



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

RESOLUCIÓN NÚMERO 13535 DE 2022

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. 21-406040

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 que:

“Artículo 4. (Modificado por el artículo 9, Ley 1340 de 2009). 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:

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, a través de comunicación radicada con el No. 21-406040-0 del once (11) de octubre de dos mil veintiuno (2021)¹, complementada mediante oficios No. 21-

¹ Documento de “Pre-evaluación SIC NEXANS S.A., y XIGNUX CORPORATIVO S.A. C.V. “No Confidencial”, del consecutivo 0, de la Carpeta Reservada del Expediente No. 21-406040, página 1 (Documento PDF). Entiéndase que cuando se hace referencia al “Expediente”, este corresponde al anterior radicado.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

406040-1, 21-406040-2 y 21-406040-3 del doce (12) del mismo mes y año² y 21-406040-5 del catorce (14) del mes y año en referencia³, **NEXANS S.A.** (en adelante, **NEXANS**) y **CABLES DE ENERGÍA Y DE TELECOMUNICACIONES S.A.** (en adelante **CENNELSA**) presentaron una solicitud de pre-evaluación consistente en una compraventa de acciones.

TERCERO: Que en cumplimiento de lo previsto en el artículo 156 del Decreto 19 de 2012, en el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009 y en el numeral 2.3.2 del Capítulo Segundo del Título VII de la Circular Única de la Superintendencia de Industria y Comercio, mediante oficio radicado con el No. 21-406040-7 del catorce (14) de octubre de dos mil veintiuno 2021⁴, se ordenó la publicación del inicio del procedimiento de autorización de la operación presentada, en la página Web de esta Superintendencia⁵.

CUARTO: Que dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la presentación de la información de la operación de integración proyectada y de conformidad con lo dispuesto en el numeral 3 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, esta Superintendencia consideró procedente dar paso al estudio de fondo de la transacción propuesta. Así, mediante comunicaciones radicadas con los Nos. 21-406040-10 y 21-406040-11 del veinticuatro (24) de noviembre de dos mil veintiuno (2021)⁶, se informó a **NEXANS** y **CENNELSA** (en adelante y de manera conjunta, las **INTERVINIENTES**) que se daba paso a la segunda etapa del trámite.

QUINTO: Que en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 8 de la Ley 1340 de 2009, mediante comunicación radicada con el No. 21-406040-12 del veinticuatro (24) de noviembre de dos mil veintiuno (2021)⁷, esta Entidad requirió al **MINISTERIO DE MINAS Y ENERGÍA** (en adelante, **MINMINAS**), con el fin de que, de considerarlo pertinente, emitiera concepto técnico frente a la operación informada a esta Superintendencia por las **INTERVINIENTES**. El **MINMINAS** no aportó concepto técnico.

SEXTO: Que con el fin de complementar y ampliar la información allegada al Expediente, esta Superintendencia formuló requerimientos de información sobre el mercado objeto de la operación a los principales competidores⁸ y clientes⁹ de las **INTERVINIENTES**. Las empresas requeridas aportaron información entre el 14 de diciembre de 2021 y el 27 de enero de 2022.

² Documento "Anexo No. 4.1.1 (b) y (c)" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivos 1, 2 y 3 (Documentos PDF).

³ Documento "Anexo No. 4.2.1.2" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 5 (Documento PDF).

⁴ Documento "21406040-0000700001" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 7 (Documento PDF).

⁵ Disponible en: <https://www.sic.gov.co/integraciones-inicio-autorizacion>. Consulta 24 de diciembre de 2021.

⁶ Documentos "21406040-0001000002" y "21406040-0001100002" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivos 10 y 11 respectivamente (Documentos PDF).

⁷ Documento "21406040-0001200002" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 12 (Documento PDF).

⁸ El requerimiento se formuló a las siguientes empresas: **CABLES COLOMBIA URIBE Y CÍA S.C.A. – CABLECOL Y CÍA S.C.A.**, (en adelante **CABLECOL**), **DISTRIBUCIONES ELÉCTRICAS JE S.A.S.**, (en adelante **DISTRIBUCIONES JE**), **ELÉCTRICAS DE MEDELLÍN – INGENIERÍA Y SERVICIOS S.A.S. – EDEMSA S.A.S.**, (en adelante **EDEMSA**), **EMPRESA COLOMBIANA DE CABLES S.A.S.**, **EMCOCABLES S.A.S.**, (en adelante **EMCOCABLES**), **FABRICA COLOMBIANA DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS – FACELEC LTDA**, (en adelante **FACELEC**), **FURUKAWA INDUSTRIAL COLOMBIA S.A.S.**, (en adelante **FURUKAWA**), **INTERNACIONAL DE ELÉCTRICOS S.A.S.**, (en adelante **INTERNACIONAL DE ELÉCTRICOS**), **MELEXA S.A.S.**, (en adelante **MELEXA**), **PRODUCTORA DE CABLES PROCABLES S.A.S. – PROCABLES S.A.S.**, (en adelante **PROCABLES**), **REDES ELÉCTRICAS S.A.**, (en adelante **REDES ELÉCTRICAS**), **SYSCOM COLOMBIA S.A.S.**, (en adelante **SYSCOM**). Radicaciones Nos. 21-406040-14 al 21-406040-25 del 25 de noviembre de 2021.

⁹ El requerimiento se formuló a las siguientes empresas: **CODENSA S.A. E.S.P.**, (en adelante **CODENSA**), **ELECTRIFICADORA DEL CARIBE S.A. E.S.P.**, **EN LIQUIDACIÓN** (en adelante **ELECTRICARIBE**), **EMPRESA DE ENERGÍA DEL PACÍFICO S.A. E.S.P.**, (en adelante **EMPRESA DE ENERGÍA DEL PACÍFICO**), **EMPRESAS**

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

SÉPTIMO: Que mediante comunicación radicada con el No. 21-406040-38 del 30 de noviembre de 2021, las **INTERVINIENTES** acreditaron el pago de la tasa de fase II de control de integraciones fijada en la Resolución No. 2103 de 2021, de conformidad con lo establecido en el artículo 152 de la Ley 2010 de 2019¹⁰.

OCTAVO: Que mediante comunicaciones Nos. 21-406040-128¹¹ y 21-406040-129¹² del 7 de febrero de 2022 se envió requerimiento de información a las **INTERVINIENTES**, quienes allegaron la información solicitada por esta Superintendencia mediante radicado No. 21-406040-136 del 11 de marzo de 2022¹³.

NOVENO: Que de acuerdo con lo ordenado en el artículo 4 del Decreto 491 del 28 de marzo de 2020, la notificación o comunicación de los actos administrativos se realizará por medios electrónicos, a la dirección electrónica que aparezca informada por los solicitantes del procedimiento administrativo. Lo anterior, hasta tanto permanezca vigente la Emergencia Sanitaria declarada por el Ministerio de Salud y de la Protección Social, con ocasión de la pandemia del Coronavirus y la enfermedad COVID-19.

DÉCIMO: Que una vez hechas las anteriores consideraciones y 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:

10.1. EMPRESAS INTERVINIENTES

10.1.1. NEXANS S.A.

NEXANS es una empresa extranjera constituida de acuerdo con las leyes de Francia el 26 de diciembre de 2000. Ofrece dentro de su portafolio una gama de cables y sistemas de cableado para la industria de la construcción y sistemas de energía y telecomunicaciones, entre otros. **NEXANS** también es un grupo que opera a nivel global, en sectores como la construcción, alta tensión y proyectos, telecomunicaciones y datos, transporte, recursos renovables, industria y salud¹⁴.

NEXANS tiene presencia en el mercado colombiano a través de su filial **NEXANS COLOMBIA S.A.**

PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P., (en adelante **EPM**), **ELECTRIFICADORA DE SANTANDER S.A., E.S.P.**, (en adelante **ELECTRIFICADORA DE SANTANDER**), **EMPRESA DE ENERGÍA DE BOYACÁ S.A. E.S.P.**, (en adelante **EMPRESA DE ENERGÍA DE BOYACÁ**), **EMPRESAS MUNICIPALES DE CALI E.I.C.E. E.S.P.**, (en adelante **EMCALI**), **EMPRESA DE ENERGÍA DE PEREIRA S.A. E.S.P.**, (en adelante **EMPRESA DE ENERGÍA DE PEREIRA**), **EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTÁ S.A. E.S.P.**, (en adelante **ETB**), **INGENIO DEL CAUCA S.A.S.**, (en adelante **INGENIO DEL CAUCA**), **ECOPETROL S.A.**, (en adelante **ECOPETROL**), **SIEMENS ENERGY S.A.S.**, (en adelante **SIEMENS**), **GEOPARK COLOMBIA S.A.S.**, (en adelante **GEOPARK**), **JE, TRINA SOLAR COLOMBIA S.A.S.**, (en adelante **TRINA COLOMBIA**), **MGM INGENIERÍA Y PROYECTOS S.A.S.**, (en adelante **MGM**), **CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P.**, (en adelante **CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS**), **COMPAÑÍA DE ELECTRICIDAD DE TULUÁ S.A. E.S.P. – CETSA E.S.P.**, (en adelante **CETSA**), **ISRC ANDINA S.A.S.**, (en adelante **ISRC ANDINA**), **SODIMAC COLOMBIA S.A.**, (en adelante **SODIMAC**), **CAMELECO S.A.S.**, (en adelante **CAMELECO**), **ELECTROPARTES S.A.S.**, (en adelante **ELECTROPARTES**). Radicaciones Nos. 21-406040-39 al 21-406040-60 del 30 de noviembre de 2021.

¹⁰ Documento "21406040—0003800002" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 38 (Documento PDF).

¹¹ Documento "21406040—0012800002" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 128 (Documento PDF).

¹² Documento "21406040—0012900002" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 129 (Documento PDF).

¹³ Documento "21406040—0013600003" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 136 (Documento PDF).

¹⁴ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

10.1.2. NEXANS COLOMBIA

NEXANS COLOMBIA S.A., (en adelante **NEXANS COLOMBIA**) es una sociedad colombiana identificada con NIT 890.209.612- 6 y domiciliada en la ciudad de Bucaramanga, Santander. Fue constituida a través de Escritura Pública No. 2320 el 26 de mayo de 1983 e inscrita el 13 de junio de ese mismo año en la Cámara de Comercio de Bucaramanga con el Folio 126 del Libro IX del Registro Mercantil¹⁵. Como se observa en el Certificado de Existencia y Representación Legal de **NEXANS COLOMBIA**, expedido por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, su objeto social abarca, entre otras, las siguientes actividades:

"(...) [L]a fabricación, comercialización, ensamble, reforma, adaptación, y demás procesos finales e intermedios de todo lo relacionado con conductores eléctricos de alta y baja tensión y de todo artículo fabricado por sistemas de extrusión, inyección y vulcanización (...)"¹⁶.

NEXANS COLOMBIA indica que sus actividades económicas consisten en la fabricación y distribución de productos de alambre y cable en todo el territorio colombiano, de manera particular, alambres y cables de aluminio y cobre, con un amplio portafolio de cables para los sectores de industria, energía y construcción¹⁷. Su portafolio de cables de cobre y aluminio en Colombia comprende productos adecuados para industrias, como: **(i) industria**: cables de baja y media tensión destinados a industrias como infraestructura (túneles), energías renovables no convencionales (solar) y mínimamente petróleo y gas, así como minería, entre otros; **(ii) energía**: cables de baja y media tensión y alambres requeridos por grandes empresas del sector energía para la generación, transmisión y distribución de electricidad, basada en recursos renovables y no renovables; **(iii) construcción**: cables y alambres de baja tensión destinados a edificios y construcciones residenciales; y **(iv) telecomunicaciones**: cables de cobre usados para telecomunicaciones¹⁸. Actividades que se encuentran clasificadas con el código de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (en adelante, CIIU) No.: 2731: fabricación de hilos y cables eléctricos y de fibra óptica¹⁹.

En la siguiente tabla se muestra la composición accionaria de **NEXANS COLOMBIA**:

Tabla No. 1
Composición accionaria NEXANS COLOMBIA

ACCIONISTA	PARTICIPACIÓN
TOTAL	100%

Fuente: Anexo 2.5.1 "Listado de accionistas Nexans Colombia" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

¹⁵ Registro Único Empresarial y Social (RUES). http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas. Consulta del 5 de enero de 2022.

¹⁶ Id.

¹⁷ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, página 2 (Documento PDF).

¹⁸ Documento "21406040--0000000167" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 0, página 2 (Documento PDF).

¹⁹ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, página 2 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

De acuerdo con la información presentada en la anterior tabla, **NEXANS COLOMBIA** es controlada por [REDACTED], con cerca del [REDACTED]% de participación accionaria. **NEXANS COLOMBIA** señala además que no cuenta con inversiones permanentes en otras compañías a nivel nacional²⁰.

La información de activos totales e ingresos operacionales de **NEXANS COLOMBIA**, con corte a 31 de diciembre de 2020, se presenta a continuación:

Tabla No. 2
Cuentas financieras NEXANS COLOMBIA
(31 de diciembre de 2020)

CUENTA	VALOR (COP \$)
Activos totales	185.744.753.000
Ingresos operacionales	272.239.640.000

Fuente: Anexo 2.3.1 "EEFF Nexans" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

10.1.3. XIGNUS CORPORATIVO S.A. C.V.

XIGNUS CORPORATIVO S.A. C.V. (en adelante, **XIGNUS**) es una sociedad extranjera debidamente constituida bajo las leyes de México. Esta compañía es un consorcio industrial que tiene varias unidades de negocio, como conductores eléctricos y convertidores, entre otros. Adicionalmente, se encuentra activa en la industria alimentaria y eléctrica. **XIGNUS** cuenta con más de 35 plantas de producción y varios centros de distribución en México, Estados Unidos, India, Brasil y Colombia²¹. **XIGNUS** manifiesta que no tiene ninguna inversión permanente en otras empresas activas en los mercados relevantes afectados por la operación proyectada en Colombia aparte de **CENTElsa**, **ALCATEK**, **ESG COLOMBIA** y **COBRES DE COLOMBIA**²².

10.1.4. VIAKABLE INTERNATIONAL

VIAKABLE INTERNATIONAL (en adelante **VIAKABLE**) es una sociedad extranjera constituida bajo las leyes de México. **VIAKABLE** se dedica a la fabricación y distribución de productos de alambre y cable con un amplio portafolio de marcas reconocidas y operaciones estratégicas en toda la región andina. Esta compañía tiene presencia en Colombia a través de sus empresas filiales, pero en relación con la producción local específicamente a través de **CENTElsa**²³. **VIAKABLE** manifiesta que no tiene ninguna inversión permanente en otras empresas activas en los mercados relevantes afectados por la operación proyectada en Colombia aparte de **CENTElsa**, **ALCATEK**, **ESG COLOMBIA** y **COBRES DE COLOMBIA**²⁴.

10.1.5. CABLES DE ENERGÍA Y TELECOMUNICACIONES S.A

CABLES DE ENERGÍA Y TELECOMUNICACIONES S.A. (en adelante, **CENTElsa**) es una sociedad colombiana identificada con NIT 890.300.431-8 y domiciliada en Yumbo, Valle del Cauca. Fue constituida a través de Escritura Pública No. 3810 el 19 de diciembre de 1955 en la Notaría Tercera de Cali e inscrita el 23 de diciembre de ese mismo año en la Cámara de Comercio de Cali

²⁰ Ibid., página 10.

²¹ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, página 3 (Documento PDF).

²² Ibid., página 10.

²³ Ibid., página 3.

