



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

RESOLUCIÓN NÚMERO ( 68447 ) DE 2010  
10 DIC 2010

Radicación: 05-072423

Por la cual se cierra una investigación

**EL SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO,**  
en ejercicio de sus facultades legales, en especial de las previstas  
en la Ley 1340 de 2009, en los Decretos 3523 de 2009, 1687 de 2010,  
en concordancia con el Decreto 2153 de 1992, y,

**CONSIDERANDO:**

**PRIMERO:** Que mediante Resolución No. 011926 de abril de 2007, el Superintendente Delegado para la Protección de la Competencia ordenó abrir investigación para determinar si la sociedad PRODUCTOS QUÍMICOS PANAMERICANOS – PQP S.A. (en adelante “PQP”), actuó en contra de lo establecido en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959 y en los numerales 4 y 5 del artículo 50 del Decreto 2153 de 1992.

El objeto de la investigación consistía en determinar si con el fin de eliminar del mercado a QUINSA S.A. (en adelante “QUINSA”), PQP habría vendido Sulfato de Aluminio Tipo B por debajo de sus costos, de manera selectiva en los departamentos de Huila, Valle del Cauca, Risaralda, Santander, Tolima, Caldas y Cundinamarca<sup>1</sup>.

En la Resolución No. 011926 también se ordenó abrir investigación para determinar si el señor ÁLVARO GÓMEZ JARAMILLO, en su calidad de representante legal de PQP, incurrió en la responsabilidad establecida en el numeral 16 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992, modificado por el artículo 26 de la Ley 1340 de 2009, al haber presuntamente autorizado, ejecutado o tolerado las conductas objeto de investigación.

**SEGUNDO:** Que una vez notificada la Resolución de Apertura a los investigados, y corrido el término para solicitar y aportar pruebas, conforme lo dispone el artículo 52 del Decreto 2153 de 1992, mediante las Resoluciones No. 001369 del 25 de enero de 2008 y No. 18420 del 22 de abril de 2009, se ordenó la práctica de pruebas.

**TERCERO:** Que culminada la etapa probatoria, el Superintendente Delegado para la Protección de la Competencia presentó al Superintendente el Informe de Investigación correspondiente debidamente motivado, en el cual recomendó archivar la actuación.

**CUARTO:** Que tal y como se ordena en el artículo 52 del Decreto 2153 de 1992, se dio traslado del Informe Motivado a los investigados, frente al cual, no fueron presentadas opiniones vencido el término previsto para tal efecto.

<sup>1</sup> Folios 1 a 10, Cuaderno No. 1 del expediente No.05072423.

“Por la cual se cierra una investigación”

**QUINTO:** Que habiéndose surtido adecuadamente todas las etapas señaladas en el procedimiento aplicable para este tipo de investigaciones, este Despacho resolverá el presente caso en los siguientes términos:

**5.1. Competencia**

De acuerdo con las atribuciones conferidas por la Ley a esta Superintendencia, en los términos de los numerales 1 y 2 del artículo 2 del Decreto 2153 de 1992<sup>2</sup>, corresponde a esta Entidad *“[v]elar por la observancia de las disposiciones sobre protección de la competencia; atender las reclamaciones o quejas por hechos que pudieren implicar su contravención y dar trámite a aquellas que sean significativas para alcanzar en particular los siguientes propósitos: la libre participación de las empresas en el mercado, el bienestar de los consumidores y la eficiencia económica.”*

El numeral 10 del artículo 4 del Decreto 2153 de 1992<sup>3</sup>, señala que el Superintendente de Industria y Comercio tiene como función *“[v]igilar el cumplimiento de las disposiciones sobre protección de la competencia en los mercados nacionales, respecto de todo aquel que desarrolle una actividad económica independientemente de su forma o naturaleza jurídica.”*

Por su parte, la Ley 1340 de 2009 en su artículo 4 estableció que *“[l]a Ley 155 de 1959, el Decreto 2153 de 1992, la presente ley y las demás disposiciones que las modifiquen o adicionen, constituyen el régimen general de protección de la competencia, aplicables a todos los sectores y todas las actividades económicas.”*

Así mismo, de conformidad con lo establecido en los numerales 4 y 6 del artículo 1 del Decreto 1687 de 2010, en concordancia con los numerales 10, 13 y 14 del artículo 3 del Decreto 1687 y con los artículos 25 y 26 de la Ley 1340 de 2010, la Superintendencia de Industria y Comercio está facultada para imponer las sanciones pertinentes por contravención de las normas sobre prácticas comerciales restrictivas y promoción de la competencia, ordenar a los infractores la modificación o terminación de las conductas y sancionar la inobservancia de las instrucciones que en desarrollo de sus funciones imparta.

