



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

RESOLUCIÓN NÚMERO **№ 3 6 3 4 0** DE 2016

**09 JUN 2016**

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. 16-4605

**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 9 de la Ley 1340 de 2009 dispone que:

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

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

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

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

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

*(...).”*

**SEGUNDO:** Que de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, mediante comunicación radicada con el número 16-4605-0 del 8 de enero de 2016<sup>1</sup>, las sociedades **KONECRANES PLC** (en adelante, **KONECRANES**) y **TEREX CORPORATION**, (en adelante **TEREX**), informaron a esta Entidad la intención de realizar una operación de concentración entre dichas sociedades, mediante la figura jurídica de compraventa de acciones.

**TERCERO:** Que en cumplimiento de lo previsto en el artículo 156 del Decreto 19 de 2012 y en el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, mediante oficio radicado con el número 16-

<sup>1</sup> Folios 1 al 43 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente. Entiéndase que en el presente acto administrativo cuando se hace referencia al “Expediente”, el mismo corresponde al radicado con el No. 16-4605.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

4605-1 del 14 de enero de 2016<sup>2</sup>, se ordenó la publicación del inicio del procedimiento de autorización de la operación presentada, en la página web de esta Superintendencia<sup>3</sup>.

**CUARTO:** Que dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la publicación del inicio del procedimiento de autorización de la operación en la página web de esta Entidad, plazo señalado en el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, los terceros no presentaron información que aportara elementos para el análisis de la operación objeto de estudio.

**QUINTO:** Que con el fin de complementar y ampliar la información allegada al Expediente, mediante oficios radicados con fecha 18 de enero de 2016<sup>4</sup>, esta Entidad formuló requerimientos de información a los principales competidores<sup>5</sup> de **KONECRANES** y **TEREX** (en adelante y de manera conjunta, las **INTERVINIENTES**).

Las empresas requeridas aportaron la información en fechas que transcurrieron entre el 21 de enero de 2016 y 9 de febrero de 2016.

**SEXTO:** Que con el fin de complementar y ampliar la información obrante en el Expediente, mediante oficios radicados con los números 16-4605-30 y 16-4605-31 del 12 de febrero de 2016<sup>6</sup>, esta Entidad requirió información adicional a las **INTERVINIENTES**.

**SÉPTIMO:** Que mediante escritos radicados con los números 16-4605-32 del 17 de febrero de 2016<sup>7</sup> y 16-4605-34 del 19 de febrero de 2016<sup>8</sup>, las **INTERVINIENTES** aportaron la información adicional requerida.

**OCTAVO:** Que dentro de los treinta (30) días hábiles a que se refiere el numeral 3 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, esta Superintendencia consideró procedente dar paso al estudio de fondo de la operación proyectada, para lo cual, mediante comunicaciones radicadas con los números 16-4605-35<sup>9</sup> y 16-4605-36<sup>10</sup> del 19 de febrero de 2016, informó a las **INTERVINIENTES** que se daba paso a la segunda etapa del trámite presentado.

**NOVENO:** Que mediante comunicaciones radicadas con los números 16-4605-37<sup>11</sup> y 16-4605-38<sup>12</sup> del 16 de marzo de 2016, las **INTERVINIENTES** aportaron la información necesaria para el

<sup>2</sup> Folio 154 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

<sup>3</sup> <http://www.sic.gov.co/drupal/integraciones-inicio-autorizacion>. Consulta 18 de enero de 2016.

<sup>4</sup> Folios 155 al 179 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

<sup>5</sup> Empresas requeridas: **PUNTES GRÚAS Y POLIPASTOS HANSECOL S.A.S.**, **CENTRO ACEROS S.A.**, **TECNIYALE S.A.S.**, **FERRETERIA INDUSTRIAL S.A.S.**, **WILKATEK BUSINESS SOLUTIONS S.A.S.**, **PUNTES GRÚA GIRAVAN S.A.S.**, **POLIPASTOS Y PUNTES GRÚA INGEVAL S.A.S.**, **APRISA MANTENIMIENTO S.A.S.**, **INGENIERIA SUMINSER LTDA**, **IMOCOM S.A.**, **SODEXO SOLUCIONES DE MOTIVACIÓN COLOMBIA S.A.**, y **PROCESOS Y DISEÑOS ENERGÉTICOS S.A.**

<sup>6</sup> Folios 231 y 232 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

<sup>7</sup> Folios 233 al 281 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

<sup>8</sup> Folios 286 al 295 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente.