²⁴ Ibid., página 11.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

con el número 14.581 del Libro IX del Registro Mercantil²⁵. Como se observa en el Certificado de Existencia y Representación Legal de **CENNELSA** expedido por la Cámara de Comercio de Cali, su objeto social abarca, entre otras, las siguientes actividades:

"(...) [L]a manufactura fabricación, procesamiento, transformación, compra, venta, permuta, importación, exportación, distribución y en general la comercialización de insumos, materias primas, bienes, productos y subproductos, semielaborados, terminados o no, reconstruidos o reacondicionados y sus derivados, propios de las industrias de los cables, de los conductores metálicos o no, eléctricos, telefónicos, fibra óptica y demás productos semejantes o sustituidos que llegare a desarrollar la industria. La compra, venta, permuta, arrendamiento, enajenación, importación, exportación, distribución y en general comercialización de bienes muebles, herramientas, maquinarias y equipos propios de la industria de los cables de los conductores eléctricos (...)"²⁶.

CENNELSA señala que sus actividades económicas consisten en la fabricación y distribución de alambres y cables de aluminio y cobre, y presenta un portafolio de cables para los sectores de industria, construcción y energía. Estas actividades se encuentran clasificadas con el código de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (en adelante, CIIU) No.: 2731²⁷.

De acuerdo con la información allegada, [REDACTED] y [REDACTED] tienen una participación accionaria del [REDACTED]% en el capital social de **CENNELSA**²⁸. **CENNELSA** señala además que no cuenta con inversiones permanentes en otras compañías a nivel nacional²⁹.

La información de activos totales e ingresos operacionales de **CENNELSA**, con corte a 31 de diciembre de 2020, se presenta a continuación:

Tabla No. 3
Cuentas financieras CENNELSA
(31 de diciembre de 2020)

CUENTA	VALOR (COP \$)
Activos totales	63.848.851.217
Ingresos operacionales	11.393.361.657

Fuente: Anexo 2.3.2 "EEFF Centelsa" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

10.1.6. ALAMBRES Y CABLES TÉCNICOS S.A.,

ALAMBRES Y CABLES TÉCNICOS S.A. (en adelante **ALCATEK**) es una sociedad colombiana identificada con NIT 817.001.693-2 y domiciliada en Puerto Tejada, Valle del Cauca. Esta compañía fue constituida a través de Escritura Pública No. 651 el 23 de diciembre de 1997 otorgada en la Notaría Única de Caloto e inscrita el 29 de diciembre de ese mismo año en la Cámara de Comercio del Cauca con el número 12.067 del Libro IX del Registro Mercantil³⁰. Como se observa en el

²⁵ Registro Único Empresarial y Social (RUES). http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas. Consulta del 5 de enero de 2022.

²⁶ Id.

²⁷ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, página 4 (Documento PDF).

²⁸ Anexo 2.5.2 "Estructura de societaria Centelsa" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

²⁹ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, página 11 (Documento PDF).

³⁰ Registro Único Empresarial y Social (RUES). http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas. Consulta del 5 de enero de 2022.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

Certificado de Existencia y Representación Legal de **ALCATEK** expedido por la Cámara de Comercio del Cauca, su objeto social abarca, entre otras, las siguientes actividades:

"(...) [L]a manufactura, fabricación, procesamiento, transformación, compra, venta, permuta, importación, exportación, distribución y en general la comercialización de insumos, materias primas, bienes, productos y subproductos semielaborados, terminados o no, reconstruidos o reacondicionados y sus derivados propios de las industrias de los cables, de los conductores metálicos o no, eléctricos, telefónicos, fibra óptica y demás productos semejantes o sustituidos que llegare a desarrollar la industria (...)"³¹.

ALCATEK señala que es un subcontratista de **CENNELSA** y que sus actividades económicas consisten única y exclusivamente en ensamblar algunos tipos de cables para **CENNELSA**. **ALCATEK** no comercializa cables en el territorio colombiano. Estas actividades se encuentran clasificadas con los códigos de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (en adelante, CIIU) Nos.: 1610: aserrado, acepillado e impregnación de madera, 2432: fundición de metales no ferrosos y 2731³².

En la siguiente tabla se muestra la composición accionaria de **ALCATEK**:

Tabla No. 4
Composición accionaria ALCATEK

ACCIONISTA	PARTICIPACIÓN
TOTAL	100%

Fuente: Anexo 2.5.2 "Listado de accionistas Alcatek" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

La información de activos totales e ingresos operacionales de **ALCATEK**, con corte a 31 de diciembre de 2020, se presenta a continuación:

Tabla No. 5
Cuentas financieras ALCATEK
(31 de diciembre de 2020)

CUENTA	VALOR (COP \$)
Activos totales	29.525.624.570
Ingresos operacionales	12.493.143.140

Fuente: Anexo 2.3.3 "EEFF Alcatek" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

10.1.7. ESG INDUSTRIALES S.A.S.

ESG INDUSTRIALES S.A.S. (en adelante **ESG COLOMBIA**) es una sociedad colombiana identificada con NIT 900.385.504-7 y domiciliada en la ciudad de Santiago de Cali, Valle del Cauca. Esta compañía fue constituida mediante Documento Privado el 24 de septiembre de 2010 de Bogotá e inscrita el 27 de septiembre de ese mismo año en la Cámara de Comercio del Cali con el número 11.393 del Libro IX del Registro Mercantil³³. Como se observa en el Certificado de Existencia y Representación Legal de **ESG COLOMBIA** expedido por la Cámara de Comercio de Cali, su objeto social abarca, entre otras, las siguientes actividades:

³¹ Id.

³² Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, página 5 (Documento PDF).

³³ Registro Único Empresarial y Social (RUES). http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas. Consulta del 5 de enero de 2022.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

"(...) [L]a importación y exportación de actividades y/o servicios comerciales y civiles para las compañías nacionales o extranjeras que así lo requieran"³⁴.

ESG COLOMBIA señala que sus actividades económicas consisten específicamente en ofrecer a empresas del sector real, personal requerido para servicios en las áreas de distribución, recursos humanos y seguridad, entre otros. **ESG COLOMBIA** afirma que no participa de ninguna manera en el mercado de los productos afectados por operación proyectada ya que la empresa no fabrica ni comercializa cables, alambres o cualquier otro tipo de conductor en el mercado colombiano. Estas actividades se encuentran clasificadas con los códigos de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (en adelante, CIIU) Nos.: 5229: otras actividades complementarias al transporte, 7020: actividades de consultoría de gestión, 8020: actividades de servicios de sistemas de seguridad y 8129: otras actividades de limpieza de edificios e instalaciones industriales³⁵.

De acuerdo con la información aportada **ESG COLOMBIA** es controlada por [REDACTED] [REDACTED] con el [REDACTED] % de participación accionaria³⁶.

La información de activos totales e ingresos operacionales de **ESG COLOMBIA**, con corte a 31 de diciembre de 2020, se presenta a continuación:

Tabla No. 6
Cuentas financieras ESG COLOMBIA
(31 de diciembre de 2020)

CUENTA	VALOR (COP \$)
Activos totales	3.084.856.980
Ingresos operacionales	8.706.661.555

Fuente: Anexo 2.3.4 "EEFF ESG Colombia" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

10.1.8. COBRES DE COLOMBIA S.A.S

COBRES DE COLOMBIA S.A.S. (en adelante **COBRES DE COLOMBIA**) es una sociedad colombiana identificada con el NIT 890.300.534-8 y domiciliada en Yumbo, Valle del Cauca. Esta compañía fue constituida mediante Escritura Pública No. 1990 el 14 de octubre de 1965 e inscrita el 20 de octubre de ese mismo año en la Cámara de Comercio del Cali con el número 30.517 del Libro IX del Registro Mercantil³⁷. Como se observa en el Certificado de Existencia y Representación Legal de **COBRES COLOMBIA** expedido por la Cámara de Comercio de Cali, su objeto social abarca, entre otras, las siguientes actividades:

"(...) [L]a manufactura, fabricación, procesamiento, transformación, compra, venta, permuta, importación, exportación, distribución y en general la comercialización de insumos, materias primas, bienes, productos y subproductos, semielaborados, terminados o no, reconstruidos o reacondicionados y sus derivados propios de las industrias de los cables en los que se utilice como materia prima cobre, aluminio y sus derivados o cualquier otro metal o material, de los conductores metálicos o no, eléctricos, telefónicos, fibra óptica, y demás productos semejantes o sustituidos que llegare a desarrollar la industria"³⁸.

³⁴ Id.

³⁵ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, página 6 (Documento PDF).

³⁶ Anexo 2.5.2 "Accionistas ESG Colombia" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

³⁷ Registro Único Empresarial y Social (RUES). http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas. Consulta del 5 de enero de 2022.

³⁸ Id.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

COBRES DE COLOMBIA señala que realiza las actividades de refinado metalúrgico de chatarra de cobre y sus aleaciones para la fabricación de productos semielaborados, tales como tiras y barras de cobre, varillas de cobre y barras de latón mecanizadas y forjadas. Estas actividades se encuentran clasificadas con los códigos de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (en adelante, CIU) Nos.: 2432: fundición de metales no ferrosos y 4652: comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicas y de telecomunicaciones³⁹.

De acuerdo con la información obrante en el Expediente **COBRES DE COLOMBIA** es controlada por [REDACTED] con el [REDACTED]% de participación accionaria⁴⁰.

La información de activos totales e ingresos operacionales de **COBRES DE COLOMBIA**, con corte a 31 de diciembre de 2020, se presenta a continuación:

Tabla No. 7
Cuentas financieras **COBRES COLOMBIA**
(31 de diciembre de 2020)

CUENTA	VALOR (COP \$)
Activos totales	27.753.463.000
Ingresos operacionales	44.041.068.000

Fuente: Anexo 2.3.5 "EEFF Cobres Colombia" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

10.2. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de integración propuesta fue presentada por las **INTERVINIENTES** en los siguientes términos:

*"NEXANS S.A. tiene (sic) la intención de adquirir, directamente o a través de sus subsidiarias, el [REDACTED] ([REDACTED]%) de las acciones emitidas, pagadas y en circulación que poseen, directamente o a través de sus subsidiarias, **Xignux Corporativo S.A. C.V. (...)** y **Viakable Internacional S.A. C.V. (...)** y otras subsidiarias de **Xignux S.A. C.V. – matriz de XIGNUX-**, sobre las siguientes sociedades domiciliadas en Colombia : (i) Cables de Energía y de Telecomunicaciones S.A. - **CENNELSA S.A.** (en adelante, "**CENNELSA**"); (ii) Alambres y Cables Técnicos S.A. - **Alcatek** (en adelante, "**ALCATEK**"); (iii) **ESG Industriales S.A.S.** (en adelante, "**ESG COLOMBIA**") y (iv) **Cobres de Colombia S. A.S.** (en adelante, "**COBRES DE COLOMBIA**" y conjuntamente con **CENNELSA**, **ALCATEK** y **ESG COLOMBIA** las "**EMPRESAS TARGET**"), todas ellas domiciliadas en Colombia (...)"⁴¹.*

10.3. DEBER DE INFORMAR PREVIA DE LA INTEGRACIÓN

El régimen de control previo o "ex ante" de integraciones empresariales busca evaluar los efectos económicos que se producirían como resultado de una integración de dos o más agentes en el mercado, todo 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, la Superintendencia de Industria y Comercio debe evaluar si los efectos en el mercado que se derivan de una integración económica 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

³⁹ Documento "21406040--0000000165" de la Carpeta Pública del Expediente, consecutivo 0, páginas 6 y 7 (Documento PDF).

⁴⁰ Anexo 2.5.2 "Accionistas Cobres de Colombia" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

⁴¹ Documento "21406040--0000000167" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 0, página 2 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

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.

10.3.1. Supuesto subjetivo

En el presente caso el supuesto subjetivo establecido en el artículo 4 de la Ley 155 de 1959, modificado por el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, se encuentra verificado, pues las **INTERVINIENTES** se encuentran activas en el mercado de producción y distribución de cables en Colombia, particularmente, los siguientes segmentos: **(i)** cables eléctricos (segmento “energía”); **(ii)** cables para la industria (segmento “industria”); **(iii)** cables para la construcción (segmento “construcción”); y **(iv)** cables de telecomunicaciones (segmento “telecomunicaciones”).

10.3.2. Supuesto objetivo

El artículo primero de la Resolución No. 77896 del 2 de diciembre de 2020 fijó “a partir del 1 de enero de 2021 y hasta el 31 de diciembre de 2021, en **SESENTA MIL SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES** (60.000 SMLMV), los ingresos operacionales y los activos totales que se tendrán en cuenta para efectos de lo previsto en el artículo 4 de la Ley 155 de 1959, modificado por el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009”.

Así, en concordancia con el Decreto 1785 del 29 de diciembre de 2020 que fijó el salario mínimo legal mensual a partir del 1 de enero de 2021 en **NOVECIENTOS OCHO MIL QUINIENTOS VEINTE Y SEIS** pesos (\$908.526.00), el valor del umbral objetivo para el año 2021 será de **CINCUENTA Y CUATRO MIL QUINIENTOS ONCE MILLONES QUINIENTOS SESENTA MIL** pesos (\$54.511.560.000). Los anteriores valores serán los aplicables a la presente operación, teniendo en cuenta que la solicitud de pre-evaluación se radicó ante esta Entidad el 11 de octubre de 2021.

De acuerdo con la información presentada en las tablas Nos. 2, 3, 5, 6 y 7 del presente acto administrativo, para la vigencia fiscal del año 2020, las **INTERVINIENTES** reportaron activos totales e ingresos operacionales por montos superiores a los establecidos por la Superintendencia y Comercio. Así, tanto por el valor conjunto de activos totales, como por el valor total de ingresos operacionales, este Despacho encuentra que se cumple el supuesto objetivo contemplado en el artículo 4 de la Ley 155 de 1959, modificado por el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009.

10.3.3. Configuración del deber de información previa de la integración

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

10.4. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

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

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

de referencia para analizar los efectos sobre la competencia de una operación de integración⁴². Al determinar el mercado relevante es necesario definir el mercado de producto y el mercado geográfico; de tal forma que puedan establecerse los efectos de una integración entre dos o más de los competidores.

En la definición del mercado de producto debe tenerse presente la sustituibilidad al nivel de la demanda, pues deben identificarse 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 integración, pues si enfrentaran alguna barrera que impida o dificulte que sus productos lleguen a alguna zona determinada, deberá entenderse 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 una competencia efectiva, pues sería dicha condición la que podría verse afectada con la operación.

A continuación, este Despacho procederá a definir el mercado relevante afectado por la operación proyectada, delimitando primero el mercado de producto y, posteriormente, el mercado geográfico.

10.4.1. Mercado de producto

La delimitación del mercado producto abarca todos los 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 bienes que integran el mercado producto debe hacerse desde el punto de vista del consumidor, ya que es él quien con sus decisiones define la competencia efectiva entre productores. De este modo, el mercado producto deberá incluir aquellos productos 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 productos constante. Por tanto, el punto de partida comporta la identificación de las actividades económicas desarrolladas por las empresas que hacen parte de la operación proyectada, para luego presentar la descripción de los productos involucrados en dichas actividades, con el fin de identificar si existen bienes sustitutos cercanos de los mismos o si por el contrario corresponden en sí mismos a un solo mercado. Para efectos del análisis de sustituibilidad, la descripción de los productos afectados se realizará desde el punto de vista de sus características, usos y precios en el mercado colombiano.

10.4.1.1. Actividades económicas desarrolladas por las INTERVINIENTES

Como se ha venido mencionando a lo largo del presente acto administrativo, las **INTERVINIENTES** se encuentran activas en los niveles de producción y distribución de cables en Colombia dentro de los segmentos: **(i)** industria; **(ii)** energía; **(iii)** construcción; y **(iv)** telecomunicaciones⁴³.

⁴² 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:

https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/MWG_MergerGuidelinesWorkbook.pdf. Consulta del 2 de enero de 2022.

⁴³ Documento "21406040--0000000167" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 0, página 11 (Documento PDF).