**5.2. Respecto a la caducidad**

El artículo 38 del Código Contencioso Administrativo establece un término de tres años para sancionar, contados a partir de la fecha de ocurrencia de la presunta infracción<sup>4</sup>. El transcurso de este lapso se traduce en la pérdida de competencia de la entidad llamada a aplicar la eventual sanción. Sobre la pérdida de competencia como

<sup>2</sup> Modificados por el artículo 3 de la Ley 1340 de 2009 y por los numerales 2 y 3 del artículo 1 del Decreto 1687 de 2010.

<sup>3</sup> Modificado por el artículo 3 del Decreto 1687 de 2010.

<sup>4</sup> No obstante, en materia de aplicación de normas sobre protección de la competencia el término de caducidad fue modificado por el artículo 27 de la Ley 1340 de 2009, en los siguientes términos: *“La facultad que tiene la autoridad de protección de la competencia para imponer una sanción por violación del régimen de protección de la competencia caducará transcurridos cinco (5) años de haberse ejecutado la conducta violatoria del último hecho constitutivo de la misma en los casos de conductas de tracto sucesivo, sin que el acto administrativo sancionatorio haya sido notificado.”*

“Por la cual se cierra una investigación”

consecuencia del fenómeno de caducidad, el Consejo de Estado ha señalado lo siguiente:

*“(...) es la consecuencia del vencimiento del plazo legal fijado a la Administración para investigar cuando se presente un hecho que pueda ocasionarla (...) La caducidad administrativa, se produce en sede administrativa y se traduce, en lo que respecta a la Administración, en la pérdida de la competencia temporal.”<sup>5</sup>*

Se trata de la pérdida de competencia para sancionar derivada del transcurso del tiempo entre el hecho investigado y el momento en que se impone la sanción. Por lo tanto, es menester en toda actuación administrativa de tipo sancionatorio, realizar el respectivo cotejo, con el fin de establecer si el fenómeno de la caducidad ha operado.

Respecto al momento a partir del cual debe contarse el término de caducidad, el Consejo de Estado, en sentencia de enero de 2003, expediente No. 7909, Magistrado Ponente Dr. Manuel Urueta Ayola; señaló:

*“[...] La caducidad de la facultad sancionatoria alegada por la actora no tuvo lugar en el presente caso por cuanto se trató de una conducta permanente o continuada, de suerte que los tres (3) años previstos en el artículo 38 del C.C.A. para que ocurra ese fenómeno **extintivo de la competencia del Estado para imponer sanciones administrativas** debía contarse a partir del último acto del comportamiento investigado (...)”* (Negrilla fuera del texto)

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se evaluará, de acuerdo con las pruebas recaudadas en la presente investigación, si los hechos objeto de la misma transcurrieron hace más de 3 años, caso en el cual estaría presente la caducidad de la facultad sancionatoria.

Hechos objeto de investigación

Según la queja que inició la presente investigación, con el fin de eliminar del mercado a QUINSA, PQP vendió Sulfato de Aluminio Tipo B por debajo de sus costos de manera selectiva en los departamentos de Huila, Valle del Cauca, Risaralda, Santander, Tolima, Caldas y Cundinamarca<sup>6</sup>. La quejosa, QUINSA, señaló que las dos empresas compiten en procesos contractuales realizados por acueductos de varios municipios, tales como Empresas Públicas de Neiva, Aguas del Huila, Acuavalle, Aguas de Buga, Aguas y Aguas de Pereira, Aguas de Barrancabermeja (en adelante Edasaba), IBAL (Empresa Ibaguereña de Acueducto y Alcantarillado ESP), Empresas Públicas de Caldas (en adelante Empocaldas) y la Concesionaria Tibitoc.

Según la quejosa, la conducta reprochable consistía en *“que una organización fabricante (PQP) entregue su producto a 15 kilómetros de sus instalaciones a \$430 kilo a la planta del acueducto de Bogotá (Wiesner), y ese mismo producto lo lleve y lo entregue a 380 kilómetros de distancia a \$360 kilo (IBAL S.A. E.S.P. -Ibagué)”*

<sup>5</sup> Consejo de Estado: Sala de lo Contencioso Administrativo – Sección Primera. Sentencia 3326 de 2001. Magistrada Ponente: María Elena Giraldo.

<sup>6</sup> Folios 1 a 10, Cuaderno No. 1.

RESOLUCIÓN NÚMERO 68447 DE 2010 Hoja N°. 4  
"Por la cual se cierra una investigación"

simplemente para hacer un DOUMPING (sic) en el mercado de un competidor (QUINSA) [...]”<sup>7</sup>. En este sentido, se pone de presente una conducta presuntamente anticompetitiva, pues, en entender del quejoso, los precios no tienen relación con los costos de la operación y el efecto de ello es la salida de QUINSA de esos mercados.