<sup>9</sup> Folio 296 del Cuaderno Publico No. 1 del Expediente.

<sup>10</sup> Folio 297 del Cuaderno Publico No. 1 del Expediente.

<sup>11</sup> Folios 300 al 305 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>12</sup> Folios 306 al 311 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

análisis de la operación presentada, de conformidad con lo establecido en la "Guía de Estudio de Fondo de Concentraciones Económicas" (Anexo 2 de la Resolución No. 10930 de 2015 de la Superintendencia de Industria y Comercio).

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

## 10.1. INTERVINIENTES

### 10.1.1. KONECRANES

**KONECRANES**, con sede en Finlandia, es la matriz del grupo empresarial denominado "Grupo Konecranes", atendiendo una amplia gama de clientes que incluyen industrias de fabricación y procesos, astilleros, puertos y terminales<sup>13</sup>.

Según se indica en el memorial de presentación de la operación presentada, **KONECRANES** y sus vinculadas ofrecen "soluciones en tecnología de elevación que contribuyen al aumento de la productividad, así como servicios para equipos de elevación y herramienta para todo tipo de marcas"<sup>14</sup>.

Las líneas de negocio desarrolladas por **KONECRANES** se presentan en la siguiente tabla:

**Tabla No. 1**  
**Áreas de negocio de KONECRANES**

NEGOCIO	DESCRIPCIÓN
<b>Equipamiento</b>	Incluye grúas, componentes y otras soluciones en el manejo de materiales para una amplia gama de industrias como: sector nuclear, manipulación de cargas pesadas, manipulación de contenedores, terminales intermodales, astilleros y terminales de materiales a granel.
<b>Servicios</b>	Servicios de mantenimiento y modernización especializados para todo tipo de equipos de elevación, máquinas y herramienta a través de una red de servicio global.

**Fuente:** Folios 20 y 21 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

**KONECRANES** también comercializa en Colombia, a través de distribuidores, polipastos de cable, polipastos de cadena, manipuladores de contenedores utilizados en puertos y piezas relacionadas en el mercado colombiano<sup>15</sup>.

La siguiente tabla contiene los códigos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), correspondientes a las actividades desarrolladas por **KONECRANES** en Colombia:

**Tabla No. 2**  
**Códigos CIIU de las actividades de KONECRANES**

ACTIVIDAD	CIIU
Fabricación de equipo de elevación y manipulación.	2816
Mantenimiento y reparación especializada de maquinaria y equipo.	3312
Instalación especializada de maquinaria y equipo industrial.	3320
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte n.c.p.	3099
Transporte fluvial de carga.	5022

**Fuente:** Folio 21 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>13</sup> Folio 20 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> Folio 21 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

Teniendo en cuenta que **KONECRANES** es una compañía de origen finlandés, listada en NASDAQ y con un gran número de accionistas, las **INTERVINIENTES** indican que:

*"[N]ingún accionista tiene la habilidad para influenciar unilateralmente las decisiones de negocio estratégicas de las empresas. Ningún accionista tiene derechos de veto a nivel de junta directiva que pudiera concederle control negativo sobre decisiones estratégicas (...). Adicionalmente, Konecranes no tiene conocimiento de acuerdos o pactos entre accionistas que los lleve a actuar o votar de manera concertada y de este modo conferir control conjunto a través del ejercicio colectivo de sus derechos individuales"<sup>16</sup>.*

No obstante lo anterior, a continuación se presenta información relacionada con los accionistas que cuentan con más del % de las acciones de la **KONECRANES**.

**Tabla No. 3**  
**Accionistas de KONECRANES**

ACCIONISTA	No. DE ACCIONES	PARTICIPACIÓN %

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

En el memorial de presentación de la operación proyectada, se señala además que ni **KONECRANES** ni sus empresas controladas tienen inversiones permanentes en Colombia<sup>17</sup>.