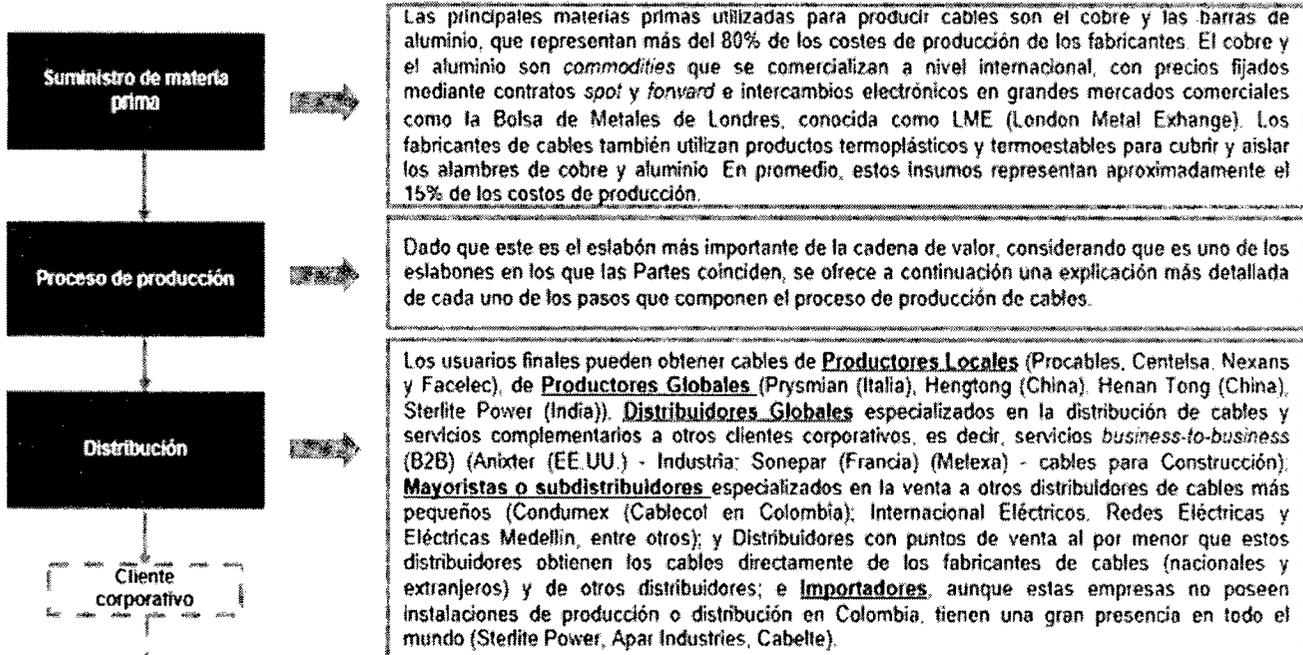
Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

En la ilustración presentada a continuación, se explica brevemente la cadena de valor del mercado de cables. La descripción se repite para cada uno de los cuatro segmentos mencionados (industria, energía, construcción y telecomunicaciones), independientemente del sector al que se destinen.

Ilustración No. 1
Cadena de Valor de cableado



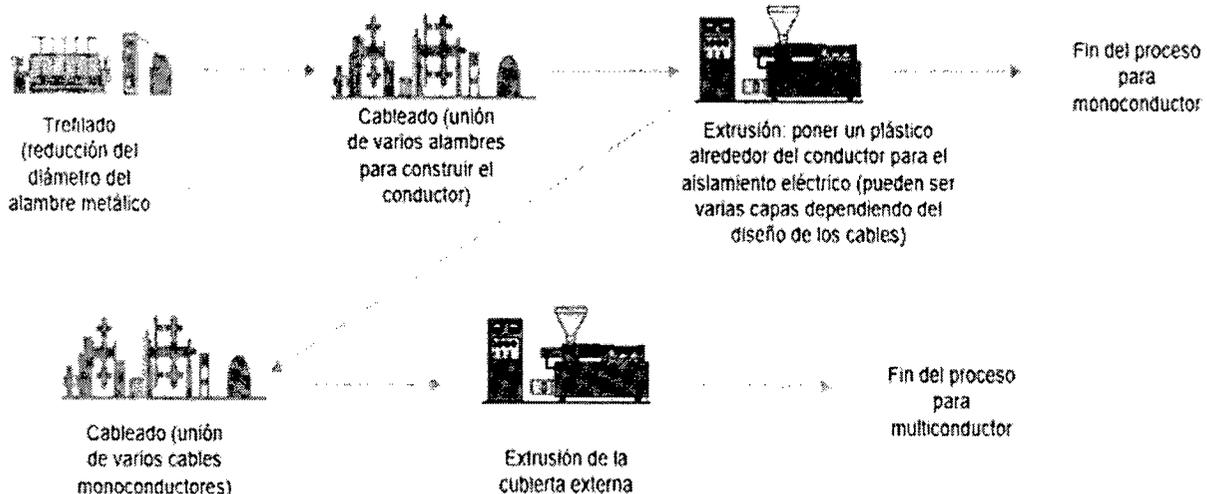
Los clientes corporativos usan los cables para el suministro de múltiples bienes:

- **Construcción:** sector de la construcción, en el que los cables se utilizan para la iluminación y el cableado general de los edificios residenciales y comerciales.
- **Industria:** una amplia gama de industrias adicionales para utilizar los cables para los circuitos eléctricos y el cableado para automóviles y electrodomésticos, ascensores, motores, transformadores, y otra maquinaria.
- **Energía:** los cables y alambres se utilizan en la generación, transmisión y distribución de energía a hogares, empresas y plantas de fabricación, entre otros.
- **Telecomunicaciones:** los cables y alambres son usados para transportar señales eléctricas, que toman la forma de llamadas y servicios de Internet.

Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 18 (Documento PDF).

Como se mencionó anteriormente, el proceso de producción es el mismo para todos los alambres y cables, independientemente de la industria a la que se destinen, bien sea de cobre o aluminio. En la ilustración presentada a continuación, se muestra el proceso de fabricación aplicable para todos los cables:

Ilustración No. 2
Proceso de fabricación de los cables



Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 18 (Documento PDF).

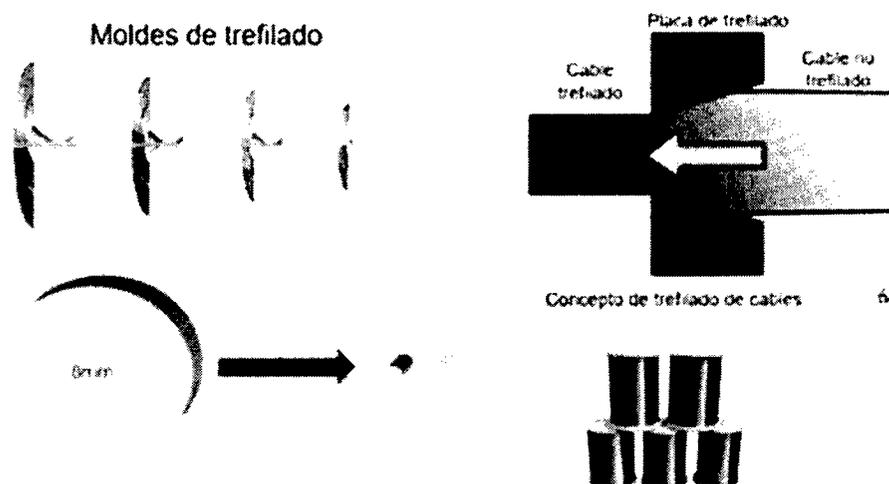
Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

- a) **Trefilado:** proceso mediante el cual se reduce el diámetro de los alambres de cobre y aluminio. En la ilustración presentada a continuación, se muestra este paso:

Ilustración No. 3
Paso 1: trefilado



El alambroón de cobre se transfiere a una máquina de fundición en donde este alambroón de diámetro ancho se moldea en barras mucho más delgadas e infinitas, para hacer cables de cobre de varios diámetros (entre otros productos transformados). Los fabricantes de cables utilizan alambres de cobre para fabricar cables.

Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 19 (Documento PDF).

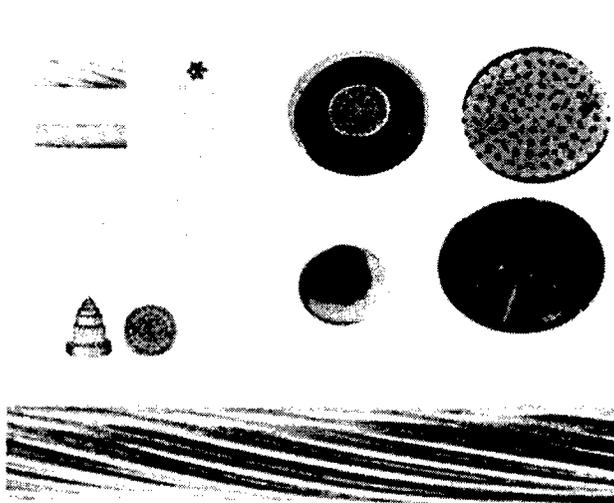
- b) **Cableado:** proceso mediante el cual se juntan o trenzan varios de estos alambres para construir un conductor eléctrico con el fin de formar un conductor de mayor calibre. Como consecuencia de este proceso, se adquiere una mayor flexibilidad en los conductores de gran calibre, lo que facilita su uso posterior. En la ilustración presentada a continuación, se describe este paso:

Ilustración No. 4
Paso 2: cableado

Los cables de cobre actúan como conductor. Sin embargo, un cable individual no conduce mucha energía.

Por lo tanto, los alambres son unidos siguiendo varias técnicas para conducir mejor la energía.

Por ejemplo, los conductores de cobre trenzados se producen mediante el trenzado de alambres de cobre para obtener la máxima resistencia a la tracción. Los alambres redondos de acero se trenzan alrededor de un elemento central en una o más capas.



Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 19 (Documento PDF).

- c) **Extrusión:** en este proceso se utiliza una prensa extrusora para transformar un plástico granulado en un fluido homogéneo por medio de la adición de calor que se genera por la energía eléctrica y la fricción con el tornillo extrusor. Este material plástico recubre el conductor, proporcionando así aislamiento eléctrico. Según el diseño y el uso de los cables, estos

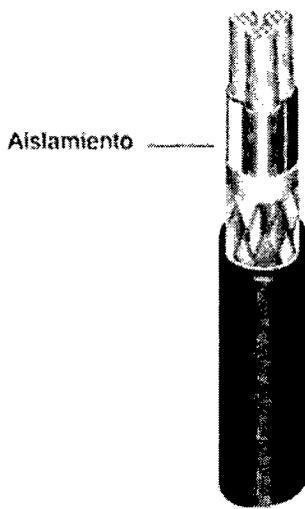
Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

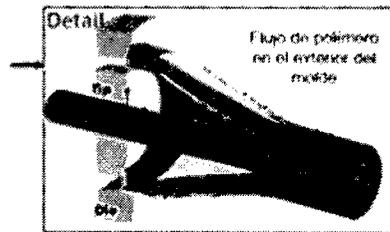
conductores aislados se trenzan y se pasan por una extrusora que los cubre con una o varias capas de plástico. Este proceso es utilizado principalmente para el recubrimiento o aislamiento de todo tipo de cables, desde conductores submarinos hasta conductores telefónicos, y todos los cables que se conocen actualmente. En virtud de este proceso, los conductores quedan aislados eléctricamente uno de otro y protegidos de su entorno. La extrusión es la operación más importante en la fabricación de cables. Como consecuencia de este proceso, se adquiere una mayor flexibilidad en los conductores de gran calibre, lo que facilita su uso posterior. Además del plástico, las empresas pueden cubrir los conductores con caucho y otros materiales, y pueden blindarlos con alambres o cintas de acero. Los productos se enrollan y empaquetan, antes de ser distribuidos a los clientes. En la ilustración presentada a continuación, se muestra este paso:

Ilustración No. 5
Paso 3: extrusión



En la fabricación de cables, la extrusión es la operación más importante. Esta es la operación mediante la cual se pone material alrededor del conductor o del núcleo del cable para el aislamiento del conductor.

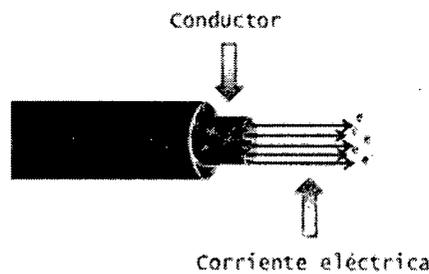
Un cable de cobre sin aislamiento no es un cable.



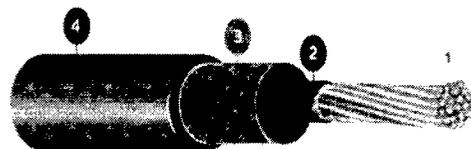
Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 20 (Documento PDF).

Una vez se han llevado a cabo los pasos descritos anteriormente, el resultado es un cable compuesto por: (i) conductor eléctrico; (ii) capa de relleno; (iii) aislamiento; y (iv) cubierta, como se observa en la ilustración presentada a continuación:

Ilustración No. 6
Partes de un cable



- 1 Conductor eléctrico
- 2 Capa de relleno
- 3 Aislamiento
- 4 Cubierta



Partes de un cable eléctrico

Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 21 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

De acuerdo con lo anterior, las **INTERVINIENTES** resaltan que, aunque el proceso de producción de cualquier tipo de cable es esencialmente el mismo, los clientes, las características y diseños de los productos, los principales usos, así como el tipo de distribuidores y las prácticas comerciales, difieren de un segmento a otro. Adicionalmente, aclaran que, aunque están activas en dos niveles de la cadena de valor (producción y suministro), no se producirán relaciones o efectos verticales en ninguno de los mercados como consecuencia de la operación proyectada como quiera que no distribuyen productos de terceros y sólo suministran sus propios productos⁴⁴.

A continuación, se presenta una descripción de los tipos de cables comercializados por las **INTERVINIENTES**:

- **Cables de distribución de energía (“segmento energía”)**

El segmento de energía comprende cables de baja, media, alta y muy alta tensión, utilizados principalmente por empresas públicas y privadas para la generación, transmisión y distribución de electricidad basada en recursos renovables y no renovables. Las **INTERVINIENTES** afirman que no están fabricando productos de alta y extra alta tensión en Colombia; los productos que venden incluyen cables eléctricos de exteriores, como cables aéreos de baja tensión (cables de servicio y distribución) y cables para líneas aéreas (que abarcan tanto los cables de aluminio cubiertos como los expuestos), entre otros⁴⁵.

- **Cables para la Industria**

Este segmento está conformado principalmente de cables de baja y media tensión destinados a la industria como, por ejemplo, la generación y el transporte de electricidad a partir de energías renovables, petróleo y el gas, proyectos de infraestructura (túneles, ferrocarriles, subestaciones eléctricas), minería, manufactura y transporte. Estos cables comúnmente son utilizados como insumos por las empresas en sus propios procesos de producción y/o para ejecutar proyectos de terceros de mediana y gran escala. En este mercado se comercializan cables de uso general y cables de uso específico. Los cables de uso general incluyen los de baja tensión para la construcción y desarrollo de diversos proyectos de infraestructura, así como los utilizados para la iluminación y los paneles eléctricos. Existen cables para usos específicos como los cables para proyectos de generación de energía solar, proyectos de minería, cables para el sector automotriz, y otros equipos que implican energía eléctrica (ascensores, equipos de audio o accesorios, por ejemplo)⁴⁶.

- **Cables para la construcción**

Este segmento también se conoce como el mercado de los cables generales y comprende los cables revestidos de PVC o nylon, que se conocen técnicamente como THHN-PVC y THHN- Nylon, respectivamente. Este segmento también comprende los cables HFFR (Halogen Free Fire Retardant), que son obligatorios (por normativa) para ciertos lugares públicos, es decir, para clientes comerciales e industriales. Este segmento está compuesto principalmente por cables de baja tensión que son utilizados en la instalación de conductos, tuberías y bandejas de cables para clientes industriales, comerciales y residenciales, y muchos otros necesarios para la instalación de sistemas de iluminación. En este segmento, el cobre es el insumo más importante, ya que el 89% de los cables de construcción es de cobre⁴⁷.

⁴⁴ Ibid., página 21.

⁴⁵ Ibid., página 30.

⁴⁶ Ibid., página 22.