De acuerdo con la queja que dio origen a la actuación, los hechos acusados ocurrieron a partir del año 2002<sup>8</sup>, en desarrollo de diferentes procesos de licitación en los que participaron QUINSA y PQP, y en donde ésta última habría ofrecido precios inferiores a su estructura de costos de manera permanente.

Por tratarse de una conducta continuada a lo largo del tiempo, esta Entidad consideró necesario indagar dentro de la etapa de investigación, en cuántas licitaciones y durante qué período se habría presentado PQP a participar en este tipo de procesos, encontrando que en el año 2008 la mencionada empresa hizo parte de licitaciones con precios relativamente similares a los descritos en la queja presentada<sup>9</sup>. De tal suerte, para efectos de la caducidad en el presente caso, debe tenerse como fecha del último hecho investigado la de agosto de 2008, permitiendo concluir que aún no ha caducado la facultad sancionatoria.

### 5.3. Marco normativo

De conformidad con la Resolución No. 02890 de febrero 9 de 2006, mediante la cual se ordenó la apertura de la investigación, la misma se adelantó por la presunta infracción a las siguientes normas, vigentes al momento de los hechos investigados:

- Artículo 1 de Ley 155 de 1959

*“ARTICULO 1: Quedan prohibidos los acuerdos o convenios que directa o indirectamente tengan por objeto limitar la producción, abastecimiento, distribución o consumo de materias primas, productos mercancías o servicios nacionales o extranjeros y, en general, toda clase de prácticas procedimientos o sistemas tendientes a limitar la libre competencia.”*

- Numeral 4 del artículo 50, Decreto 2153 de 1992

*“4. La venta a un comprador en condiciones diferentes de las que se ofrecen a otro comprador cuando sea con la intención de disminuir o eliminar la competencia en el mercado.”*

- Numeral 5 del artículo 50, Decreto 2153 de 1992

*“5. Vender o prestar servicios en alguna parte del territorio colombiano a un precio diferente de aquel al que se ofrece en otra parte del territorio colombiano, cuando la intención o el efecto de la práctica sea disminuir o eliminar la competencia en esa parte del país y el precio no corresponda a la estructura de costos de la transacción.”*

<sup>7</sup> Folio 126 del Cuaderno No. 1.

<sup>8</sup> Folios 4 y 121 del Cuaderno No. 1.

<sup>9</sup> Respuesta a requerimiento de información remitida por QUINSA, obrante a folio 293 del Cuaderno 9.

“Por la cual se cierra una investigación”

---

Ahora bien, teniendo presente la normatividad citada, procede este Despacho a determinar si con base en las pruebas recaudadas, es posible establecer la existencia de una conducta anticompetitiva ejercida por parte de la empresa PQP y su representante legal.

#### 5.4. Abuso de Posición dominante

El artículo 50 del Decreto 2153 de 1992 regula las conductas que constituyen abuso de la posición dominante, como lo son las conductas establecidas en los numerales 4 y 5 citados anteriormente. Por tratarse de una conducta constitutiva de abuso de posición dominante, la adecuación para determinar si la Empresa Investigada incurrió en la infracción, debe partir de la determinación sobre si dicha posición realmente es ostentada por el investigado en el mercado, para luego establecer si se incurrió en las conductas abusivas acusadas.

Conforme al Decreto 2153 de 1992, se considera posición dominante aquella que permite “la posibilidad de determinar, directa o indirectamente las condiciones de un mercado”<sup>10</sup>, esto es, decidir sobre el precio, las cantidades ofrecidas, la calidad del servicio o cualquier otra condición del mercado, con independencia de competidores, proveedores y/o consumidores.

Partiendo de la definición mencionada, a continuación, se procederá a realizar la evaluación para determinar si PQP ostenta o no posición de dominio, tomando como base la metodología adoptadas por las autoridades de competencia a nivel internacional, las cuales han sido desarrolladas por esta Entidad, quien al respecto ha señalado:

*“Siguiendo dicha metodología, en primer lugar se define el mercado relevante, para luego determinar el nivel de concentración y competencia efectiva en el mismo. Otros factores que son considerados en el análisis son la cuota de mercado, niveles de concentración, barreras a la entrada, competencia potencial y otros que permitan definir si la empresa puede actuar de manera independiente en el mercado o si, por el contrario, los demás participantes tienen la capacidad de contrarrestar dichas acciones.”<sup>11</sup>*

La definición del mercado relevante se compone de dos dimensiones: mercado producto y mercado geográfico. El mercado producto comprende aquellos bienes o servicios que desde el punto de vista del consumidor o usuario son sustituibles por sus características, precios o usos (bienes o servicios que satisfacen las mismas necesidades en condiciones similares) hacia los cuales el consumidor podría trasladar su demanda, ante una alteración de las condiciones actuales de competencia (oferta, calidad y precio principalmente).

