nivel de concentración como consecuencia de la operación proyectada, al pasar de un HHI de 2.814 a 3.413, lo cual representa un aumento del 21%.

No obstante, esta situación *“per se”* no permite inferir que, en el futuro, **MEXICHEM** tendría la capacidad para determinar las condiciones del mercado o actuar de manera independiente frente a los demás agentes participantes en este.

Es importante tener en cuenta que existen circunstancias atenuantes que llevan a que las empresas que proyectan integrarse no tengan la posibilidad de determinar las condiciones del mercado en el corto y mediano plazo con independencia de los demás agentes económicos, como por ejemplo, la existencia de bajas barreras que permitan la entrada de nuevas empresas a competir en el mercado, de manera que no se proporcionen ventajas competitivas a las empresas ya instaladas en él.

Bajo este escenario, cualquier estrategia restrictiva de la competencia, mediante la cual se intente incrementar los beneficios obtenidos por uno o varios de los agentes en un mercado con bajas barreras a la entrada, rápidamente atraería nuevos competidores debido a las altas ganancias esperadas, lo cual a su vez corregiría la restricción inicial implementada.

En relación con lo anterior, esta Superintendencia considera relevante tener en cuenta los comentarios de las empresas que actúan como competidores de las **INTERVINIENTES** en el mercado de bombas para irrigación, a quienes se les preguntó lo siguiente:

*“(…) considera que existen barreras de tipo legal, técnico, tecnológico, y/o económico, para comercializar sistemas de micro-irrigación, suministro de aspersores, suministro de tubería de PVC y PE y sus accesorios para uso en sistemas de irrigación, y suministro de bombas, en Colombia?”*

En respuesta a la consulta realizada por esta Superintendencia, los principales competidores de las **INTERVINIENTES** señalaron lo siguiente:

– **ASPERCOL**<sup>85</sup>:

*“(…) [N]o existen barreras insalvables de tipo legal, técnico, tecnológico y/o económico para comercializar todos los tipos de riego y sus partes. En Colombia existen más de cinco*

<sup>85</sup> **ASPERCOL** es una sociedad colombiana dedicada a la compra y venta de accesorios para los sistemas de riego por aspersión, inundación, goteo y micro-irrigación.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

*fábricas de Bomba (sic) que producen elementos de muy buena calidad pero también se pueden importar*<sup>86</sup>.

– **IHM**<sup>87</sup>:

*“En Colombia no existen barreras de tipo legal en cuanto al suministro de bombas. En cuanto a barreras tecnológicas se puede decir que en el mundo entero hay bombas para todo tipo de aplicaciones y los fabricantes de bombas se especializan en productos para diferentes aplicaciones, pero hay acceso suficiente a esas tecnologías, por lo tanto no existe una barrera tecnológica que impida que en Colombia se comercialicen bombas para todas las aplicaciones que se requieran”*<sup>88</sup>.

– **OPERADORES DEL CAMPO**<sup>89</sup>:

*“No. No existen barreras legales, técnicas, tecnológicas y económicas (...)”*<sup>90</sup>.

– **DURMAN**<sup>91</sup>:

*“Actualmente consideramos que no existe ninguna barrera para el desarrollo de la libre competencia comercial en las condiciones actuales”*<sup>92</sup>.

– **EBARA**<sup>93</sup>:

*“(...) impacto económico de las compañías requirentes de estos sistemas debido a la inestabilidad del dólar frente a las importaciones de productos especializados como bombas y motores sumergibles, manguera y acoples, entre otros accesorios necesarios para estos sistemas de irrigación”*<sup>94</sup>.

De conformidad con lo anterior, se encuentra que las respuestas por parte de **ASPERCOL**, **IHM**, **OPERADORES DEL CAMPO** y **DURMAN** fueron consistentes en decir que no existen barreras de tipo legal o económico para la entrada de nuevos competidores al mercado bombas para irrigación en Colombia.