⁴⁷ Ibid., página 42.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

- Cables de Telecomunicaciones

Este segmento se centra en los cables de cobre que se utilizan para transportar señales eléctricas, es decir, servicios de voz o internet. Los productos de **CENTELSA** se basan en el cobre, que es una tecnología en declive que compite con los cables de fibra óptica. Los cables de fibra óptica llevan varios años sustituyendo al cobre y son 100% importados⁴⁸.

Las **INTERVINIENTES** informan que presentan un pequeño solapamiento en el suministro de cables de Telecomunicaciones: mientras que **CENTELSA** fabrica cables de telecomunicaciones en Colombia, **NEXANS COLOMBIA** suministra una cantidad insignificante de cables de Telecomunicaciones a través de importaciones⁴⁹.

En el segmento de telecomunicaciones, en teoría se pueden utilizar tanto cables de cobre como de aluminio. Sin embargo, el cobre se utiliza mayoritariamente en los segmentos de la construcción e industria por cuestiones de seguridad o corrosión, y el aluminio suele estar prohibido por el regulador. Los cables metálicos de telecomunicaciones sólo utilizan cobre. La situación contraria se da en los cables de energía, donde se utiliza mayoritariamente el aluminio, principalmente gracias a su menor costo por cantidad de corriente transportada.

De cara a lo anteriormente expuesto, las Partes señalan que el uso del cobre o del aluminio en las cuatro (4) industrias mencionadas, viene determinado principalmente por el uso final previsto, es decir, para construcción, industria, energía o telecomunicaciones. Lo anterior, se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No. 8
Proporciones de cobre y aluminio según el uso previsto⁵⁰

MATERIAL	INDUSTRIA	ENERGÍA	CONSTRUCCIÓN	TELECOMUNICACIONES
Aluminio				
Cobre				

Fuente: Anexo 3.1 "Productos ofrecidos por las Partes en Colombia" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

La tabla anterior muestra que una segmentación por uso final y por tensión, ya incorpora en gran medida una segmentación por el tipo de metal, considerando que la gran mayoría de los cables utilizados en los segmentos de industria y construcción son de cobre y la gran mayoría de los cables utilizados en el segmento de energía son de aluminio. Por lo tanto, no hay necesidad de sub-segmentar por tipo de metal.

De acuerdo con lo anterior, las **INTERVINIENTES** consideran que los mercados de cables deben definirse siguiendo los criterios anteriormente mencionados, es decir, una combinación entre el voltaje y los principales usos de cada cable, pues éstos reflejan de la mejor manera la realidad del mercado y las necesidades de los clientes. Dado que la definición del mercado debe considerar el uso previsto desde el punto de vista de la demanda, toda vez que es un criterio fundamental para definir qué productos componen el mismo mercado relevante y como quiera que las **INTERVINIENTES** se encuentran activas de manera coincidente en el mercado de cables en Colombia, se propuso la siguiente segmentación del mercado en función de los usos de cada cable:

- i. Cables eléctricos (segmento "energía")
- ii. Cables para la Industria (segmento "industria")
- iii. Cables para la construcción (segmento "construcción")

⁴⁸ *Ibíd.*, páginas 52 y 53.

⁴⁹ *Ibíd.*, página 10.

⁵⁰ Basado en las ventas de las Partes.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

- iv. Cables de Telecomunicaciones (segmento "telecomunicaciones")

10.4.1.5. Conclusión del mercado producto

De conformidad con lo mencionado en los numerales anteriores, los mercados relevantes de producto para el caso concreto corresponden a:

- i. Cables eléctricos (segmento "energía")
- ii. Cables para la Industria (segmento "industria")
- iii. Cables para la construcción (segmento "construcción")
- iv. Cables de Telecomunicaciones (segmento "telecomunicaciones")

10.4.2. Mercado geográfico

Para la determinación del mercado geográfico es necesario identificar todas las zonas donde las **INTERVINIENTES** tengan presencia con los productos evaluados y donde las condiciones de competencia sean similares. De igual forma, se deben tener en cuenta factores como la localización de los compradores, la ubicación de las plantas de producción y/o puntos de distribución, entre otros.

De acuerdo con lo anterior, las **INTERVINIENTES** señalan que los siguientes argumentos llevan a la conclusión de que el mercado geográfico debe tener un alcance mundial o, al menos, de alcance regional (América Latina), considerando que las condiciones de competencia y la dinámica de estos mercados demuestran que las fronteras nacionales no son un límite para la competencia entre las empresas presentes en los mercados de cables⁵¹:

- Precedentes de otras autoridades antimonopolio;
- Información estadística en relación con la correlación de precios entre los productos nacionales y las importaciones;
- Alta presión ejercida por las importaciones de productos de fabricantes extranjeros.
- Capacidad de los competidores extranjeros para participar en los mercados locales de cables (como ya lo hacen);
- Las normas de los cables están armonizadas internacionalmente.

No obstante, en decisiones anteriores⁵² esta Superintendencia ha reconocido que la comercialización de cables y conductores eléctricos corresponde al territorio colombiano.

En este acápite resulta relevante mencionar que, de acuerdo con la información aportada por las **INTERVINIENTES**, las ventas de sus productos se dirigen a clientes ubicados en varios departamentos de Colombia. Así mismo, sus productos son exportados desde plantas de producción en el extranjero hacia Colombia.

De acuerdo con lo anterior, se observa que no existen limitaciones geográficas para que un oferente participe en este mercado. De hecho, muchas compañías que ofrecen diferentes tipos de cables en Colombia son grandes multinacionales que tienen la capacidad de satisfacer la demanda en todas las regiones del país.

Así, teniendo en cuenta que no existen barreras geográficas para que las **INTERVINIENTES** y sus competidores comercialicen los productos señalados en el numeral anterior en el país a través de diferentes canales de distribución, y comoquiera que tienen la capacidad de cubrir la demanda a

⁵¹ Anexo 4.1 "Mercado geográfico del mercado de cables" del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

⁵² Integración empresarial entre **PROCABLES S.A.**, y **GC LATIN AMERICAN HOLDING S.L.** Radicado No. 12-101469. Integración empresarial entre **PRYSMIAN S.P.A.**, y **GENERAL CABLE CORPORATION.** Radicado No. 18-64808.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

nivel nacional, para la operación de integración objeto de estudio se entenderá que el mercado geográfico abarca todo el territorio nacional.

10.4.3. Conclusión del mercado relevante

- i. Cables eléctricos (segmento "energía") a nivel nacional.
- ii. Cables para la industria (segmento "industria") a nivel nacional.
- iii. Cables para la construcción (segmento "construcción") a nivel nacional
- iv. Cables de telecomunicaciones (segmento "telecomunicaciones") a nivel nacional.

10.5. ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS RELEVANTES

La participación de mercado de las empresas intervinientes en la operación de integración, así como la de sus competidores, resultan ser una herramienta fundamental para detectar posibles efectos restrictivos de la competencia que pudieran derivarse de la misma, pues dicho indicador guarda relación con el poder de mercado que tiene cada oferente. Así, con la determinación de las cuotas de mercado de los competidores activos en el mismo, es posible precisar las condiciones de competencia en cuanto a concentración. Asimismo, permitirá evaluar la capacidad de reacción que pueden tener los competidores de las intervinientes frente a la operación objeto de estudio.

Para estimar el tamaño del mercado de cables las **INTERVINIENTES** tomaron las ventas de las empresas que producen en Colombia, según los ingresos operacionales reportados a la Superintendencia de Sociedades para el 2018, 2019 y 2020. Lo anterior, teniendo en cuenta que la actividad principal de las empresas productoras es la venta de cables y por ende cerca del ■% de sus ingresos corresponden a este rubro. Adicionalmente, recopilaron cifras de importaciones según la base de datos "DIAN-Legis Comex", de acuerdo con la partida arancelaria correspondiente a los productos terminados que se comercializan en el mercado de cables en Colombia⁵³.

- **Segmento de cables de energía (competidores y cuotas de participación)**

A partir de las cifras aportadas por las **INTERVINIENTES**, a continuación se presentan cuotas del mercado en el segmento de cables de energía para el 2020. Se observa que el líder el mercado en el segmento de industria es ■ con el ■% de participación, seguido por ■ con el ■%.

Tabla No. 9
Cuotas de participación segmento de energía - 2020

EMPRESAS	Ventas Millones (USD)	Participación (%)	Post- Transacción (%)
Otros (21 empresas aprox.)			
TOTAL		100%	100%

Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 32 (Documento PDF).

De llevarse a cabo la operación proyectada, **NEXANS COLOMBIA** obtendría una participación cercana al ■%, producto de un incremento de ■ y ■ (■) puntos porcentuales (p.p.) en su participación actual.

Dado que en el segmento de energía se observa que **NEXANS COLOMBIA** reforzaría sustancialmente su participación de mercado, esta Superintendencia, en un capítulo posterior,

⁵³ Anexo 5.3 "Participaciones de mercado 2018, 2019 y 2020" del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

realizará un análisis más detallado de competencia evaluando distintos índices que permitan cuantificar el grado de concentración, asimetría y dominancia una vez materializada la operación de integración objeto de análisis.

- **Segmento de cables de industria (competidores y cuotas de participación)**

A partir de las cifras aportadas por las **INTERVINIENTES**, a continuación, se presentan cuotas de participación en el segmento de cables de industria para el 2020. Se observa que el líder el mercado en el segmento de industria es [REDACTED] con el [REDACTED]% de participación, seguido por [REDACTED] con cerca del [REDACTED]%.

Tabla No. 10
Cuotas de participación segmento de industria - 2020

EMPRESAS	Ventas Millones (USD)	Participación (%)	Post- Transacción (%)
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED] ⁵⁴	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Otros (167 empresas aprox.)	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
TOTAL	[REDACTED]	100%	100%

Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, página 23 (Documento PDF).

De llevarse a cabo la operación proyectada, la entidad resultante de la misma obtendría una participación conjunta del [REDACTED]%, producto de un incremento de [REDACTED] ([REDACTED]) puntos porcentuales en la participación actual de **NEXANS COLOMBIA**.

Es preciso mencionar que fabricantes extranjeros, como Hengtong (China) o Henan Tong Da Cable Co (China), que exportan productos a Colombia y venden directamente a los clientes o a otros distribuidores en Colombia, representan una importante presión competitiva para las **INTERVINIENTES**. De acuerdo con la información aportada, en 2018 y 2019 los importadores a Colombia tuvieron en total más de la mitad del mercado y las importaciones (incluyendo las de **CABLECOL**) se llevaron la mayor parte del mercado, representando en promedio más del [REDACTED]% de las ventas totales⁵⁵.

De otro lado, las **INTERVINIENTES** señalan que sus productos en este segmento son bastante complementarios, pues **NEXANS COLOMBIA** cuenta con un amplio portafolio dirigido principalmente a proyectos de infraestructura (túneles, carreteras y otros proyectos de construcción como el Metro de Bogotá), mientras que **CENELSA** se centra más en cables para ser utilizados en el sector de petróleo y gas (el principal generador de volumen en el segmento de la industria). Por lo anterior, las **INTERVINIENTES** no son competidores cercanos en el segmento de industria⁵⁶.

De acuerdo con lo expuesto, este Despacho no considera procedente realizar un análisis más detallado de competencia en el segmento de cables de industria.

⁵⁴ Las **INTERVINIENTES** señalan que cuando se hace referencia a [REDACTED], en las tablas de participación, se incluyen las ventas derivadas de las importaciones, que son las ventas que compiten directamente con las Partes. Por lo tanto, no corresponden de forma general a todas las ventas que dicha empresa realiza como distribuidor.

⁵⁵ Documento "21406040--0000000167" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 0, página 24 (Documento PDF).

⁵⁶ *Ibíd.*, página 25.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

- **Segmento de cables de construcción (competidores y cuotas de participación)**

A partir de las cifras aportadas por las **INTERVINIENTES** y sus competidores, a continuación, se presentan cuotas de participación en el segmento de cables de construcción para el 2020. Se observa que el líder del mercado en el segmento de construcción es [REDACTED] con el [REDACTED]% de participación, seguido por [REDACTED] con el [REDACTED]%. Por su parte, [REDACTED] obtuvo una cuota de mercado del xx%.

Tabla No. 11
Cuotas de participación segmento de construcción - 2020

EMPRESAS	Ventas Millones (USD)	Participación (%)	Post- Transacción (%)
Otros (40 empresas aprox.)			
TOTAL		100%	100%

Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, páginas 42 y 43 (Documento PDF).

De llevarse a cabo la operación proyectada, **NEXANS COLOMBIA** obtendría una participación cercana al [REDACTED]%, producto de un incremento de [REDACTED] y [REDACTED] ([REDACTED]) puntos porcentuales (p.p.) en su participación actual.

Dado que en el segmento de construcción **NEXANS COLOMBIA** reforzaría sustancialmente su participación de mercado, esta Superintendencia, en un capítulo posterior, realizará un análisis más detallado de competencia evaluando distintos índices que permitan cuantificar el grado de concentración, asimetría y dominancia una vez materializada la operación de integración objeto de análisis.

- **Segmento de cables de telecomunicaciones (competidores y cuotas de participación)**

A partir de las cifras aportadas por las **INTERVINIENTES**, a continuación, se presentan cuotas de participación en el segmento de telecomunicaciones para el 2020. Se observa que el líder el mercado en el segmento de telecomunicaciones es [REDACTED] con el [REDACTED]% de participación, seguido por [REDACTED] [REDACTED] con el [REDACTED]%. [REDACTED]

Tabla No. 12
Cuotas de participación segmento de telecomunicaciones - 2020

EMPRESAS	Ventas Millones (USD)	Participación (%)	Post- Transacción (%)
Otros (52 empresas aprox.)			
TOTAL	\$89.9	100%	100%

Fuente: Documento "21406040--0000000167" del consecutivo 0, Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente, páginas 53 y 54 (Documento PDF).

De llevarse a cabo la operación proyectada, **NEXANS COLOMBIA** obtendría una participación cercana al [REDACTED]%, producto de un incremento cercano a los [REDACTED] ([REDACTED]) puntos porcentuales en su participación actual. Como resultado de la operación **NEXANS COLOMBIA** asumiría la posición de [REDACTED] que actualmente tiene [REDACTED] ([REDACTED]%). Con base en lo anterior, esta Superintendencia no encuentra preocupaciones en términos de libre competencia.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

Es preciso mencionar que este mercado se abastece principalmente a través de importaciones las cuales representaron el █% de las ventas en el segmento de cables de telecomunicaciones. De acuerdo con la información allegada, la presencia de importadores en este mercado ha aumentado en los últimos tres (3) años, pasando de un █% en 2018 a un █% en 2020⁵⁷.

De acuerdo con lo expuesto, este Despacho no considera procedente realizar un análisis más detallado de competencia en el segmento de cables de telecomunicaciones.

10.6. ANALISIS DE CONCENTRACIÓN, DOMINANCIA Y ASIMETRÍA

Con el fin de establecer las condiciones actuales de concentración, asimetría y dominancia en el mercado de cables de energía y construcción, a continuación, se presentan los resultados encontrados de los siguientes índices:

- Índice de concentración de Herfindahl y Hirschman (en adelante HHI)⁵⁸.
- Índice de asimetría KWOKA⁵⁹.
- Índice de dominancia STENBACKA⁶⁰.

⁵⁷ Documento "21406040--000000167" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 0, página 54 (Documento PDF).

⁵⁸ 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.

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

Una vez calculado el valor del índice, se pueden definir tres categorías dependiendo de la concentración. Mientras mayor sea el valor del HHI, mayor será el grado de concentración de la industria. Al respecto, ver *Horizontal Merger Guidelines* U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, 2010:

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

- *Unconcentrated Markets: HHI below 1500*
- *Moderately Concentrated Markets: HHI between 1500 and 2500*
- *Highly Concentrated Markets: HHI above 2500*".

⁵⁹ El índice de KWOKA se concentra en establecer una métrica que dé 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.