Por su parte, el mercado geográfico hace referencia al área en el cual la empresa participa en la oferta y la demanda de los productos y servicios pertinentes y en la que

---

<sup>10</sup> Numeral 5 del artículo 45 del Decreto 2153 de 1992.

<sup>11</sup> Resolución SIC 029631 de 2008.

RESOLUCIÓN NÚMERO 68447 DE 2010 Hoja N°. 6  
"Por la cual se cierra una investigación"

---

las condiciones de la competencia son similares o suficientemente homogéneas como para distinguirse de las zonas vecinas.

5.4.1. Mercado producto

En el presente caso, la Delegatura de Protección de la Competencia (en adelante la "Delegatura") concluyó que conforme a las pruebas obtenidas en la investigación, el Sulfato de Aluminio Tipo B en presentación sólida y líquida, no encuentra sustitutos en características, usos y precios en el mercado. Como se reiterará a continuación, a pesar de existir en el mercado otros productos con las mismas características, éstos no pueden ser considerados sustitutos perfectos debido las condiciones de uso y precios a los cuales se transan en el mercado.

En efecto, al realizar el análisis sobre los usos del producto, comparte este Despacho la conclusión plasmada en el Informe Motivado, según la cual, a pesar de que el Hidroxicloruro de Aluminio (PAC), Aluminato de Sodio y Cloruro Férrico poseen características como floculantes para el tratamiento de aguas para consumo humano, "[e]sta sustitución no es perfecta, pues ella depende de las condiciones y el origen del agua a tratar.(...)"<sup>12</sup>.

En primer lugar, a partir de testimonios recaudados, se logró establecer que el PAC se utiliza en combinación y no en sustitución con el Sulfato de Aluminio tipo B. Al respecto, el señor Jairo Trujillo Delgado, Representante Legal de QUINSA, señaló:

*"Ese hidroxiclورو de aluminio lo usan algunos acueductos combinado muchas veces con sulfato de aluminio tipo B, porque estos productos se usan no básicamente por se, depende de las condiciones del agua."*<sup>13</sup>

Igualmente, Horacio Alexander Palomino, Representante Legal suplente de PQP, en su momento manifestó:

*"Entonces depende es un poco más de donde se esté tomando el agua para uno poder decir hay un químico para eso, de menor o mayor costo; o que usted le pueda decir, en vez de sulfato de Aluminio utilice un cloruro férrico u otro tipo de producto, depende es un poco más de donde se esté tomando el agua para tratarla."*<sup>14</sup>

Además, a partir de la información aportada sobre los procesos licitatorios por parte de los acueductos, se logró constatar que los mencionados productos coexistían y no se sustituían en su aplicación<sup>15</sup>. Sobre este punto, es relevante citar lo señalado por esta Superintendencia en la Resolución No. 023541 de 2008 respecto a la sustituibilidad en materia de floculantes:

(...)

---

<sup>12</sup> Página 8 del Informe Motivado elaborado por la Delegatura de Protección de la Competencia.

<sup>13</sup> Cuaderno 8, folio 15.

<sup>14</sup> Cuaderno 8, folios 51 y 52.

<sup>15</sup> Ver Informe Motivado. Página 9.

**"Por la cual se cierra una investigación"**

*El sulfato de aluminio suele ser usado en el tratamiento de aguas para consumo humano, pero no en el tratamiento de aguas residuales pues su rendimiento es bajo.*

*• El policloruro de aluminio puede ser usado en el tratamiento de aguas residuales, pero con menores rendimientos que el cloruro férrico.*

*• El cloruro férrico actúa de forma excedente en el tratamiento de aguas residuales, no así mismo en el tratamiento de agua potable.*

*Se puede llegar a las siguientes conclusiones sobre la sustituibilidad por usos y características:*

*• El sulfato de aluminio no es sustituto perfecto del cloruro férrico en el tratamiento de aguas residuales, en cuanto a su uso, sin embargo, es posible su uso en márgenes de rendimientos más bajos.*

*• El policloruro de aluminio no es sustituto perfecto del cloruro férrico en el tratamiento de aguas residuales. Sin embargo, bajo determinadas condiciones del mercado, los agentes pueden estar dispuestos a reemplazar cloruro férrico con policloruro de aluminio. (...)"<sup>16</sup>*

En el mismo sentido, respecto a la posible sustituibilidad entre el Aluminato de Sodio, el Cloruro Férrico y el Sulfato de Aluminio Tipo B, la Delegatura concluyó en su Informe Motivado:

*"(...) no existe evidencia en el expediente para considerar estos productos como sustitutos en el mercado analizado. En efecto, al margen de las características floculantes que son comunes a todos ellos, no se observaron compras de los productos en mención por parte de los acueductos seleccionados, lo cual fue respaldado por testimonios de los declarantes cuando se les preguntó sobre este aspecto. Ello sugiere una clara preferencia hacia el Sulfato de Aluminio Tipo B por parte de los consumidores."<sup>17</sup>*