A continuación se presenta la información de activos totales e ingresos operacionales de **KONECRANES** a 31 de diciembre de 2015:

**Tabla No. 4**  
**Cuentas financieras KONECRANES (31 de diciembre de 2015)**

CUENTA	VALOR EN PESOS
Activos	4.519.590.130.000
Ingresos operacionales	1.853.473.230.000

**Fuente:** Folios 234 y 236 del Cuaderno Público No.1 del Expediente.

### 10.1.2. TEREX

**TEREX** es una sociedad abierta constituida en Delaware, listada en la bolsa de Nueva York, dedicada a la fabricación a nivel mundial de una amplia gama de equipos y productos, a través de sus más de 160 subsidiarias.

**TEREX** ofrece soluciones a sus clientes para diversas aplicaciones en varias industrias, incluyendo construcción, infraestructura, canteras, minería, operación portuaria, transporte, refinería, energía y servicios públicos<sup>18</sup>.

En Colombia, **TEREX** vende los siguientes productos y servicios para la manipulación de materiales: polipastos de cable, polipastos de cadena y otros componentes. En el área de

<sup>16</sup> Folio 26 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>17</sup> Folio 28 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>18</sup> Folio 22 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

equipamiento ofrece todos los productos disponibles para puertos, por demanda específica del mercado<sup>19</sup>.

Las áreas de negocio desarrolladas por **TEREX** se presentan en la siguiente tabla:

**Tabla No. 5**  
**Áreas de negocio de TEREX**

SERVICIO	DESCRIPCIÓN PRODUCTOS
<b>Plataformas de trabajo aéreo "PTA"</b>	Productos para trabajo en alturas, otros productos para alquiler y servicios de mantenimiento para clientes alrededor del mundo. Entre los productos ofrecidos se incluyen plataformas articuladas, plataformas de tijera, elevadores de personal, entre otros, así como sus componentes relacionados con piezas de repuesto. <b>TEREX</b> comercializa estos productos bajo la marca " <i>Terex</i> " y " <i>Genie</i> ".
<b>Construcción</b>	Equipos de construcción compactos, retrocargadoras, equipos de compactación, mini-cargadores, excavadoras y volquetas de obra. Adicionalmente, fabrica equipos especializados que incluyen camiones mezcladores de concretos adoquines especializados para aplicación en puentes y canales y manipuladoras especializadas utilizadas para el manejo de desechos.
<b>Grúas</b>	Grúas telescópicas móviles, grúas torre y grúas sobre ruedas entre otras. Estos productos son utilizados principalmente para la construcción, reparación y mantenimiento de edificaciones comerciales.
<b>Procesamiento de materiales</b>	Equipos de procesamiento de materiales, incluyendo trituradoras de roca, sistemas de lavado de arena, carros de mineral y maquinaria forestal entre otros. Estos productos son comercializados principalmente bajo las marcas " <i>Powerscreen</i> " y " <i>Terex Finlay</i> ".
<b>Soluciones portuarias "MMSP"</b>	En esta unidad de negocios, <b>TEREX</b> provee grúas industriales, así como componentes y servicios para las mismas. Este segmento también se encarga de la fabricación de equipos para la manipulación de contenedores y materiales a granel utilizados en puertos y aplicaciones intermodales.

Fuente: GIE<sup>20</sup>. Folios 22 y 23 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

**TEREX** no fabrica sus productos, ni desarrolla actividades directamente en Colombia<sup>21</sup>. No obstante, como se mencionó anteriormente, esta sociedad vende polipastos de cable, polipastos de cadena, manipuladores de contenedores utilizados en puertos y piezas relacionadas en el mercado colombiano, a través de distribuidores<sup>22</sup>.

La siguiente tabla contiene los códigos CIIU correspondientes a las actividades de **TEREX**:

**Tabla No. 6**  
**Códigos CIIU de las actividades de TEREX**

ACTIVIDAD	CIIU
Fabricación de equipo de elevación y manipulación.	2816
Mantenimiento y reparación especializada de maquinaria y equipo.	3312
Instalación especializada de maquinaria y equipo industrial.	3320
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte n.c.p.	3099
Transporte fluvial de carga.	5022

Fuente: GIE. Folio 24 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>19</sup> Folio 24 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>20</sup> GIE: Grupo de Integraciones Empresariales de la Superintendencia de Industria y Comercio.