⁶⁰ 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, γ es un parámetro específico a cada industria y está relacionado con las barreras a la entrada, los

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

Los cálculos fueron realizados con base en las cuotas de participación de las **INTERVINIENTES** y sus competidores inmediatos, antes y después de la operación, de acuerdo las participaciones de mercados estimadas con base en las ventas presentadas en el presente acto administrativo.

– *Índice HHI*

A continuación, se presenta información relativa al índice de concentración HHI, antes y después de la transacción, con su respectiva variación:

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

MERCADO	ANTES	DESPUÉS	VAR ABS.	VAR %
Segmento energía	1.970	3.223	1.253	63%
Segmento construcción	2.979	4.575	1.596	53%

Fuente: Construcción GIE-SIC.

De conformidad con la información presentada en la anterior tabla, se observa que el segmento de energía es moderadamente concentrado, por cuanto el índice HHI antes de la operación supera el valor de los 1.500 puntos. De aprobarse la operación presentada, se profundizaría en el mercado señalado el nivel de concentración, pues, el índice HHI aumentaría un 63%, alcanzando un valor de 3.223 puntos.

Respecto al segmento construcción se observa que es altamente concentrado por cuanto el índice HHI antes de la operación supera el valor de los 2.500 puntos. De aprobarse la operación presentada, se profundizaría en el mercado señalado el nivel de concentración, pues, el índice HHI aumentaría 53%, alcanzando un valor de 4.575 puntos.

– *Índice KWOKA*

A continuación, se presenta información relativa al índice KWOKA, antes y después de la transacción, con su respectiva variación:

Tabla No. 14
Índice KWOKA antes y después de la operación

MERCADO	ANTES	DESPUÉS	VAR ABS.	VAR %
Segmento energía	0,04	0,18	0,14	350%
Segmento construcción	0,04	0,15	0,11	275%

Fuente: Construcción GIE-SIC.

Como se muestra en la anterior tabla, tras el perfeccionamiento de la operación proyectada, el índice KWOKA, estimado con base en las participaciones en los segmentos de energía y construcción, reflejan un incremento absoluto de 0,14 y 0,11 puntos, respectivamente, con una variación porcentual que oscila entre el 275% y 350% en la asimetría entre los competidores de los segmentos señalados.

Pese a que este aumento resulta ser significativo, el índice sigue siendo cercano a cero, de modo que aún después de la operación proyectada no existiría una diferencia importante en el tamaño de las firmas, que ponga en riesgo la competencia existente.

– *Índice STENBACKA*

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. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

A continuación, se muestra el índice STENBACKA para los segmentos de energía, industria y construcción, antes y después de la operación proyectada.

Tabla No. 15
Índice STENBACKA antes y después de la operación

MERCADO	ANTES	DESPUÉS
Segmento energía	44,9%	36,4%
Segmento construcción	47%	37%

Fuente: Construcción GIE-SIC.

Como se observa en la anterior tabla, en los segmentos de energía y construcción se presenta una disminución en el índice STENBACKA después de la transacción. Lo anterior ocurre debido a que en el escenario post-integración se refuerza la diferencia entre la cuota de participación del ente integrado y su inmediato competidor (ver Tabla Nos. 9 y 11).

De acuerdo con la cuota de mercado de la entidad integrada en los segmentos de energía (■%) y construcción (■%), este Despacho evidencia que la misma superaría el umbral arrojado por el índice STENBACKA en estos segmentos. No obstante, esta situación *per se* no resulta ser un indicador a partir del cual se pueda inferir preliminarmente que como consecuencia de la operación el ente integrado tenga la posibilidad de determinar directa o indirectamente las condiciones del mercado analizado.

Dado que 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 cables, particularmente en los segmentos de energía y construcción, se procederá a complementar el análisis hasta ahora presentado con elementos relevantes que contextualizan los resultados anteriormente presentados.

10.7. BARRERAS A LA ENTRADA

El análisis de barreras a la entrada es relevante cuando el resultado de la cuota de participación de la entidad integrada es alta y el mercado no es competitivo. Como se expuso en el acápite anterior del presente acto administrativo, el mercado de cables en los segmentos de energía y construcción incrementaría su nivel de concentración como consecuencia de la operación proyectada. En el segmento de energía el HHI pasaría de 1.970 a 3.223, lo cual representa un incremento del 63% y en el segmento de construcción este índice pasaría de 2.979 a 4.575, lo que representa un incremento del 53%.

No obstante, esta situación *per se* no permite inferir que en el futuro el agente integrado tenga la capacidad para determinar las condiciones del mercado o actuar de manera independiente frente a los demás agentes participantes en él. 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.

Es decir, en un mercado en el cual no existen restricciones importantes que desincentiven o impidan la entrada de nuevos competidores, los agentes participantes tienen pocas posibilidades de restringir la competencia (por ejemplo incrementando sostenidamente los precios, restringiendo la oferta o reduciendo la calidad de sus productos) de manera rentable.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

En relación con lo anterior, esta Superintendencia considera relevante tener en cuenta los comentarios de los competidores y clientes de las **INTERVINIENTES** en los mercados analizados, a quienes se les preguntó: ***“(...) considera que existen barreras, ya sean de tipo legal y/o económico para acceder a los cables [segmentos: energía, industria, construcción y telecomunicaciones] en el territorio colombiano”***.

En respuesta a la consulta realizada por esta Superintendencia, los competidores señalaron lo siguiente:

- **CABLECOL**⁶¹: *“(...) Cablecol no identifica barreras de entrada a los mercados de importación, distribución, y/o comercialización de los diferentes tipos de cables [energía, industria, construcción y telecomunicaciones].”*

*Si bien, eventualmente, la obtención de certificaciones para la importación o comercialización de cables en el territorio colombiano podría tenerse como una barrera legal, lo cierto es que todos los participantes del mercado, actuales o potenciales, deben cumplir con tales cargas para llevar a cabo tales actividades, por lo que no debería considerarse como una barrera que genere desventajas entre los diferentes agentes*⁶².

- **FACELEC**⁶³: *“No existen limitaciones para desarrollar la actividad de importación excepto aranceles, consideramos que el cumplimiento de las leyes no es una barrera y la capacidad económica es determinada por la empresa y/o persona natural interesada en la actividad”*⁶⁴.
- **MELEXA**⁶⁵: *“No consideramos que actualmente haya barreras de tipo legal y/o económico para acceder o comercializar este tipo de productos”*⁶⁶.
- **PRYSMIAN GROUP**⁶⁷: *“(...) existen altas barreras de tipo legal y económico que retrasa, reducen o impiden la entrada de nuevas empresas en el mercado, teniendo en cuenta lo siguiente:*

El mercado de producción, importación y comercialización de los cables (...) es eminentemente un mercado oligopólico, que se caracteriza por la presencia en Colombia de pocas empresas que se encargan de desarrollar las actividades económicas señaladas. En ese sentido (...) tanto Nexans como Centelsa pueden considerarse líderes en el mercado colombiano (...).

⁶¹ **CABLECOL** es una sociedad comercial dedicada a la comercialización de conductores eléctricos y telefónicos, tuberías de acceso, varillas de cobre puesta a tierra y tubería de cobre.

⁶² Documento “21406040—0009100004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 91, página 10 (Documento PDF).

⁶³ **FACELEC** es una sociedad comercial dedicada a la fabricación y comercialización de hilos y cables eléctricos.

⁶⁴ Documento “21406040—0009200003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 92, página 3 (Documento PDF).

⁶⁵ **MELEXA** es una sociedad comercial dedicada a la producción y comercialización de materiales y equipo eléctricos de telecomunicaciones.

⁶⁶ Documento “21406040—0010000011” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 100, página 11 (Documento PDF).

⁶⁷ **PRYSMIAN GROUP** es una sociedad comercial dedicada a la fabricación y distribución de alambres y cables eléctricos de cobre y aluminio de baja y media tensión, que pueden ser utilizados en múltiples proyectos eléctricos urbanísticos e industriales.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

El cumplimiento del RETIE puede suponer una barrera legal en el mercado. Lo anterior, teniendo en cuenta que su cumplimiento es necesario para desarrollar cualquier actividad de producción, importación y comercialización de los productos”⁶⁸.

- **DISTRIBUCIONES JE**⁶⁹: *“Si existen barreras económicas debido a que la gran mayoría de cables se deben importar, son muy pocos los cables que se fabrican en el mercado nacional y al estar las importaciones supeditadas al precio del dólar, su precio no es estable”⁷⁰.*
- **CODENSA**⁷¹: *“No existen ningún tipo de barreras al mercado nacional e internacional de este tipo de productos, dado que existe un gran número de oferentes para estos productos”⁷².*
- **FURUKAWA**⁷³: *“En nuestra opinión no existen barreras para acceder a los cables señalados en el cuadro No. 1 [cables segmentos: energía, industria, construcción y telecomunicaciones]”⁷⁴.*
- **CELSIA**⁷⁵: *“Actualmente, no existen barreras de índole legal y/o económico, para acceder a los cables señalados en el cuadro No 1 [cables segmentos: energía, industria, construcción y telecomunicaciones], en razón a que tanto las condiciones comerciales como del mercado resultan justas y equilibradas (...)”⁷⁶.*
- **ECOPETROL**⁷⁷: *No hay ningún tipo de barreras para acceder a los cables eléctricos descritos”⁷⁸.*

⁶⁸ Documento “21406040—0010300003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 103, páginas 5 y 6 (Documento PDF).

⁶⁹ **DISTRIBUCIONES JE** es una sociedad dedicada al comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos en vidrio especializados.

⁷⁰ Documento “21406040—0010500003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 105, página 9 (Documento PDF).

⁷¹ **CODENSA** es una sociedad comercial dedicada a la distribución y comercialización de energía eléctrica y actividades conexas.

⁷² Documento “21406040—0010700003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 107, página 13 (Documento PDF).

⁷³ **FURUKAWA** es una sociedad comercial dedicada a la producción, transformación y ensamble de cables de fibra óptica y productos relacionados, entre otros.

⁷⁴ Documento “21406040—0011700004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 117, página 3 (Documento PDF).

⁷⁵ **CELSIA** es una sociedad colombiana dedicada a la prestación de servicios públicos de energía, energía eléctrica, acueducto, alcantarillado y gas natural, así como a la prestación de servicios conexos, complementarios y relacionados como por ejemplo a la generación, transmisión, distribución y comercialización de energía, entre otros.

⁷⁶ Documento “21406040—0011900003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 119, páginas 4 y 5 (Documento PDF).

⁷⁷ **ECOPETROL** es una sociedad de economía mixta de carácter comercial integrada del sector de petróleo y gas, que participa en todos los eslabones de la cadena de hidrocarburos: exploración, producción, transporte, refinación y comercialización.

⁷⁸ Documento “21406040—000900002” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 90, página 4 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

- **ISTC ANDINA S.A.S.**⁷⁹: “Ninguna barrera”⁸⁰.
- **ETB**⁸¹: “no se evidencia ningún tipo de barrera o restricción legal para la compra de este tipo de elementos. No obstante, se cumple con lo normado para compras internacionales. Particularmente para los cables de cobre, el cálculo de los precios está sujeto a la variación del “VALOR DEL COBRE POR TONELADA SEGÚN EL METAL BULLETIN (LME) PARA CASH”, misma que aplica a nivel mundial”⁸².
- **EMPRESA DE ENERGÍA DE PEREIRA**⁸³: “No hay barreras de tipo legal o económico”⁸⁴.
- **GEOPARK**⁸⁵: “No existen barreras de tipo legal para la adquisición de cables (...)”⁸⁶.
- **EPM**⁸⁷: “No existen barreras de tipo legal y económico para acceder a los cables señalados. El mercado, tanto nacional como internacional ofrece mucha variedad y alternativas para el suministro de los diferentes conductores eléctricos que se utilizan en la construcción de redes de energía”⁸⁸.
- **INCAUCA**⁸⁹: “(...) si hay algunas restricciones o afectaciones derivadas por los fuertes incrementos de precio de las materias primas en el mercado mundial, como es el caso del cobre y caucho (materias primas de los cables). Nexans dejó de venderle directamente a Incauca desde hace más de tres años, por lo cual, las operaciones se hacen actualmente a través de distribuidores, encareciendo el costo final del producto”⁹⁰.
- **JE**⁹¹: “(...) no se presentan barreras legales y/o económicos para la adquisición de los cables, teniendo en cuenta que los cables requeridos dependen del tipo de aplicación y

⁷⁹ **ISTC ANDINA S.A.S.**, es una sociedad colombiana dedicada a la comercialización y distribución de productos de seguridad electrónica.

⁸⁰ Documento “21406040—0012600003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 126, página 4 (Documento PDF).

⁸¹ **ETB** es una empresa dedicada la prestación y organización de servicios y actividades de telecomunicaciones.

⁸² Documento “21406040—0011600003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 116, página 8 (Documento PDF).

⁸³ **EMPRESA DE ENERGÍA DE PEREIRA** es una empresa dedicada a la comercialización y distribución de energía eléctrica, entre otros.

⁸⁴ Documento “21406040—0011500005” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 115, página 5 (Documento PDF).

⁸⁵ **GEOPARK** es una empresa dedicada a la exploración y producción de hidrocarburos en Colombia.

⁸⁶ Documento “21406040—0008900003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 89, página 5 (Documento PDF).

⁸⁷ **EPM** es una empresa colombiana dedicada a la generación de energía eléctrica, captación, tratamiento y distribución de agua y construcción de proyectos de servicio público.

⁸⁸ Documento “21406040—0010900003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 109, página 7 (Documento PDF).

⁸⁹ **INCAUCA** es una empresa dedicada a la fabricación de toda clase de azúcares, mieles, alcohol y demás derivados de la caña de azúcar.

⁹⁰ Documento “21406040—0010800002” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 108, página 6 (Documento PDF).

⁹¹ **JE** es una empresa dedicada a las instalaciones eléctricas.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

características del proyecto y se ajustan a los precios del mercado y del presupuesto de los proyectos”⁹².

- **SIEMENS**⁹³: “Actualmente No vemos barreras de tipo legal o comercial que nos genere restricciones en la adquisición de estos insumos”⁹⁴.
- **SODIMAC**⁹⁵: “(...) [N]o han existido, ni existen barreras de ningún tipo, para acceder a inventarios de los cables señalados en el presente requerimiento, en el momento en que lo hemos requerido a los diferentes proveedores nos han enviado propuesta de disponibilidad de inventarios, logística, precios, productos con cumplimiento de norma RETIE, y acompañamiento técnico para la venta y post venta”⁹⁶.
- **MGM**⁹⁷: “No existen barreras, lo que existen son normativas las cuales garantizan que las fábricas cumplan con estándares de calidad, cualquier persona y/o empresa que necesite conseguir un tipo de cable específico de las características mencionadas (...) tiene variedad de proveedores con capacidad de atender su necesidad y con precios competitivos”⁹⁸.

De acuerdo con lo anterior, esta Superintendencia encuentra que las respuestas de la mayoría de agentes requeridos fueron consistentes en decir que no existen las altas barreras de tipo legal o económico que puedan desincentivar y que por ende, impidan la entrada de nuevos competidores al mercado.

Vale la pena resaltar que algunos agentes como **PRYSMIAN GROUP** y **DISTRIBUCIONES JE**, coinciden en señalar que una de las principales barreras de entrada a los mercados afectados con la operación proyectada es la presencia de pocas empresas fabricantes de cables en el país.

No obstante, como se ha venido mencionando a lo largo de este acto administrativo, los mercados afectados por la operación proyectada se abastecen principalmente a través de importaciones, situación que genera una fuerte presión competitiva sobre el mercado de cables en Colombia. Según lo informado por las **INTERVINIENTES** entre el 2018 y el 2020, más de 280 compañías exportaron cables hacia Colombia. Las importaciones provenientes de China son el origen más (y cada vez más) importante de las importaciones, junto con aquellas provenientes de México y de EE.UU. El crecimiento de las importaciones de México fue el más alto entre todos los países (a excepción de España), principalmente gracias a las compras hechas por **CABLECOL** (el principal distribuidor colombiano) directamente a **CONDUMEX** (empresa líder en cableado en Latinoamérica, que representó aproximadamente el ■% de las importaciones desde México en 2020 en términos

⁹² Documento “21406040—0009900004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 99, página 5 (Documento PDF).