Ahora bien, en lo que se refiere a la sustituibilidad en precios, la Comisión Europea de la Competencia ha señalado:

*"El análisis de la sustituibilidad de la demanda implica la determinación de la serie de productos que el consumidor considera substitutivos. Para llegar a esta determinación puede realizarse un ejercicio mental, que presuponga una variación pequeña y no transitoria de los precios relativos y que analice la posible reacción de los consumidores frente a esta variación. El ejercicio de definición del mercado se centra en los precios con fines operativos y prácticos, y más concretamente en la sustitución de la demanda provocada por pequeñas variaciones permanentes en los precios relativos. Este concepto puede aportar indicaciones claras en cuanto a los elementos de evaluación pertinentes para la definición de mercado."*

<sup>16</sup> Resolución 023541 de 2008. Página 26.

<sup>17</sup> Informe Motivado elaborado por la Delegatura. Página 9.

En el presente caso, si eventualmente se aceptara que los productos mencionados fueran sustitutos en la demanda, los precios a los que son ofrecidos en el mercado difieren sustancialmente, como se mostró en el Informe Motivado, no siendo viable hablar de una sustituibilidad entre los distintos floculantes señalados<sup>18</sup>. En conclusión, en cuanto al mercado producto, conforme a las pruebas obtenidas en la investigación, no se encuentran sustitutos en características, usos y precios en el mercado al Sulfato de Aluminio en sus presentaciones sólida y líquida.

#### 5.4.2. Mercado geográfico

Tal como la ha definido esta Superintendencia y en concordancia con las tendencias internacionales sobre el tema, el mercado geográfico debe entenderse como: "[e]l área en la cual las empresas afectadas participan en la oferta y en la demanda de los productos y servicios pertinentes y en la que las condiciones de la competencia son similares o suficientemente homogéneas como para distinguirse de las zonas vecinas"<sup>19</sup>.

De conformidad con la información recaudada dentro de la investigación, se logró constatar que los principales competidores de PQP son SULFOQUIMICA y QUINSA. Adicionalmente, las siguientes características del mercado permiten afirmar que el mismo debe ser considerado de manera regional:

- El costo del transporte del Sulfato de Aluminio Tipo B es alto (35% en promedio para Sulfato Líquido y 19% en promedio para Sulfato Sólido)<sup>20</sup>.
- En gran parte la producción de las plantas está destinada a suplir las necesidades de la región en donde se encuentran ubicadas.
- PQP, SULFOQUIMICA y QUINSA coinciden en la oferta de Aluminio Tipo B en los departamentos de Caldas, Cundinamarca, Huila, Risaralda, Santander y Tolima.

Comparte este Despacho la metodología aplicada por la Delegatura para la definición del mercado geográfico, teniendo en cuenta que la misma se basó en la homogeneidad de la oferta en ciertas regiones del país y en el hecho que debido a la distancia existente entre algunas plantas y a los altos costos del transporte del producto, no era posible establecer la existencia de un mercado geográfico nacional.

Así las cosas, debe reiterarse que en el caso bajo estudio el mercado relevante estuvo correctamente delimitado por la Delegatura, cuando señaló que el mismo debe ser entendido como el de "(...) la venta de Sulfato de Aluminio Tipo B en presentación

<sup>18</sup> De acuerdo con el Informe Motivado: "(...) QUINSA reportó ventas de PAC por un precio de \$920 kilo, y PQP le vendió Sulfato de Aluminio Tipo B sólido por \$350 kilo, en el mismo año. Esta diferencia de precios contrasta con la relación de dosificación entre los dos productos, (...). En consecuencia, y de acuerdo con esta dosificación, el precio efectivo del PAC para el año 2005 era de  $(\$920/1.7) = \$541$ . Esto se traduce en una diferencia en precios de 54% (\$541 vs \$350), lo que sugiere que PAC no puede ser considerado como sustituto del Sulfato de Aluminio Tipo B por cuenta del precio."

<sup>19</sup> Resolución SIC 029631 de 2008.

<sup>20</sup> Página 11 del Informe Motivado.



“Por la cual se cierra una investigación”

sólida y líquida, en los departamentos de Caldas, Cundinamarca, Huila, Risaralda, Santander y Tolima”<sup>21</sup>.

Luego de la definición realizada, es necesario analizar si la Empresa Investigada realmente ostenta una posición de dominio. Para lograr este fin, es importante tener como primer indicador relevante, su cuota de participación en dicho mercado<sup>22</sup>.

5.4.3. Participaciones en el mercado

Tomando como base la definición del mercado relevante realizada en el punto anterior, a continuación se analizarán las participaciones que tenía cada una de las empresas activas en la región específica para la época de los hechos investigados, con el fin de determinar si PQP realmente ostenta una posición de dominio.