<sup>21</sup> Folio 36 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>22</sup> *Ibíd.*

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

**TEREX** no es controlada por ninguna persona o entidad y tampoco tiene inversiones permanentes en otras compañías en Colombia<sup>23</sup>.

Teniendo en cuenta que **TEREX** es una sociedad abierta constituida en Delaware, listada en Nueva York, a continuación se presenta información relacionada con los accionistas que poseen más del % de las acciones de la compañía.

**Tabla No. 7**  
**Accionistas de TEREX**

ACCIONISTA	% DE ACCIONES

Fuente: Folio 26 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

De acuerdo con la información obrante en el Expediente, las acciones de **TEREX** se encuentran ampliamente dispersas y ningún accionista tiene la habilidad para influenciar unilateralmente las decisiones de negocio estratégicas de las empresas<sup>24</sup>.

Además ningún accionista tiene derechos de veto a nivel de junta directiva que pudiera concederle el control negativo sobre decisiones estratégicas como la aprobación del plan anual de negocios y presupuesto o designación de altos directivos<sup>25</sup>.

A continuación se presenta la información de activos totales e ingresos operacionales de **TEREX** a 31 de diciembre de 2015:

**Tabla No. 8**  
**Cuentas financieras TEREX**  
(31 de diciembre de 2015)

CUENTA	VALOR EN PESOS
Activos	15.464.763.769.000
Ingresos operacionales	4.328.246.403.000

Fuente: Folios 282 y 284 del Cuaderno Público No.1 del Expediente.

## 10.2. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación proyectada fue presentada por las **INTERVINIENTES** ante esta Entidad en los siguientes términos:

*“La Transacción consiste en una fusión entre Konecranes, una sociedad Finlandesa (sic) abierta listada en NASDAQ Helsinki y Terex, una sociedad abierta de Delaware listada en la bolsa de Nueva York.*

*De conformidad con el Acuerdo de Combinación de Negocios y Plan de Fusión de fecha 10 de Agosto (sic) de 2015 (el “Acuerdo”), Konecranes Acquisition Company LLC (“Merger Sub”), una sociedad de responsabilidad limitada recién constituida en Delaware y subsidiaria de Konecranes, Inc. –sociedad constituida en Texas y subsidiaria indirecta de propiedad absoluta de Konecranes-, se fusionará con y será absorbidas (sic) por Terex. “Merger Sub” dejará de existir y Terex será la entidad sobreviviente en*

<sup>23</sup> Folio 28 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>24</sup> Folio 27 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>25</sup> Ibidem.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

la fusión. Terex se convertirá entonces en una subsidiaria indirecta de propiedad absoluta de Konecranes (...)<sup>26</sup>.

Respecto a la operación proyectada, las **INTERVINIENTES** ponen de presente que la transacción, en los términos en que fue presentada, no genera un impacto negativo en los mercados que se analizarán más adelante y tampoco genera problemas en términos de libre competencia, toda vez que, la operación combinará dos negocios altamente complementarios desde el punto de vista de producto y geográfico.

Señalan las **INTERVINIENTES** además que esta fusión permitirá al agente integrado proveer una gama más amplia de productos y servicios de soporte mejorados y de este modo beneficiar a los consumidores<sup>27</sup>.

### 10.3. DEBER DE INFORMACIÓN PREVIA DE LAS INTEGRACIONES EMPRESARIALES

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

Al aplicar dicho régimen, esta Entidad debe evaluar si los efectos en el mercado originados en virtud de una concentración ameritan su objeción, su autorización sujeta al cumplimiento de condiciones encaminadas a preservar la competencia en el mercado, o su autorización pura y simple.

El artículo 4 de la Ley 155 de 1959, modificado por el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, establece que las empresas que proyecten llevar a cabo operaciones para efectos de adquirir el control de una o varias empresas, cualquiera sea la forma jurídica con la cual se manifieste, tendrán el deber de informarlas previamente a la Superintendencia de Industria y Comercio, 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.

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

#### 10.3.1. Supuesto subjetivo

Para el caso concreto, se observa que las **INTERVINIENTES** participan coincidentemente en la comercialización de: i) polipastos de cable, ii) polipastos de cadena y; iii) servicios para grúas industriales en Colombia.