⁹³ **SIEMENS** es una empresa dedicada al desarrollo, manufactura, venta y distribución, así como operación y mantenimiento de productos y sistemas, instalaciones y soluciones en el sector de generación de energía y servicios relacionados.

⁹⁴ Documento “21406040—0009500004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 95, página 5 (Documento PDF).

⁹⁵ **SODIMAC** es una empresa dedicada entre otras actividades a la venta, distribución, importación y exportación de productos para el consumo humano.

⁹⁶ Documento “21406040—0012000004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 120, página 5 (Documento PDF).

⁹⁷ **MGM** es una empresa dedicada entre otras actividades a la venta, distribución, importación y exportación de productos para el consumo humano.

⁹⁸ Documento “21406040—0011200004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 112, página 5 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

de valor), al igual que aquellas realizadas por otros agentes como Marlew (Argentina) e Incable (Ecuador)⁹⁹.

Respecto a lo señalado por **DISTRIBUCIONES JE** quien manifiesta que la fluctuación del dólar es una barrera económica, dado que la mayoría de los cables se deben importar, este Despacho observa que la fluctuación del dólar no se constituye por sí misma en una barrera de entrada, pues en estricto sentido, es una variable aleatoria que corresponde a una condición de mercado cambiario.

En este contexto, las **INTERVINIENTES** presentaron las siguientes consideraciones respecto de barreras de entrada para los mercados involucrados en la operación.

- **Bajas barreras a la entrada:** las barreras a la entrada absolutas, estructurales y estratégicas son bajas. Cualquier fabricante de cable interesado en abastecer a los clientes locales puede hacerlo a través de importaciones, incluso sin tener presencia a través de una planta de manufactura local. Por ejemplo, Condumex (uno de los fabricantes líder a nivel internacional) está presente en Colombia a través de **CABLECOL** en el segmento de construcción. En el segmento de Energía, las empresas que no tienen distribuidores locales venden directamente a los clientes colombianos, lo que también ocurre en el segmento de Industria (empresas como Baker Hughes, Drummond, Industrias Electromagnéticas Magnetron y New Lift Solutions importan directamente del extranjero). Estos ejemplos, según el entendimiento de las **INTERVINIENTES**, demuestran que los fabricantes extranjeros no tienen dificultades para competir con los fabricantes locales, ya sea desde el punto de vista del producto, de logística o de marketing¹⁰⁰.
- **Inversión inicial:** las **INTERVINIENTES** señalan que es bastante fácil entrar en cualquier mercado de cables y no hay necesidad de altas inversiones iniciales porque los cables pueden ser fácilmente importados al país, ya sea por empresas locales (fabricantes, distribuidores o clientes finales) y/o por empresas extranjeras, ya sean fabricantes o distribuidores. No hay costes agregados de entrada significativos, porque no es necesario tener producción local para entrar en el mercado en Colombia¹⁰¹.
- **Importaciones:** el nivel de las importaciones dependerá de los precios de mercado en el mercado colombiano, pues cuando los precios ofrecidos por los fabricantes locales sean comparativamente altos, importar a Colombia será más atractivo para los importadores, y viceversa. Afirman las **INTERVINIENTES** que Colombia no tiene más impuestos o aranceles a la mayoría de los productos, ya que la gran mayoría de las subpartidas tienen arancel "0". Así mismo, no existen restricciones a las importaciones de otros países en el territorio colombiano y los productos importados pueden ingresar al mercado colombiano cumpliendo con muy pocos requisitos normativos. Por lo tanto, no existen barreras de entrada relacionadas con el comercio exterior, toda vez que los agentes internacionales pueden participar fácilmente en el mercado colombiano como sucede en la actualidad¹⁰².
- **Costos hundidos:** los nuevos entrantes no tienen que incurrir en costos hundidos porque no necesitan establecer instalaciones de producción o distribución, ni en Colombia ni en el exterior, para participar en cualquier mercado de cables en Colombia, ya que como se mencionó

⁹⁹ Documento "21406040--0000000167" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 0, página 3 (Documento PDF).

¹⁰⁰ *Ibid.*, páginas 3 y 4.

¹⁰¹ *Ibid.*, página 66.

¹⁰² *Ibid.*, página 68.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

anteriormente, cualquier nuevo entrante puede participar a través de las importaciones en Colombia, y no es necesario invertir en maquinaria, equipos, arrendamiento de locales, etc¹⁰³.

- **Acceso a materias primas e insumos:** la **INTERVINIENTES** señalan que la producción local no es necesaria para ingresar al mercado, por lo que el acceso local a materias primas e insumos no es una barrera de entrada. Recalcan que, ni **NEXANS COLOMBIA** ni **CENIELSA** controlan ninguna materia prima o insumo necesario para la fabricación, ni materiales esenciales para cualquier tipo de cable destinado a cualquiera de los segmentos afectados por la operación. En consecuencia, cualquier nuevo entrante podrá disponer ampliamente de materias primas e insumos para fabricar cualquier tipo de cables destinados al mercado colombiano, ya que están ampliamente disponibles si algún participante desea hacerlo¹⁰⁴.
- **Costos de cambio:** en el mercado de cables es fácil cambiar de un proveedor a otro sin incurrir en grandes gastos o pérdidas, como quiera que los cables son productos estandarizados (de conformidad con el RETIE – el estándar regulatorio local que sigue estándares internacionales, principalmente los estándares norteamericanos) y cualquier cable producido por las **INTERVINIENTES** puede ser reemplazado por otros cables producidos por diferentes fabricantes¹⁰⁵.
- **Poder de compra:** los clientes de las **INTERVINIENTES** en cada uno de los segmentos del mercado son grandes empresas: ya sean empresas de servicios públicos como Empresas Públicas de Medellín; empresas de ingeniería, proveeduría y construcción ("EPC") como **DISICO**, **MGM** y **JE**; o distribuidores internacionales de cables como Anixter (EE.UU) o Sonepar (Francia), todos ellos cuentan con equipos de compras sofisticados que ejercen presión sobre los precios, las prácticas y las condiciones comerciales ofrecidas por los proveedores de cables¹⁰⁶.
- **Posicionamiento y conocimiento de la marca:** en estos mercados, el precio y las necesidades de los clientes son el factor más relevante, no las marcas. Al tratarse de productos commodity, el cliente sólo se guía por los aspectos técnicos de cada cable en función del uso previsto y de la normativa establecida por el RETIE, la buena calidad y los precios atractivos, sin que le interese ninguna marca comercial. Estos mercados se caracterizan por los bajos presupuestos publicitarios y, como se demostró en un estudio de mercado realizado por **CENIELSA**¹⁰⁷, para los clientes las marcas no son el principal motor de consumo¹⁰⁸.
- **Acceso a los canales de distribución:** la **INTERVINIENTES** señalan que el acceso a los canales de distribución no se constituye como una barrera de entrada. En primer lugar, afirman que cualquier productor, ya sea local o extranjero, puede competir directamente en los cuatro (4) segmentos afectados por la transacción, ya sea vendiendo sus productos directamente a los clientes o importándolos para ser vendidos directamente o a través de distribuidores. En cualquier caso, si un productor opta por vender a través de un distribuidor, no hay exclusividad e incluso la mayoría de los distribuidores son multimarca. Sostienen que, empresas distribuidoras y multinacionales, como **ANIXTER**, pueden atender directamente los mercados de energía e industria en Colombia participando en las licitaciones. De lo anterior, se desprende que no sólo los productores, sino también otros distribuidores que quieran entrar en el mercado colombiano

¹⁰³ Ibid., página 66.

¹⁰⁴ Id.

¹⁰⁵ Ibid., página 67.

¹⁰⁶ Ibid., página 4.

¹⁰⁷ Precisa Marca tu Mercado (2018), Validation of the Value Proposition and Opportunity Spaces for **CENIELSA**. Diapositiva 62.

¹⁰⁸ Ibid., páginas 66 y 67.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

pueden contactar fácilmente con cualquier distribuidor en Colombia para competir en estos mercados sin ninguna restricción. Por lo tanto, las **INTERVINIENTES** consideran que los canales de distribución son de fácil acceso y cualquier nuevo participante puede atender la demanda nacional. Así mismo, llaman la atención precisando que los productos involucrados en este mercado no son productos de consumo masivo que requieran acceso y logística para entrar en tiendas de barrio o al por menor; por el contrario, se trata de productos que suelen venderse a grandes industrias, por lo que el acceso a los canales de distribución no se configura como una barrera de entrada¹⁰⁹.

- **Baja rentabilidad:** a pesar de las integraciones recientes en el mercado de los cables a nivel mundial, sobre todo las transacciones de Prysmian-Draka (2011) y PrysmianGeneral Cable (2018), la rentabilidad del mercado de los cables se ha mantenido baja. Esto demuestra que los clientes son capaces de mantener un fuerte poder de fijación de precios, especialmente gracias al alto nivel de estandarización y la abundante competencia a nivel mundial, como en el escenario regional¹¹⁰.

De acuerdo con lo expuesto, las **INTERVINIENTES** recalcan que existen bajas barreras a la entrada en los mercados de cables en Colombia dadas por la falta de barreras de entrada absolutas, estructurales y estratégicas y especialmente por el alto papel que juegan las importaciones en los mercados relevantes definidos.

10.8. EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE INTEGRACIÓN

Los efectos de una operación de integración se encuentran vinculados al tipo de operación que se realiza. Así, para integraciones 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 concreto, la operación proyectada tendría efectos horizontales en los mercados relevantes definidos, toda vez que las **INTERVINIENTES** se encuentran activas en la producción y distribución de cables en Colombia en los segmentos: (i) industria; (ii) energía; (iii) construcción; y (iv) telecomunicaciones.

10.8.1. Efectos unilaterales

Con el fin de determinar si existe un riesgo sustancial de que tras el perfeccionamiento de la operación de integración proyectada el agente integrado unilateralmente tuviera la capacidad de afectar las condiciones de competencia en el mercado de cables, particularmente en los segmentos de energía y construcción, esta Superintendencia evaluará en el caso concreto, ciertos factores que son considerados como fuentes de riesgo para que se presenten este tipo de efectos.

Estos factores son los siguientes:

- Reducción en el número de competidores.
- Alto grado de concentración.

¹⁰⁹ *Ibíd.*, páginas 67 y 68.

¹¹⁰ *Ibíd.*, página 4.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

- Distancia notable entre el líder y su inmediato competidor (dominio relativo).
- Altas barreras a la entrada de nuevos competidores.

i) Reducción en el número de competidores

La operación de integración informada eliminaría un participante en los mercados de producto estudiados, razón por la cual, se presentarían incrementos en los niveles de concentración de estos, particularmente en los segmentos de energía y construcción.

ii) Alto grado de concentración

Como se presentó en la Tabla No. 13 del presente acto administrativo, el segmento de energía se encuentra entre 1.500 y 2.500 puntos del índice HHI, siendo moderadamente concentrado y el segmento de construcción supera los 2.500 puntos del índice HHI, razón por la cual es considerado por esta Superintendencia como altamente concentrado.

iii) Distancia notable entre el líder y su inmediato competidor

De acuerdo con la información presentada, se encontró que el líder del mercado en el segmento de energía para el 2020 fue [REDACTED] con una participación del [REDACTED]%, seguido por [REDACTED] con el [REDACTED]% y [REDACTED] con el [REDACTED]%. En virtud de lo anterior, se evidencia que en este segmento del mercado existe una importante distancia entre el líder y su competidor inmediato que aumentará una vez perfeccionada la operación, considerando que la participación de **NEXANS COLOMBIA** (post-transacción) sería del [REDACTED]%. Así, se observa que en el segmento de energía la participación del ente integrado superaría en más de [REDACTED] (1) veces la cuota de mercado de [REDACTED], lo que podría representar un factor de riesgo de efectos unilaterales en la operación objeto de estudio.

Respecto del segmento de construcción, se encontró que el líder en 2020 fue [REDACTED] con una participación del [REDACTED]%, seguido por [REDACTED] con el [REDACTED]% y [REDACTED] con el [REDACTED]%. De acuerdo con lo anterior, se evidencia que en este segmento del mercado existe una notable distancia entre el líder y su competidor inmediato, que aumentará una vez perfeccionada la operación, considerando que la participación que alcanzaría **NEXANS COLOMBIA** (post-transacción) representaría cerca del [REDACTED]% del sector. Así, se observa que en el segmento de construcción la participación del ente integrado sería el doble de la cuota de mercado de **PROCABLES**, situación que podría configurarse como un factor de riesgo de efectos unilaterales en la operación objeto de estudio.

Sin embargo, no se puede perder de vista que la mayoría de los productos vendidos por las **INTERVINIENTES** en cada uno de los segmentos son estándar y similares a los producidos en los países vecinos, incluso los que se venden en el mercado estadounidense. Así, la combinación de estos factores hace que sea relativamente fácil para los fabricantes extranjeros exportar hacia el mercado colombiano y que los costos de cambio sean bajos para los clientes. Aunado a lo anterior, las **INTERVINIENTES** manifiestan que los principales clientes son grandes empresas con departamentos de compras sofisticados y entrenados para buscar competencia entre los diferentes proveedores del sector, bien sean extranjeros o local¹¹¹.

iv) Altas barreras a la entrada de nuevos competidores

De acuerdo con George Stigler, una barrera a la entrada es el costo de producir, en algún nivel particular o en todos los niveles de producción, que debe ser asumido por una firma que busca entrar a una industria pero que no es asumido por las firmas que ya se encuentran dentro de la

¹¹¹ Ibid., página 56.

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

industria¹¹². Así, la existencia y peso específico de las barreras de entrada en el mercado deben ser estudiadas en el marco del análisis de los efectos que una integración empresarial produce en el mismo.

Para el caso concreto, esta Superintendencia reconoció en el numeral 10.7 de la presente Resolución que, pese a que la operación proyectada representa un incremento significativo en la concentración del mercado en los segmentos de energía y construcción, se observa de manera preliminar que no existen altas barreras a la entrada que desincentiven o impidan la probabilidad de que nuevos competidores ingresen al mercado. Lo anterior, permite concluir que existen factores que limitan los potenciales efectos unilaterales que podrían derivarse de la operación objeto de estudio, particularmente en los segmentos de energía y construcción.

En conclusión, esta Superintendencia observa que no existe la posibilidad de que en el corto plazo se presenten efectos unilaterales, toda vez que las **INTERVINIENTES** se enfrentan a una fuerte competencia y ante un incremento en los precios los clientes tienen la posibilidad de desviar su demanda hacia otros proveedores, bien sea locales o extranjeros, para satisfacer sus necesidades. Lo anterior, teniendo en cuenta que cada segmento del mercado de cables en Colombia está compuesto no sólo por empresas locales sino extranjeras¹¹³ que participan activamente abasteciendo a los clientes nacionales a través de las importaciones en el país.

14.7.2. Efectos coordinados en el caso concreto

Tras el perfeccionamiento de una operación de integración 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 la cuestión principal en el análisis de efectos coordinados debería ser si la concentración aumenta significativamente la probabilidad de que las empresas en el mercado coordinen con éxito su comportamiento o fortalezcan la coordinación existente¹¹⁴.

Vale resaltar que existen “factores facilitadores” que incentivan la coordinación entre las empresas. Desde el punto de vista de la oferta, tiende a presentarse este fenómeno en los mercados en los que hay pocos competidores de tamaño similar, protegidos por altas barreras a la entrada. Adicionalmente, la simetría entre las cuotas de mercado, competencias y capacidad tecnológica facilitan la sostenibilidad de la coordinación, ya que no habrá empresas que tengan incentivos a desviarse de un posible acuerdo. Desde el punto de vista de la demanda, las condiciones de mercado estables facilitan dicha coordinación, haciendo que el mercado sea más transparente y permitiendo así a las sociedades comprobar si todos los competidores están respetando el acuerdo.