5.4.3.1. Sulfato de Aluminio Tipo B Sólido

Como se observa en la Tabla 1, QUINSA tuvo para el año 2004 la mayor participación en el mercado de Sulfato de Aluminio Tipo B sólido con un 89% del total producido, la participación restante del mercado fue consolidada por PQP con un 11%. Durante los años 2005 y 2006, QUINSA tuvo una participación del 84% y 68% respectivamente. Un importante aspecto a destacar en el año 2006, es la incursión de SULFOQUIMICA consolidando una participación del 14%, puesto que los años anteriores su contribución a la producción total del mercado había sido nula.

Para el mismo periodo en el cual se registra la entrada de SULFOQUIMICA (2006), PQP obtuvo una participación del 18%, tan solo 4% más que la participación de este nuevo competidor, que hasta ese entonces no había tenido presencia en el mercado; esto demuestra la ausencia de barreras de entrada importantes y la interrelación de las empresas competidoras, en donde no es posible afirmar que alguna de ellas tenía la posibilidad de tomar decisiones unilaterales.

**Tabla 1**  
**PARTICIPACIÓN EN VENTAS DE SULFATO DE ALUMINIO TIPO B (Sólido)**  
(Acueductos de Risaralda, Huila, Tolima, Caldas, Santander Y Tibitoc)

AÑO	QUINSA		PQP		SULFOQUÍMICA**		TOTAL	
	\$ Mill	Participación (tons)	\$ Mill	Participación (tons)	\$ Mill	Participación (tons)	Ton	\$ Mill
2004	2.287	89%	332	11%	-	-	6.381	2.619

<sup>21</sup> Página 12 del Informe Motivado.

<sup>22</sup> Al respecto, la doctrina española ha señalado: “Por lo general la cuota de mercado, sobretodo si esta es muy importante, es un elemento significativo aunque tenga que complementarse con el análisis de otros elementos. Hay quien llega a afirmar que la cuota de mercado es el índice de mayor prueba de la existencia de una posición de dominio y en cualquier caso un índice necesario que puede resultar suficiente en sí mismo.” Anuario de la Competencia 1999, Algunas Consideraciones sobre la Determinación del Abuso de Posición de Dominio. Juan Manuel Fernández López. Pág 135. Editorial Marcial Pons, Madrid-España, 2000.

RESOLUCIÓN NÚMERO 68447 DE 2010 Hoja N°. 10  
 "Por la cual se cierra una investigación"

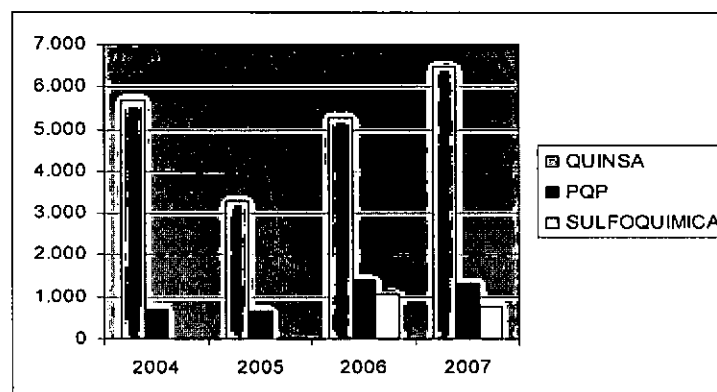
2005	1.359	84%	244	16%	-	-	3.932	1.604
2006	2.194*	68%	591	18%	494	14%	7.748	3.279
2007	2.836*	76%	581	15%	371	9%	8.576	3.788

Fuente: Informe Motivado. Página 13.

Para el año 2007, QUINSA obtuvo un 76%, PQP un 15% y SULFOQUIMICA un 9% de la producción total de sulfato de aluminio tipo B sólido, siendo relevante el descenso de la cuota de mercado de PQP y SULFOQUIMICA a 15% y 9% respectivamente. Esta disminución contrasta con el aumento en la cuota de mercado de QUINSA, quien terminó para el mismo año con una participación del 76%, mayor que el año anterior pero, inferior un 13% con respecto al inicio (2004) del periodo de análisis.

La siguiente gráfica muestra la situación descrita, en donde la Empresa Investigada no contaba siquiera con una participación relevante comparada con la que ostentaba QUINSA en el mercado:

**Gráfica 1**  
**VENTAS DE SULFATO DE ALUMINIO TIPO B (Sólido en Toneladas.)**  
 (Acueductos de Risaralda, Huila, Tolima, Caldas, Santander Y Tibitoc)



Fuente: Informe Motivado. Página 14.