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

<sup>26</sup> Folio 18 del Cuaderno Reservado No. 1 del Expediente.

<sup>27</sup> Folio 7 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

### 10.3.2. Supuesto objetivo

La Resolución No. 103189 del 30 de diciembre de 2015, fijó en cien mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (100.000 SMLMV), el valor de ingresos operacionales y activos totales que se tendrán en cuenta para efectos de lo previsto en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, en operaciones de concentración informadas durante el año 2016.

Por su parte, el Decreto 2551 del 30 de diciembre de 2015 fijó el salario mínimo legal mensual a partir del 1 de enero de 2016 en seiscientos ochenta y nueve mil cuatrocientos cincuenta y cinco pesos M/Cte (\$689.455).

Por lo anterior, el valor mínimo de activos o ingresos operacionales para que una operación informada durante el año 2016 cumpla el supuesto objetivo señalado en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009, corresponde a sesenta y ocho mil novecientos cuarenta y cinco millones quinientos mil pesos M/Cte (\$68.945.500.000).

Los anteriores valores serán los aplicables al presente estudio, teniendo en cuenta que la solicitud de pre-evaluación se radicó ante esta Entidad el 8 de enero de 2016

Según la información presentada en las tablas Nos. 4 y 8 del presente acto administrativo, las **INTERVINIENTES** cuentan de manera conjunta con activos totales e ingresos operacionales por un valor total para el cierre del año 2015, superior al monto establecido por la Superintendencia de Industria y Comercio.

De esta manera, para el caso concreto se cumple el supuesto objetivo, contemplado en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009.

### 10.3.3. Configuración del deber de informar la operación

De conformidad con lo expuesto en el numeral anterior, con la verificación de los supuestos subjetivo y objetivo, se configura el deber de informar previamente a esta Superintendencia la operación de integración empresarial proyectada entre las **INTERVINIENTES**.

## 10.4. MERCADO RELEVANTE

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

Por lo anterior, el mercado relevante es el marco de referencia apropiado para analizar los efectos sobre la competencia de una operación de integración<sup>28</sup>.

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

<sup>28</sup> Para lograr una adecuada definición del mercado relevante, esta Superintendencia se apoyará en los lineamientos diseñados por la Red Internacional de la Competencia (ICN, por sus siglas en inglés).

Ver ICN Merger Working Group: Investigation and Analysis Subgroup, "ICN Merger Guidelines Workbook" (documento preparado para la Quinta Reunión Anual del ICN, Ciudad del Cabo, Sudáfrica, 16 de abril, 2006). Disponible al público en el siguiente enlace:  
<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc321.pdf>. (Consulta 8 de abril de 2016).



*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

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

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

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

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

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

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

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

#### **10.4.1. Mercado de producto**

La delimitación del mercado de producto abarca todos aquellos bienes y servicios que son considerados como intercambiables o sustituibles desde el punto de vista del consumidor, en razón a sus características, su precio, usos y cantidades vendidas.

La determinación de los 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. Por lo tanto, el mercado de 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 lo tanto, el mercado de 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.

Acorde con lo anterior, el punto de partida comporta la identificación de las actividades económicas desarrolladas por las empresas que hacen parte de la operación proyectada, siendo estas en las cuales se anularía la competencia entre las partes como resultado de la misma. Una vez definido lo anterior, se pueden identificar los productos y/o servicios desarrollados por las intervinientes en la operación.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

A continuación se presenta la descripción de los servicios involucrados en la actividad económica arriba expuesta, 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.

#### **10.4.1.1. Productos coincidentes entre las INTERVINIENTES**

De acuerdo con la información obrante en el Expediente, en Colombia las **INTERVINIENTES** comercializan de manera coincidente los siguientes productos: i) polipastos (de cadena y de cable); ii) servicios para grúas industriales; iii) servicios de mantenimiento de equipamiento portuario<sup>29</sup>.

Como se mencionó anteriormente, las **INTERVINIENTES** no cuentan con plantas de producción en Colombia. Las ventas de los productos relacionados en el párrafo anterior, se realizan exclusivamente a través de distribuidores<sup>30</sup>.