En el caso concreto, no se percibe la posibilidad de que, como resultado de la operación proyectada, las empresas que compiten en los segmentos de energía y construcción puedan llegar a algún tipo de entendimiento tácito o explícito. Lo anterior, teniendo en cuenta que existe una marcada asimetría en las cuotas de participación de la entidad integrada y segundo competidor más grande,

¹¹² Stigler, G. J. (1968). *The organization of industry*, Irwin: Homewood, Ill. Pág. 67. Citado en Lyons, B. y Davies, S. con Dixon, H. y Geroski, P. *Economics of Industrial Organization (Surveys in Economics)*. Longman, London. (1988). Pág. 29.

¹¹³ Proveedores domiciliados en China, en otros países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Perú, México), en Estados Unidos (EEUU), en Europa (Alemania, Polonia, Portugal, Eslovaquia, España), en la India y en Israel, entre otros, también atienden actualmente a clientes con sede en Colombia, junto con productores locales como las Partes, y el principal actor del mercado, Prysmian -líder mundial de la industria del cableado (con alrededor de USD \$12,8 mil millones de ventas anuales en 2019).

¹¹⁴ 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). <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

situación que obstaculizaría la posibilidad de llevar a cabo efectos coordinados como resultado de la integración presentada por las **INTERVINIENTES**.

14.7.3. Consideraciones de los competidores

Respecto de los posibles efectos potenciales derivados de la operación proyectada, algunos competidores y clientes de las **INTERVINIENTES** presentaron las siguientes consideraciones:

– **IE INTERNACIONAL DE ELÉCTRICOS**¹¹⁵:

“Beneficios:

- *Puede organizarse más el mercado (...).*
- *La unión de dos fábricas con buen nombre y reconocimiento en el mercado puede traer beneficios al tener una mayor capacidad de planta, unificación de productos, mayor cobertura, diversificación de productos.*
- *Inversión en nuestro país, eso de cara a la reactivación, y volvernos cada vez más visibles, es una oportunidad.*

Restricciones:

- *Casa matriz del mayor distribuidor de Colombia puede llegar a acuerdo internacional que perjudique a los distribuidores de Colombia (...)*
- *3 actores importantes de fabricación y pasaríamos a tener solo 2*¹¹⁶.

– **GEOPARK:**

*“Desde nuestro punto de vista como clientes y consumidores finales, identificamos que es posible que la integración repercuta en una menor oferta de cables en el mercado, lo que se traduce en menor competitividad en materia de precios”*¹¹⁷.

– **ECOPETROL:**

*“(...) no tendría ninguna restricción con la importación, distribución y comercialización del producto. Actualmente, Nexans hace parte del Listado de Marcas Homologadas de Ecopetrol lo que permite hacer una fácil transacción”*¹¹⁸.

– **CABLECOL**

*“(...) la operación de integración entre Nexans y Centelsa no generará restricciones en los mercados de importación, distribución y/o comercialización de los diferentes tipos de cables señalados [eléctricos, industria, construcción y telecomunicaciones]”*¹¹⁹.

¹¹⁵ **IE INTERNACIONAL DE ELÉCTRICOS** es una sociedad comercial dedicada al comercio al por mayor y al detal en materiales de construcción e industria, entre otros.

¹¹⁶ Documento “21406040—008800002” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 88, página 13 (Documento PDF).

¹¹⁷ Documento “21406040—008900002” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 89, página 5 (Documento PDF).

¹¹⁸ Documento “21406040—009000002” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 90, página 4 (Documento PDF).

¹¹⁹ Documento “21406040—0091000004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 91, página 11 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

– **FACELEC:**

“No considero que Centelsa o Nexans alteren el equilibrio comercial por tanto las condiciones comerciales que hoy presentan en el mercado son razonables en el sentido de precio y oferta, precio esperado por el cliente y margen de contribución donde lo que hace la diferencia es la estrategia”¹²⁰.

– **SIEMENS:**

“El beneficio más importante se presenta con el proveedor NEXANS para los cables de baja tensión (cables de fuerza y control), dicho proveedor desde inicios del año 2021 no posee participación en el mercado colombiano al no proveer este cable directamente”¹²¹.

– **MELEXA:**

“El portafolio de productos de Nexans complementa algunas falencias que tiene Centelsa”¹²².

– **CHEC GRUPO EPM**¹²³:

“Desde la perspectiva de clientes de ambas empresas, entendemos que la gran ventaja de una eventual operación de integración entre Nexans y Centelsa se refiere a la posible optimización de procesos de producción, lo cual se debería traducir en mejores precios y mejora de la cadena de distribución. Siempre existirá el riesgo de concentración de poder de mercado, pero en este segmento específico, se considera que el desempeño histórico de ambas compañías (sic), aunado a la competencia internacional que debe ser suficiente palanca para mantener competitividad de precios, son factores que permiten mantener la confianza en el mercado con esta condición de uno de los agentes”¹²⁴.

– **CODENSA:**

“Es posible que con la integración de Nexans y Centelsa los precios y las condiciones comerciales sean más competitivos lo que provoca posibles ahorros para Enel Codensa.

Adicionalmente, al incorporarse Centelsa a un grupo empresarial posiblemente adopte mejores prácticas y estándares de calidad en sus productos lo que provocaría posibles beneficios técnicos”¹²⁵.

¹²⁰ Documento “21406040—0009200003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 92, página 3 (Documento PDF).

¹²¹ Documento “21406040—0009500004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 95, página 3 (Documento PDF).

¹²² Documento “21406040—0010000010” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 100, página 12 (Documento PDF).

¹²³ **CHEC GRUPO EPM** es una empresa colombiana dedicada a la prestación de servicios públicos de energía, mediante el transporte de esa energía desde las redes regionales de transmisión hasta el domicilio del usuario final, incluida su conexión y medición.

¹²⁴ Documento “21406040—0010200010” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 102, páginas 5 y 6 (Documento PDF).

¹²⁵ Documento “21406040—0010700003” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 107, página 13 (Documento PDF).

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

– **INCAUCA:**

“Es posible que se incremente el precio de estos materiales en el mercado nacional, ya que se reduce más la oferta de proveedores. (...) Centelsa es un proveedor ■% nacional, es decir, que no hace parte de una empresa internacional, por lo cual, si se da dicha integración, posiblemente se cambien las políticas de venta, afectando aún más el precio”¹²⁶.

– **EPM:**

“Los beneficios son muchos para el mercado nacional y para la empresa y sus filiales. Se formará una buena empresa productora de cables, al fin y al cabo detrás de esta adquisición está una de las cableras más importantes del mundo. Vale decir también que existen proveedores a nivel nacional e internacional que pueden establecer competencia con Nexans y Centelsa ya fusionadas. No existe la posibilidad que el negocio se convierta en un monopolio de esa empresa fusionada. No encontramos restricciones que sirvan de motivo para impedir la integración entre Nexans y Centelsa”¹²⁷.

– **SODIMAC:**

“(...) Sodimac Colombia S.A., no evidencia ni beneficios ni restricciones en caso de que se materialice la operación de integración entre las dos ya señaladas compañías. A nuestro juicio la industria seguirá teniendo una dinámica comercial normal en términos de oferta y demanda de los productos detallados (...)”¹²⁸.

En virtud de los comentarios presentados, este Despacho observa de manera preliminar que la operación de integración proyectada podría traer más beneficios que restricciones sobre el mercado de distribución de cables en Colombia, en los segmentos de energía, industria, construcción y telecomunicaciones.

En línea con lo anterior, las **INTERVINIENTES** indicaron que, de llevarse a cabo la operación proyectada, se presentarían efectos positivos para la economía y para el mercado colombiano en los siguientes aspectos¹²⁹:

- Aumento de las eficiencias en los mercados relevantes, pues en ciertos casos algunas integraciones donde las partes tienen cuotas de participación importantes, se pueden generar incrementos de eficiencia obtenidos a través de economías de escala en mercados con bajos márgenes.
- Promoción de la expansión de las **INTERVINIENTES** en la producción de productos innovadores y respetuosos con el medio ambiente, que actualmente está limitada por la capacidad instalada de **NEXANS COLOMBIA**. La transferencia de tecnología estará en el fondo de este impulso a la producción. De hecho, **NEXANS COLOMBIA** planea transformar sus operaciones en Colombia en un centro tecnológico, creando un Centro de I+D y un Laboratorio de Diseño para la región de las Américas.

¹²⁶ Documento “21406040—0010800002” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 108, página 7 (Documento PDF).

¹²⁷ Documento “21406040—0010900004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 109, página 8 (Documento PDF).

¹²⁸ Documento “21406040—0012000004” de la Carpeta Reservada de Terceros del Expediente, consecutivo 120, página 5 (Documento PDF).

¹²⁹ Documento de “Pre-evaluación SIC **NEXANS S.A.**, y **XIGNUX CORPORATIVO S.A. C.V.** “No Confidencial”, del consecutivo 0, de la Carpeta Reservada del Expediente No. 21-406040, páginas 72 y 73 (Documento PDF). Entiéndase que cuando se hace referencia al “Expediente”, este corresponde al anterior radicado.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

- Mejora de la eficiencia de los diferentes procesos de fabricación, racionalizando y organizando los diferentes equipos de trabajo y distribuyendo la mano de obra hacia nuevas líneas de negocio que estén alineadas con los nuevos proyectos medioambientales, como las energías renovables respetuosas con el medio ambiente (es decir, los mercados solar y eólico), que están siendo impulsados por la demanda de este tipo de productos.
- Mayor productividad y eficiencia de costes gracias a la optimización de los materiales utilizados, la mejora de los montajes de planta y la optimización de la forma de operar los activos. Estas eficiencias de costes generarán eficiencias estáticas, lo que situará a las **INTERVINIENTES** en mejor posición para hacer frente a las fuertes presiones sobre los márgenes resultantes de las condiciones competitivas en la cadena de valor de los cables

Sumado a lo anterior, las **INTERVINIENTES** mediante oficio radicado con el No. 21-406040-136 del 11 de marzo de 2022, presentaron un análisis exhaustivo de los orígenes de las sinergias señaladas anteriormente que podría generar la transacción propuesta. Estos argumentos fueron presentados en los siguientes términos:

- Fuentes de sinergias de la transacción propuesta

De acuerdo con su experiencia, combinada con la información que han recogido y analizado, las **INTERVINIENTES** estiman que la operación propuesta genere sinergias por la transferencia de los conocimientos técnicos específicos (“know-how”) que posee principalmente **NEXANS COLOMBIA** hacia la entidad resultante. Aclaran que **NEXANS COLOMBIA** no transferiría estos conocimientos y los planes y acciones específicas derivados de ellos, si no fuera por la operación proyectada. Esperan que la transferencia de (“know-how”) conduzca a la reducción de la complejidad del portafolio de productos, a la optimización de la eficiencia operacional, a la optimización del uso de materias primas y de otras fuentes de residuos generados en el proceso productivo, al igual que a la optimización de los procesos de compra. Afirman que, a mediano plazo, estas mejoras podrían tener un impacto positivo en los costos variables en los que la entidad integrada incurriría en la producción de un portafolio optimizado de cables para los segmentos de construcción, energía e industria¹³⁰.

No obstante, ponen de presente que el principal efecto de los mencionados procesos de optimización sería la introducción de nuevos productos y servicios, al igual que las inversiones en investigación y desarrollo (I+D). En primer lugar, la entidad integrada podría liberar la capacidad instalada que, en conjunto con las inversiones necesarias, le permitiría introducir nuevas soluciones para los segmentos de construcción y energía incluyendo cables para proyectos de energías renovables que se realicen en Colombia y en otros países de América Latina. Adicionalmente, señalan que la transferencia de (“know-how”) de **NEXANS COLOMBIA** también podría tener un impacto medioambiental positivo, al generar lo que se conoce como “eficiencias verdes” a través no sólo de la producción de cables para proyectos verdes, sino del aumento en el reciclaje (propio y de clientes) y de la reducción de los residuos que no se reutilizan. **NEXANS COLOMBIA** planea crear un centro I+D en Colombia para el desarrollo de soluciones innovadoras para los segmentos de cables para la construcción y el sector de la energía¹³¹.

- Reducción de la complejidad y optimización de la eficiencia operacional

Las **INTERVINIENTES** esperan que la operación proyectada permita reducir la complejidad del portafolio de productos que se producen actualmente en las diferentes plantas, y optimizar la asignación de productos entre plantas. Informan que la complejidad tiene un impacto negativo tanto

¹³⁰ Documento “21406040—0013600003” de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 136, página 2 (Documento PDF).

¹³¹ Id.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

en la capacidad de producción como en la productividad del capital y de la mano de obra. Al tiempo que aumenta el desperdicio de materias primas y de producto. La complejidad puede aumentar los tiempos de entrega de los productos a los clientes aguas abajo, potencialmente disminuyendo su rentabilidad. Cada cambio de producto requiere parar la respectiva línea de producción durante un periodo estimado de entre 30 minutos y 3 horas (a veces incluso más), lo que incluye el tiempo que requiere preparar la línea de producción para producir un producto diferente. La implicación es que, por ejemplo, si en un día se realizan tres cambios de producto que toman en promedio una (1) hora en promedio cada uno, la capacidad de producción de una máquina cae en ■■■ o, en otras palabras, en alrededor del ■■■%.

Las **INTERVINIENTES** aclaran que la estadística real observada por el **GRUPO NEXANS** es aún más alta, con un promedio de tiempo muerto de producción de ■■■%. Como resultado, se pierde capacidad de producción y se reduce el índice de productividad. Cada cambio en una línea de producción aumenta el desperdicio de materias primas, dado que las materias primas (y también parte de la producción) deben desecharse hasta que se complete el ajuste de los equipos y los nuevos productos puedan fabricarse según las especificaciones del caso¹³².

La complejidad en los procesos de producción también da lugar a plazos de producción más largos y lleva a tiempos de entrega menos fiables. Unos plazos de entrega más largos repercuten negativamente en la rentabilidad que obtienen los consumidores de cables aguas abajo, especialmente de aquellos que trabajan con base en proyectos, como los proyectos de energías renovables en el segmento de mercado de cables para energía. En Colombia, **NEXANS COLOMBIA** tiene previsto reducir toda esta complejidad y optimizar el portafolio de productos resultante de la operación proyectada en las plantas de Yumbo, Alcatek y Bucaramanga, aplicando un enfoque que consta de dos elementos fundamentales: (i) liberación de la capacidad de producción, lo que le permitirá a la entidad integrada aumentar la producción de nuevos e innovadores cables en el segmento de energía combinando la capacidad de producción de **CENNELSA** y el ("know-how") de **NEXANS COLOMBIA**, según lo previsto en el plan de acción "SHIFT Performance Program" que busca mejorar la eficiencia de la producción de sus plantas centrándolas en los productos que mejor producen y (ii) la aplicación de conocimientos técnicos para optimizar la asignación de producción entre las plantas de Yumbo, Alcatek y Bucaramanga.

La producción se asignará con base en las fortalezas relativas de cada planta en términos de factores de productividad, y el predominio (en términos de toneladas producidas) de ciertos productos en una planta frente a las otras. A medida que disminuya la complejidad de los productos, se espera que se reduzca el número de cambios de producto en cada planta, garantizando así que los productos existentes se fabriquen en la planta de menor costo marginal y la más adecuada técnicamente. Esta acción dará lugar a economías de escala, ya que aumentaría el volumen de producción de ciertos productos en líneas de producción específicas en una planta, lo que permitiría reducir también los costos unitarios de producción¹³³.

NEXANS COLOMBIA espera que el conjunto de las acciones descritas genere una reducción del tiempo "muerto" de la planta de producción en Yumbo hasta en un ■■■%, pasando del ■■■% a ■■■%. Las **INTERVINIENTES** afirman que como consecuencia de la aplicación del "SHIFT Performance Program", se estima que la capacidad de producción anual en Yumbo aumentaría entre ■■■ y ■■■ toneladas.