#### 5.4.3.2. Sulfato de Aluminio Tipo B Líquido

En lo que respecta al Sulfato de Aluminio Tipo B líquido, la participación de QUINSA en el mercado ha sido menor. El cliente más representativo para los tres competidores en este producto, durante diferentes periodos, ha sido la Concesionaria TIBITOC (Cundinamarca)<sup>23</sup>, quien representó aproximadamente el 75% de las ventas de QUINSA<sup>24</sup>, el 95% de las de PQP<sup>25</sup> y el 36% de las de SULFOQUÍMICA<sup>26</sup>. La competitividad de PQP, representada en precios más bajos y su cercanía a este cliente (por su planta de Tocancipá), le permitió ser el mayor adjudicatario en el periodo 2005-2007.

<sup>23</sup> Esta empresa es titular de la concesión para el tratamiento de agua potable para una zona de Bogotá.

<sup>24</sup> Periodo 2003-2005, Según ventas reportadas por QUINSA, cuaderno 3, Folio 234.

<sup>25</sup> Periodo 2004-2006, Según ventas reportadas por PQP Cuaderno 1 Folio 175

<sup>26</sup> Periodo 2006-2008, Según ventas reportadas por SULFOQUIMICA, Cuaderno 9, Folios 294 a 332.

RESOLUCIÓN NÚMERO 68447 DE 2010 Hoja N°. 11  
 "Por la cual se cierra una investigación"

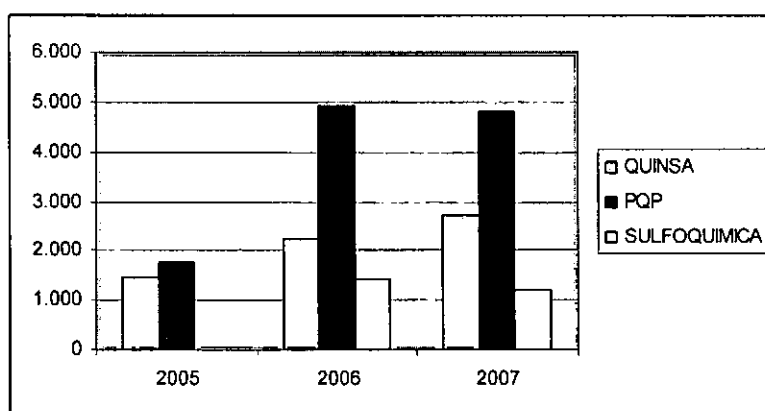
**Tabla 2**  
**PARTICIPACIÓN EN VENTAS DE SULFATO DE ALUMINIO TIPO B (Líquido)**  
 (Risaralda, Huila, Tolima, Caldas, Santander Y Tibitoc)

AÑO	QUINSA		PQP		SULFOQUÍMICA*		TOTAL	
	\$ Mill	Participación	\$ Mill	Participación	\$ Mill	Participación	Ton	\$ Mill
2004	337	31%	713	69%			5.134	1.050
2005	311	45%	371	55%			3.173	682
2006	521	26%	1.087	57%	376	17%	8.592	1.985
2007	688	31%	1.126	55%	314	14%	8.692	2.127

Fuente: Informe Motivado. Página 14.

Con todo, la participación de PQP en TIBITOC se vio disminuida por cuanto QUINSA y SULFOQUÍMICA también le vendieron sulfato de aluminio en presentación líquida, según información reportada por estas dos compañías<sup>27</sup>. Como lo muestra la siguiente gráfica, las participaciones de estos dos competidores son menores que las de PQP, pero con la suficiente capacidad de neutralizarla, pues tanto QUINSA como SULFOQUÍMICA han estado en condiciones de competir.

**Gráfica 2**  
**VENTAS DE SULFATO DE ALUMINIO TIPO B (Líquido en Toneladas.)**  
 (Acueductos de Risaralda, Huila, Tolima, Caldas, Santander Y Tibitoc)



Fuente: Informe Motivado. Página 15.

En el agregado (incluyendo sulfato sólido y líquido), las participaciones de las empresas muestran que QUINSA fue la empresa con mayor volumen de ventas en el mercado relevante, seguida por PQP y SULFOQUÍMICA, como a continuación se aprecia en la tabla 3.

<sup>27</sup> QUINSA cuaderno 3, Folio 234, SULFOQUÍMICA, Cuaderno 9 folios 294 a 332

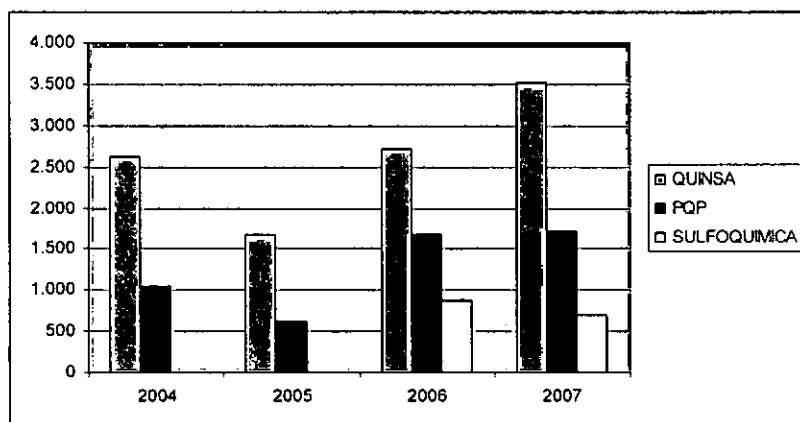
**Tabla 3**  
**PARTICIPACIÓN EN VENTAS DE SULFATO DE ALUMINIO TIPO B (en Millones de pesos)**  
 (Risaralda, Huila, Tolima, Caldas, Santander Y Tibitoc)