En cuanto a los comentarios presentados por **EBARA**, esta Superintendencia considera que comoquiera que la volatilidad del dólar genera un alto impacto en el precio de los productos importados, tales fluctuaciones no se constituyen por sí mismas en barreras de entrada, pues, en

<sup>86</sup> Folio 481 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>87</sup> **IHM** es una empresa dedicada al diseño, fabricación, venta, exportación y servicio de motobombas de agua para aplicaciones domésticas, agrícolas e industriales, equipos de riego y plantas de agua entre otros.

<sup>88</sup> Folio 563 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>89</sup> **OPERADORES DEL CAMPO** es una sociedad colombiana, cuyo objeto social consiste en el comercio e instalación de sistemas de riego agrícola en cualquiera de sus modalidades y sus accesorios.

<sup>90</sup> Folio 587 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>91</sup> **DURMAN** es una compañía dedicada a la fabricación, importación, exportación, distribución y venta de toda clase de productos de plástico y acero, especialmente todo tipo de tuberías y sus accesorios.

<sup>92</sup> Folio 616 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>93</sup> **EBARA** es una compañía colombiana dedicada a la importación, comercialización y venta de bombas, aparatos relacionados y partes. Adicionalmente, presta servicios de ensamblaje, reparación, mantenimiento, prueba e ingeniería.

<sup>94</sup> Folio 642 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

estricto sentido, la inestabilidad en el mercado de divisas corresponde a una condición de la economía a la cual deberán enfrentarse todos los agentes del mercado (actuales y potenciales).

En línea con lo anterior, las **INTERVINIENTES** presentaron las siguientes consideraciones respecto de barreras de entrada para los mercados involucrados en la operación:

- Barreras legales

No existen barreras de entrada de carácter regulatorio y tampoco relacionadas con el régimen de patentes o de derechos de propiedad intelectual.

Por lo tanto, nuevos competidores no tendrán que obtener licencias para producir y/o comercializar sistemas de micro irrigación y accesorios relacionados<sup>95</sup>.

- Inversión inicial

Un potencial competidor no requerirá invertir en instalaciones locales de producción o plantas físicas para poder competir en el mercado de manera efectiva. La inversión inicial en este mercado no es material y por lo tanto la entrada de potenciales competidores puede realizarse en el corto plazo<sup>96</sup>.

- Ausencia de Importaciones

Las importaciones juegan un rol fundamental en el mercado de sistemas de riego en el sector agrícola y sus **accesorios relacionados**. No se requiere de producción local o regional, pues no existen restricciones para importar estos productos.

De lo anterior, se desprende que nuevos y potenciales agentes pueden ingresar fácilmente al mercado y de esta manera competir a través de la importación de estos productos<sup>97</sup>.

En mérito de lo expuesto, esta Superintendencia encuentra que, pese a que la operación proyectada representaría un incremento significativo en la concentración del mercado de bombas para irrigación en Colombia, se observa que no existen barreras importantes que desincentiven o reduzcan la probabilidad de que nuevos competidores entren a este mercado, en caso de que el ente integrado eventualmente decidiera extraer rentas por encima del nivel competitivo.

Prueba del dinamismo del mercado es la empresa **OPERADORES DEL CAMPO**, que recientemente ha entrado al mercado de la irrigación, suministrando bombas, aspersores, sistemas de irrigación por pivote y tuberías<sup>98</sup>.

En el mismo sentido, se advierte que en el mercado de bombas para irrigación en Colombia existen competidores con participaciones importantes como **HIDROMAC**, con una cuota de mercado del 40%, quien tendría la capacidad de contrarrestar eventuales arrestos de las **INTERVINIENTES** de restringir la oferta o aplicar condiciones discriminatorias a las empresas que no hacen parte de la operación proyectada.

<sup>95</sup> Folio 52 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>96</sup> *Ibidem*.

<sup>97</sup> Folio 53 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>98</sup> Folio 55 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

## **17.6. EFECTOS POTENCIALES DE LA OPERACIÓN**

Los efectos de una operación de integración se encuentran vinculados al tipo de operación que se realiza. Así, para concentraciones horizontales, la disminución en el número de competidores puede generar un incremento considerable en los niveles de concentración del mercado, de forma tal que se refuerce la capacidad de las intervinientes para determinar las condiciones del mercado de manera independiente de los demás agentes participantes en él, circunstancia que conduce a una indebida restricción de la competencia. Este escenario se conoce como “*efectos unilaterales*”.