A partir del análisis de **NEXANS COLOMBIA** de la cartera de proyectos de energía renovable existentes en América Latina, se estima que alrededor de 1.400 toneladas de esta producción adicional correspondería a cables para proyectos de energías renovables, siendo que el ■■■% de este volumen se exportaría. El resto de la capacidad de producción que se liberaría (es decir, hasta

¹³² Ibid., página 3.

¹³³ Ibid., página 5.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

600 toneladas) se destinaría a la fabricación de nuevos productos para los segmentos colombianos de cables para la construcción y para el sector de energía¹³⁴.

- Reducción de residuos de materias primas y de otras fuentes de residuos

Las **INTERVINIENTES** afirman que **NEXANS COLOMBIA** planea desplegar su (“know-how”) para reducir las fuentes de residuos generadas en las plantas con el fin de aumentar la eficiencia de costos del portafolio de productos que se producirán de manera posterior a la implementación de la operación proyectada. Este (“know-how”), de la mano de un conjunto de acciones específicas dirigidas a la consecución de objetivos clave, se conoce internamente como el programa “BOOST” de **NEXANS COLOMBIA**.

El programa “BOOST” ha sido el resultado de la acumulación de conocimientos del **GRUPO NEXANS** resultante de la gestión de unas 50 plantas para la fabricación de cables en todo el mundo y gracias a este programa **NEXANS COLOMBIA** pretende reducir principalmente el costo de la falta de calidad, disminuyendo el volumen de productos no conformes y generar un ahorro en costos cercano a un (1) millón de dólares en la planta de Yumbo. Las **INTERVINIENTES** manifiestan que el ahorro de costos probablemente se podría repartir entre los diferentes segmentos de la siguiente manera: (i) segmento de cables para la construcción: ■ millones de dólares; (ii) segmento de cables para energía eléctrica: ■ millones de dólares; y (iii) segmento de cables para la industria: ■ millones de dólares¹³⁵.

Además del ahorro de costos, **NEXANS COLOMBIA** espera que el programa “BOOST” genere un impacto ambiental positivo y, por ende, genere eficiencias verdes. Lo anterior, dado que podrían reducirse los desechos generados por la planta de **CENNELSA** en Yumbo en un ■%, esto es una reducción de cerca de ■ toneladas de residuos, lo que equivale a una disminución de la tasa de residuos del ■% al ■%. La planta de Bucaramanga de **NEXANS COLOMBIA** genera actualmente cerca de ■ toneladas de desechos de PVC, de los cuales sólo se recicla aproximadamente el ■%. Una vez materializada la operación proyectada, la planta de Bucaramanga podría utilizar el equipo de compuestos de la planta de Yumbo para reciclar unas ■ toneladas de PVC¹³⁶.

- Optimización de los procesos de compra

Las **INTERVINIENTES** señalan que la mayoría de las fábricas que producen cables para los segmentos de construcción y energía en Europa y el norte de Canadá están equipadas con equipos de fabricación de compuestos, es decir, equipos que mezclan varios componentes químicos para volverlos materiales plásticos que pueden utilizarse directamente en el proceso de producción de cables. Este tipo de equipos les permite a las plantas optimizar los costos de los insumos (evitando lo que se conoce como doble marginalización), ya que se internaliza un proceso que, de otro modo, se tendría que tercerizar a un costo más elevado. La planta de **CENNELSA** en Yumbo cuenta con un equipo que tiene capacidad subutilizada. En cambio, la planta de Bucaramanga de **NEXANS COLOMBIA**, no está dotada de este equipo, ya que no tiene la masa crítica para invertir en él (un equipo de este tipo puede costar entre ■ y ■ millones de dólares) y no tiene el espacio para instalarlo y operarlo. Gracias a la operación proyectada, las **INTERVINIENTES** informan que **NEXANS** espera que su planta de Bucaramanga aumente su reciclaje y de este modo abastecerse de al menos ■% de sus compuestos de PVC internamente. Dado que la fabricación de compuestos de PVC de manera interna permite un ahorro del ■%, y que el costo anual de proveer este material es de unos ■ millones de dólares para la planta de Bucaramanga, las **INTERVINIENTES** afirman que el ahorro resultante sería del ■% (gracias al aprovisionamiento interno) del ■% (ahorro neto estimado en los costos de aprovisionamiento) de ■ millones de dólares (compra total de

¹³⁴ Ibid., página 6.

¹³⁵ Ibid., páginas 6 y 7.

¹³⁶ Ibid., página 7.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

compuesto de PVC por parte de la planta de Bucaramanga). El ahorro equivaldría entonces a ■ millones de dólares en costos de aprovisionamiento¹³⁷.

- Introducción de nuevos productos y desarrollo de un centro de I+D en Colombia

Las **INTERVINIENTES** ponen de presente que combinando la nueva capacidad de producción disponible en las plantas de **CENTELSA** con el ("know how") y el portafolio de productos de **NEXANS COLOMBIA** en los segmentos de construcción y energía, al igual que los productos para proyectos de energía renovable, la entidad integrada podrá producir en Colombia un portafolio de nuevos productos para el mercado latinoamericano y que beneficiarían tanto a las empresas de energía con sede en Colombia como a las empresas ubicadas en otros países de la región. La intención de **NEXANS COLOMBIA** es transformar el país en un centro de I+D para el desarrollo de cables utilizados en proyectos de energías renovables¹³⁸.

NEXANS COLOMBIA ha desarrollado una gama de productos y servicios dedicados a reducir su propia huella ecológica o la de sus clientes. Una vez materializada la operación proyectada **NEXANS COLOMBIA** planea acelerar el despliegue de tales innovaciones y nuevos servicios, incluyendo: (i) oferta de reciclaje de cables¹³⁹; (ii) recuperación de carretes de madera¹⁴⁰; (iii) ecocalculadora¹⁴¹; y (iv) los educables¹⁴².

De otro lado, las **INTERVINIENTES** afirman que la entidad integrada tiene previsto empezar a producir y/o ofrecer en Colombia una serie de productos que en el pasado han beneficiado a los clientes del sector energético que participan en proyectos de energías renovables. Uno de estos productos es un Arnés Fotovoltaico (conocido como arnés fotovoltaico "Keylios"¹⁴³) que ya es producido por **NEXANS** en Europa. Este arnés fotovoltaico ayuda a los promotores, instaladores y operadores de parques solares a reducir la cantidad de cables de baja tensión que utilizan. Un menor consumo de cables no sólo puede reducir los costos de cable de estas empresas, sino que también disminuye el tamaño y el costo de los componentes como las cajas de conexión, mejorando la calidad como la fiabilidad de los proyectos al reducir los puntos de conexión. Además del arnés fotovoltaico, **NEXANS COLOMBIA** espera introducir un tracker (estructura que suporta los paneles solares) a través de su filial **NEXANS SOLAR TECHNOLOGIES** (conocido como "Keylios Solar Tracker"). Los trackers optimizan la producción de los parques solares de gran escala, permitiendo que sus paneles solares sigan la trayectoria del sol en el cielo. Normalmente, el uso de trackers aumenta la producción de electricidad de un parque solar entre un ■% y un ■% en comparación con las estructuras fijas. La entidad integrada tiene previsto empezar a producir en Colombia un nuevo tracker solar diseñado para soportar una doble fila vertical de módulos (2V), soportando la mayor carga de viento que resulta de esta configuración. Dado que, según las estimaciones de

¹³⁷ Id.

¹³⁸ Ibid., página 9.

¹³⁹ A través de este servicio **NEXANS COLOMBIA** puede recuperar los sobrantes de cables no utilizados de sus clientes.

¹⁴⁰ Mediante este servicio se podrá recuperar los carretes vacíos que podrán ser reparados y reutilizados.

¹⁴¹ Se trata de una herramienta online que muestra cuánta energía (expresada en KWH) se puede ahorrar anualmente gracias al uso de diferentes secciones de conductores o cables alternativos.

¹⁴² Es una comunidad de electricistas especializados que utilizan las soluciones de cableado innovadoras de **NEXANS** para realizar instalaciones fáciles y seguras. El programa ofrece sesiones de formación para mejorar la eficiencia y la seguridad de las instalaciones.

¹⁴³ Cada arnés fotovoltaico Keylios se dimensiona y fabrica a medida, y se entrega como un kit fácil de manejar que garantiza que será el adecuado para la instalación del cliente. Además, está listo para conectarse, sin necesidad de cortarlo ni engarzarlo in situ.

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

NEXANS COLOMBIA, las fuerzas climáticas causan alrededor del ■% de los fallos en los parques solares, este nuevo Tracker solar aumentará la fiabilidad y la vida útil del activo¹⁴⁴.

Adicionalmente, la entidad integrada planea empezar a producir cables de baja y media tensión con características anti-termitas y anti-roedores que puedan ser utilizados por las empresas energéticas. Planea además desarrollar una cartera que cumpla los requisitos AD8, requisitos que les permite a los cables estar permanentemente bajo el agua. Estas características son clave para evitar el desgaste prematuro de los cables en exteriores o en entornos difíciles, lo que prolongar la vida útil de los cables instalados¹⁴⁵.

- **Centro de I+D de NEXANS en Colombia para América Latina**

Señalan las **INTERVINIENTES** que, en el segmento de cables para construcción, el centro de I+D en Colombia se centraría en primer lugar en el desarrollo de cables que ofrezcan mayor seguridad contra incendios. La compañía también está planeando desarrollar nuevas soluciones de fácil instalación, con embalaje innovador y que ofrezcan soluciones de manipulación que permitan proteger los cables, optimizar su almacenamiento, facilitar su transporte y reducir la huella ecológica que estos generan. Además, la empresa espera trabajar en nuevas ofertas para potenciar el reciclaje de los cables y los embalajes en Colombia y en otros países de Latinoamérica¹⁴⁶.

En cuanto al segmento de cables de energía, **NEXANS COLOMBIA** planea que el centro de I+D en Colombia se centre en el desarrollo de productos con mayor durabilidad y que ofrezcan capacidades especiales como una mayor resistencia a los rayos UV, a los roedores y a las termitas. El Centro de I+D realizaría pruebas avanzadas, incluyendo aquellas que midan los impactos de la radiación, de los rayos UV, del ozono, de la corrosión y del calor. También se haría investigación intensiva orientada a comprender mejor el proceso de envejecimiento y, por tanto, rendimiento, de los cables en los ambientes específicos de Colombia y de otros países de América Latina¹⁴⁷.

En la tabla presentada a continuación se muestra un resumen de la fuente de sinergias y potenciales reducciones de costos en los segmentos de mercado relevantes.

Tabla 16
Estimaciones de las sinergias de costos que podrían ser generados por la operación

FUENTES DE SINERGIAS	POTENCIALES REDUCCIONES DE COSTOS EN LOS SEGMENTOS DE MERCADO
Reducción de la complejidad y optimización de la eficiencia operacional	
Reducción de los residuos de materias primas y de otras fuentes de residuos	
Optimización de los procesos de compra	

Fuente: Documento "21406040—0013600003" del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente, consecutivo 136, página 15 (Documento PDF).

¹⁴⁴ Documento "21406040—0013600003" de la Carpeta Reservada del Expediente, consecutivo 136, página 12 (Documento PDF).

¹⁴⁵ Id.

¹⁴⁶ Ibid., página 13.

¹⁴⁷ Ibid., página 14.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

En virtud de lo expuesto, esta Superintendencia observa que estas sinergias permitirán mejorar los procesos de fabricación imprimiéndole eficiencias tecnológicas dadas por las mejores prácticas de fabricación que permiten extraer un producto final en un menor tiempo y con menos residuos durante este proceso, y también con una mayor calidad dada por las mejoras de las prácticas. Adicionalmente, encuentra que estas reducciones de costes de eficiencia son significativamente relevantes para el bienestar de los consumidores, manteniendo la competitividad de los precios en todos los mercados de cables.

De conformidad con los análisis realizados sobre la estructura actual de los mercados afectados, las posibles barreras de entrada, las observaciones de los competidores y clientes del mercado y el análisis de las eficiencias que traería consigo la transacción propuesta, esta Superintendencia no encuentra evidencia suficiente que permita concluir que, como consecuencia del perfeccionamiento de la operación proyectada, podrían presentarse efectos restrictivos de la competencia. Según la información obrante en el Expediente, el mercado de distribución de cables en Colombia se caracteriza por ser principalmente de importación (salvo algunos casos donde existe producción nacional), conformado por grandes proveedores internacionales¹⁴⁸, quienes tienen la capacidad de abastecer la demanda nacional de los productos en cuestión a través de los distribuidores nacionales y de este modo ejercer contrapeso efectivo sobre la entidad integrada.

14.8. CONCLUSIÓN

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

- La operación informada daría lugar a una integración de tipo horizontal en el mercado de cables en los segmentos de: (i) energía; (ii) industria; (iii) construcción; y (iv) telecomunicaciones en Colombia, como quiera que las intervinientes se encuentran activas en el mismo eslabón de la cadena de valor en la industria de cables.
- La estructura del mercado en los segmentos de energía y construcción se modificaría al consolidarse el agente integrado como el nuevo líder del mercado con una participación del ■% y ■% en ventas. Sin embargo, las importaciones de insumos tanto de materias primas (cobre, aluminio) como de sus compuestos, y de sus clientes aguas abajo, seguirán ejerciendo una fuerte presión competitiva en los mercados de cables debido a las barreras de entrada relativamente bajas y de este modo se puede atender la demanda local de cable para todas las industrias. Por lo tanto, se concluye que no hay cabida para que el ente integrado adquiera independencia comercial frente a sus competidores.
- De acuerdo con la información allegada por los competidores, se evidencia que la operación de integración empresarial proyectada entre las **INTERVINIENTES** traería consigo sinergias sustanciales que se derivan, en última instancia, gracias a la transferencia del ("know how") de **NEXANS COLOMBIA** a la entidad integrada. Esta transferencia de ("know how") podría permitirle a la resultante de la operación ahorrar costos variables y ser más competitiva frente a los productos importados.

A partir del análisis de la integración y de las condiciones actuales de los mercados relevantes, 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 mérito de lo expuesto, este Despacho,

¹⁴⁸ Proveedores con domicilio en China, EE. UU., México, Argentina, Chile, Alemania, India e Israel, entre otros.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

RESUELVE

ARTÍCULO 1. AUTORIZAR la operación de integración empresarial proyectada entre **NEXANS COLOMBIA S.A. y CABLES DE ENERGÍA Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. – CENTELSA.**

ARTÍCULO 2. NOTIFICAR la presente Resolución a **NEXANS COLOMBIA S.A. y CABLES DE ENERGÍA Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. - CENTELSA**, a la dirección electrónica que aparezca informada, de acuerdo con lo dispuesto en el aparte considerativo de este acto administrativo, entregándoles copia de esta en su versión reservada e informándoles que contra el presente acto procede el recurso de reposición, el cual podrá presentarse dentro de los diez (10) días siguientes a su notificación.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá D.C., a los **18 MAR 2022**

EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO,


ANDRÉS BARRETO GONZALEZ

Elaboró: F. Bejarano
Revisó: C. Liévano
Aprobó: JP. Herrera

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 21-406040

VERSIÓN PÚBLICA

NOTIFICAR:

NEXANS COLOMBIA S.A.

Nit No. 890.209.612-6

Apoderado

MAURICIO JARAMILLO CAMPUZANO

C.C. No. 80.421.942

T.P. No. 74.555 del C. S. de la J.

Correo electrónico: mjaramillo@gomezpinzon.com

Bogotá D.C. - Colombia

CABLES DE ENERGÍA Y DE TELECOMUNICACIONES S.A. - CENTELSA

Nit No. 890.300.431-8

Apoderado

ALEJANDRO GARCÍA DE BRIGARD

C.C. No. 79.946.984

T.P. No. 148.332 del C. S. de la J.

Correo electrónico: agarcia@bu.com.co

Bogotá D.C. - Colombia