AÑO	QUINSA		PQP		SULFOQUÍMICA**		TOTAL
	\$ Mill	Participación	\$ Mill	Participación	\$ Mill	Participación	\$ Mill
2004	2.623	72%	1.045	28%			3.669
2005	1.670	73%	616	27%			2.286
2006	2.715	52%	1.678	32%	870	17%	5.264
2007	3.524	60%	1.707	29%	685	12%	5.915

Fuente: Informe Motivado. Página 15.

De acuerdo con la información sobre ventas remitida a la Delegatura por las empresas QUINSA, PQP y SULFOQUÍMICA, y teniendo en cuenta que dichas empresas concurren en los mercados de Risaralda, Huila, Tolima, Caldas, Santander y Tibitoc, los cuales conforman el mercado relevante, se pudo determinar que QUINSA tiene la mayor participación en el agregado de los departamentos que componen el mercado relevante.

**Grafica 3**  
**VENTAS DE SULFATO DE ALUMINIO TIPO B (en Millones de pesos)**  
 (Risaralda, Huila, Tolima, Caldas, Santander Y Tibitoc)



Fuente: Informe Motivado. Página 16.

Por lo expuesto anteriormente, se concluye que PQP no ostenta una posición de dominio en el mercado específico, bajo el entendido de que con la información recaudada no es posible establecer siquiera que haya tendido una participación mucho mayor a la de sus competidores en el caso del Sulfato de Aluminio Tipo B Líquido, o alta en lo que al Sulfato de Aluminio Tipo B Sólido se refiere, en donde por el contrario, su participación fue minoritaria en comparación a la de QUINSA.

Así las cosas, al no verse demostrada la existencia de una posición de dominio por parte de la Investigada, este Despacho considera innecesario ahondar en el estudio de

RESOLUCIÓN NÚMERO 68447 DE 2010 Hoja N°. 13

“Por la cual se cierra una investigación”

la conducta específicamente acusada, debiendo concluirse que no existen elementos suficientes para afirmar la existencia de una infracción a las normas sobre Protección de la Competencia sobre las que se realizó la apertura de investigación.

En mérito de lo expuesto en la parte considerativa, este Despacho,

### RESUELVE

**ARTÍCULO PRIMERO:** Ordenar la terminación de la investigación abierta mediante Resolución No. 011926 de abril de 2007, en contra de la sociedad PRODUCTOS QUÍMICOS PANAMERICANOS – PQP S.A., con Nit: 860042141-0 de conformidad con lo expuesto en la presente resolución.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** Como consecuencia de lo anterior, ordenar la terminación de la investigación abierta mediante Resolución No. 011926 de abril de 2007 en contra del señor ÁLVARO GÓMEZ JARAMILLO, con cédula No. 8.299.028.

**ARTÍCULO TERCERO:** Archivar la presente investigación.

**ARTÍCULO CUARTO:** Notifíquese personalmente el contenido de la presente resolución al doctor JUAN C. MEJÍA OSORIO, con cédula No. 71.600 en su calidad de apoderado de la empresa PRODUCTOS QUÍMICOS PANAMERICANOS – PQP S.A y del señor ÁLVARO GÓMEZ JARAMILLO, entregándole copia de la misma e informándole que en su contra procede el recurso de reposición ante el Superintendente de Industria y Comercio, que se podrá interponer dentro de los cinco (5) días siguientes a su notificación.

### NOTIFÍQUESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Bogotá D.C., a los 10 DIC 2010

El Superintendente de Industria y Comercio

  
JOSÉ MIGUEL DE LA CALLE RESTREPO

**Notificaciones:**

Doctor

**JUAN C. MEJÍA OSORIO**

Apoderado

**PRODUCTOS QUÍMICOS PANAMERICANOS – PQP S.A.**

ÁLVARO GÓMEZ JARAMILLO

Calle 5A No. 39-93 Torre 1, piso 2

Fax. No. (4) 2683657

Medellín.

**Comunicaciones:**

Señor

**FERNANDO VEGA GARCÉS**

Gerente

QUIMICA INTEGRADA S.A.

Calle 8 No. 10-69

Neiva – Huila