De la misma manera, una integración horizontal puede generar un ambiente propicio para la coordinación entre las empresas resultantes de la integración y sus competidores inmediatos, para restringir la oferta, aumentar el nivel de precios y disminuir la calidad de los productos entre otros. Este escenario se conoce como “*efectos coordinados*”.

En el caso particular, la operación proyectada tendría efectos horizontales en los mercados relevantes definidos, toda vez que las **INTERVINIENTES** se encuentran activas en la industria de sistemas de riego en el sector agrícola. En dichos mercados se descartan efectos verticales, toda vez que la operación proyectada no implica la concentración de dos o más actores que se encuentran activos en diferentes eslabones de una misma cadena de valor.

Una vez perfeccionada la transacción proyectada, aunque **MEXICHEM** incrementará su participación en el mercado de sistemas de micro irrigación, sistemas de riego por aspersión y tuberías en polietileno (PE) para irrigación, esta situación no representa riesgos sustanciales para la competencia por las razones anteriormente expuestas.

En cuanto al mercado de bombas para irrigación, se advierte que con el perfeccionamiento de la operación proyectada, **MEXICHEM** incrementará su participación en el mismo, reforzando la posición que actualmente ostenta dentro de su estructura.

Para este mercado, en principio se descartan posibles efectos unilaterales, toda vez que con el perfeccionamiento de la operación proyectada, el ente integrado no ostentará una participación de mercado superior y lejana a la de sus competidores, que facilite la posibilidad de que pueda determinar por sí mismo las condiciones de competencia en el mercado. Por el contrario, se observa que el ente integrado enfrentaría competidores de gran tamaño, que ostentan cuotas de participación importantes.

En efecto, se evidencia que como consecuencia de la transacción propuesta, se presentaría simetría entre las cuotas de mercado del ente integrado e **HIDROMAC** (ver tabla No. 10), por lo que en el presente caso, resulta pertinente evaluar particularmente los posibles efectos coordinados de la operación en el este mercado.

### **17.6.1. Efectos coordinados en el caso concreto**

Después del perfeccionamiento de una operación de concentración empresarial puede incrementarse la probabilidad de que el agente integrado y sus competidores estén en capacidad y tengan incentivos para coordinar su comportamiento (tácita o explícitamente), de manera contraria a la libre competencia.

De acuerdo con la **ICN**, el análisis central de los efectos coordinados consiste en establecer si la operación de concentración incrementa significativamente la probabilidad de que las empresas en el mercado coordinen con éxito su comportamiento o fortalezcan la coordinación existente.

En este sentido, para el caso concreto la preocupación no es únicamente el poder de mercado del agente integrado resultante de la operación proyectada, sino si esta propiciará condiciones de mercado que permitan una coordinación exitosa entre dos o más empresas para incrementar sus

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

ganancias en perjuicio de los consumidores o en detrimento de la participación o permanencia de posibles competidores.

Particularmente, dada la distribución del mercado relevante, debe evaluarse la posibilidad de una eventual coordinación entre **MEXICHEM** e **HIDROMAC** en el mercado de bombas para irrigación.

Aunque no hay actualmente una visión unificada sobre los factores que puedan dar lugar a la coordinación, esta Superintendencia, ha realizado en otras oportunidades una recopilación de las condiciones que han sido identificadas por diferentes autores<sup>99</sup> y entidades internacionales como la **ICN**<sup>100</sup>, y que resultan relevantes para la operación objeto de estudio<sup>101</sup>.

A continuación se presentan algunos criterios considerados como relevantes a la hora de examinar posibles efectos coordinados futuros, con su respectivo análisis para el caso concreto:

#### **(i) Transparencia del mercado:**

Es un factor que permite a cada uno de los participantes de un mercado acceder a la información económica de forma oportuna, clara y completa de sus competidores. Esta situación facilita que las empresas tomen de manera concertada sus decisiones, en relación con precios, volumen de venta, producción, estrategias de mercado u otro tipo de variables relevantes para la maximización de sus beneficios, de tal forma que facilitaría la posibilidad de lograr una coordinación entre ellas.

Adicionalmente, la transparencia en un mercado determinado constituye un mecanismo para la detección del incumplimiento por parte de uno o varios de los integrantes de un cartel, de forma tal que los demás competidores pertenecientes al mismo puedan castigar el desvío. Si bien este factor en sí mismo no garantiza la posibilidad de retaliación por parte de los competidores, sí constituye un primer elemento para la vigilancia del cumplimiento de un acuerdo y por tanto, de su sostenibilidad en el tiempo.

Luego de revisar la operación en búsqueda de riesgo de aumentar la transparencia como resultado de esta operación, y teniendo en cuenta que no existe mecanismo alguno para la observación oportuna de las decisiones de competencia tomadas por los agentes de esta industria, esta Superintendencia no encuentra evidencia de que con la operación exista más transparencia en el mercado de sistemas de riego en el sector agrícola, particularmente en el mercado de bombas para irrigación en Colombia. Lo anterior, teniendo en cuenta que no existen listas de precios o fuentes de información públicas, que faciliten una posible coordinación entre competidores.

#### **(ii) Vínculos estructurales:**

Este aspecto hace referencia a aquellas situaciones en las cuales las empresas tienen vínculos estructurales entre ellas (por ejemplo participaciones societarias cruzadas o la operación de un negocio conjunto). Esta situación favorece la coordinación debido a que establece la posibilidad de adoptar acuerdos en sus respectivas juntas o escenarios de decisión comunes entre las empresas.

<sup>99</sup> Graeme Woodbridge (2012). "Coordinated Effects in Merger Analysis" [diapositivas PowerPoint]. Disponible en <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc824.pdf>

Davies, S., Olczak, M., & Coles, H. (2011). Tacit collusion, firm asymmetries and numbers: evidence from EC merger cases. *International Journal of Industrial Organization*, 29(2), 221-231.

<sup>100</sup> Ver 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). Disponible al público en el siguiente enlace:

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>. (Consulta 02 de octubre de 2017).

<sup>101</sup> Resolución 54049 de 2014 de la Superintendencia de Industria y Comercio.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

Para el caso objeto de estudio, de acuerdo con la información aportada por las **INTERVINIENTES**, no se tiene evidencia de que existan vínculos estructurales entre las empresas participantes del mercado.

**(iii) Existencia de figuras de subcontratación en el mismo u otros mercados:**

Este aspecto hace referencia a aquellas situaciones en las cuales existen figuras de subcontratación entre los competidores. Esta situación favorece la coordinación debido a que genera incentivos adicionales para la cooperación entre ellos.

No obstante, en el caso concreto y de acuerdo con la información aportada por las **INTERVINIENTES** y sus competidores inmediatos, no se tiene evidencia suficiente que permita concluir que existen figuras de subcontratación en el mercado de bombas para irrigación entre las empresas participantes del mercado.

**(iv) Existencia y evidencia de coordinaciones pasadas:**

Entiende esta Superintendencia que la evidencia histórica que dé cuenta de la existencia de la imposición de sanciones por la Autoridad de Competencia producto de investigaciones por conductas relacionadas con coordinación entre competidores, debe ser un elemento a ser considerado al momento de analizar la operación de integración.

En este sentido, en el caso objeto de estudio, no se ha encontrado evidencia de que, en el pasado, hubiese existido este tipo de conductas violatorias del régimen de libre competencia económica.

**(v) Existencia de barreras de entrada significativas:**

Se entiende por barreras a la entrada los obstáculos para que en un corto, mediano o largo plazo, nuevos competidores puedan ingresar a un mercado determinado e iniciar a ofrecer sus productos. Ejemplos de barreras a la entrada son la inversión inicial, los costos hundidos y las barreras legales.

Las altas barreras a la entrada pueden ayudar a la coordinación, debido a que no se enfrenta una fuerte presión competitiva por parte de potenciales entrantes. No obstante, para el caso concreto se observa que, como se mencionó anteriormente, no existen altas barreras a la entrada que desincentiven o impidan la entrada de nuevos competidores a la industria de bombas para irrigación.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, esta Superintendencia no encuentra evidencia suficiente que permita concluir que como consecuencia de la operación proyectada, el agente integrado y sus competidores, tendrían incentivos para actuar de manera coordinada en el mercado de bombas para irrigación, particularmente.

## 17.7. 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 los mercados de: (i) sistemas de micro irrigación; (ii) sistemas de riego por aspersión; (iii) tuberías para irrigación en PE y (iv) bombas para irrigación a nivel nacional, toda vez que las **INTERVINIENTES** se encuentran activas en el mismo eslabón de la cadena de valor de esta industria.
- Una vez materializada la operación proyectada, se fortalecería significativamente la actual posición que ostenta [REDACTED] en el mercado de bombas para irrigación ([REDACTED]%).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 17-318328

VERSIÓN PÚBLICA

- Teniendo en cuenta la participación de [REDACTED] ([REDACTED]%) y a partir del análisis de efectos coordinados, se descarta que en el corto plazo el ente integrado y su competidor inmediato tengan incentivos para actuar de manera coordinada en esta industria.
- De acuerdo con los cálculos efectuados por esta Superintendencia, aun cuando el agente integrado alcanzaría la posición de liderazgo en el mercado de bombas para irrigación como resultado de la operación proyectada, no superaría el umbral de dominancia (Stenbacka), con lo cual no resulta probable que pudiera determinar de manera unilateral las condiciones de competencia en este sector.
- Finalmente, del análisis de barreras a la entrada en el mercado de bombas para irrigación, pudo constatarse que no existen dificultades u obstáculos que desincentiven o impidan la entrada de nuevos competidores al mercado.

A partir del análisis de la integración y de las condiciones actuales del mercado relevante, esta Superintendencia concluye que, tras el perfeccionamiento de la operación proyectada en los términos en que fue presentada, no existen riesgos sustanciales que pongan en peligro la competencia existente en la industria de bombas para irrigación en Colombia y los otros mercados analizados.

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 acto administrativo, esta Superintendencia,

### RESUELVE

**ARTÍCULO PRIMERO: NO OBJETAR** ni someter a condicionamientos la integración empresarial proyectada entre **MEXICHEM COLOMBIA S.A.S.** y **NETAFIM COLOMBIA LTDA.**

**ARTÍCULO SEGUNDO: NOTIFICAR** personalmente el contenido del presente acto administrativo a **MEXICHEM COLOMBIA S.A.S.** y **NETAFIM COLOMBIA LTDA.**, entregándoles copia de la misma en su versión reservada 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.

**ARTÍCULO TERCERO: ORDENAR** a la Oficina Asesora de Tecnología e Informática de la Superintendencia de Industria y Comercio que, una vez en firme el presente acto administrativo, publique en la Página Web de esta Superintendencia la versión pública de la misma, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 de la Ley 1340 de 2009, modificado por el artículo 156 del Decreto 019 de 2012.

### NOTIFÍQUESE, PUBLÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá, D.C., a los **27 MAR 2018**

El Superintendente de Industria y Comercio,

  
**PABLO FELIPE ROBLEDO DEL CASTILLO**



*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 17-318328

**VERSIÓN PÚBLICA**

Elaboró: Fernando Bejarano Morales / Cindy Lugo.  
Revisó: Andrés Pérez Orduz, Aura García.  
Aprobó: Felipe García Pineda.

**NOTIFICACIONES**

**MEXICHEM COLOMBIA S.A.S.**

NIT: 860.005.050-1

**NETAFIM COLOMBIA LTDA.**

NIT: 900.102.227-8

Apoderada

Doctora

**XIMENA ZULETA**

C.C. 39.691.462 de Bogotá

T.P. 51.725 del C.S. de la J

Carrera 7 No. 71 – 52 Torre B piso 9

Bogotá D.C. - Colombia