##### **i) Polipastos**

Los polipastos son dispositivos de elevación que pueden ser operados eléctrica, manual o mecánicamente. Se utilizan para facilitar el movimiento de materiales en talleres, fábricas o puertos, para asegurar y colocar objetos, o para transportar materiales a lo largo de un proceso productivo<sup>31</sup>.

Estos productos suelen estar integrados como piezas en grúas industriales o ser utilizados como dispositivos de elevación en otras aplicaciones que no tienen que ver necesariamente con grúas, como por ejemplo, aerogeneradores, industrias de petróleo y gas e industrias del entretenimiento entre otros<sup>32</sup>.

Los polipastos pueden incorporarse a una grúa y ser vendidos como parte de la grúa completa o ser vendidos por separado a los clientes, quienes pueden ser, fabricantes de grúas, proveedores de servicios y otros consumidores de productos que no estén relacionados con la fabricación de grúas.

Un polipasto está compuesto por una maquinaria mecánica que controla los cables o la cadena que va conectada a un gancho, y que en el caso de polipastos eléctricos también incluye un motor, un engranaje y el mando eléctrico.

Generalmente, los polipastos se clasifican en dos tipos: i) polipastos de cadena y, ii) polipastos de cable.

##### **- Polipastos de cadena**

Los polipastos de cadena por lo general se ofrecen para capacidades de elevación que pueden oscilar entre 2 y 5 toneladas y su precio de venta fluctúa entre 5 y 20 millones de pesos<sup>33</sup>.

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

<sup>30</sup> Folios 36 y 41 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>31</sup> Folio 29 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

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

<sup>33</sup> Folio 30 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

Estos productos se utilizan en diversas aplicaciones en relación con cargas relativamente livianas, desde suministro directo a la línea de producción en fábricas, a talleres de mantenimiento, zonas de envío y recepción de mercancías, entre otras aplicaciones<sup>34</sup>.

Los polipastos pueden ser operados de forma manual o alimentados por electricidad o aire comprimido. No obstante lo anterior, desde el punto de vista de la demanda, los dos tipos de polipastos (manuales y eléctricos) realizan las mismas funciones y desde el punto de vista de la oferta, estos productos son fabricados generalmente en las mismas instalaciones utilizando equipos similares.

Los polipastos de cadena pueden conseguirse en el mercado a través de múltiples fuentes y pueden ser instalados rápidamente. En este mercado los clientes son sensibles a los precios y cuentan con múltiples alternativas de distribuidores entre los cuales se puede elegir<sup>35</sup>.

#### - Polipastos de cable

Los polipastos de cable son utilizados para levantar objetos más pesados en relación con los polipastos de cadena y tienen la capacidad de soportar cargas de hasta 100 toneladas máximo.

El precio de un polipasto eléctrico de cable puede oscilar entre 30 y 500 millones de pesos según la capacidad de la carga<sup>36</sup>.

Los polipastos de cable también ofrecen velocidades de elevación mayores en comparación con los polipastos de cadena, lo cual permite ritmos más rápidos en la manipulación de materiales en diferentes escenarios, incrementando de este modo la productividad.

Estos productos también pueden ser fabricados en pequeñas cantidades de conformidad con los requerimientos de los clientes y para aplicaciones específicas.

Los polipastos fabricados según requerimientos particulares del comprador, reciben el nombre de "cabestrantes abiertos", toda vez que el tambor del cable en estos polipastos usualmente se encuentra abierto al entorno y no cerrado como podrían estar los productos más compactos que se fabrican en forma serial. Sin embargo, no existe una diferencia funcional entre un cabestrante abierto y un polipasto de cable<sup>37</sup>.

#### ii) Servicios para grúas industriales

Estos servicios abarcan, particularmente, inspecciones preventivas de mantenimiento para identificar riesgos y hacer recomendaciones para reparación y mejoramiento de los equipos, manteniendo la rutina con el fin de realizar ajustes y lubricación a los equipos; inspecciones con el fin de verificar el cumplimiento de la normativa local; reparaciones y cambios de piezas, acondicionamiento y ventas de piezas sueltas o de repuesto a compañías que también efectúan mantenimiento de grúas industriales<sup>38</sup>.

<sup>34</sup> Folio 31 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>35</sup> Ibidem.

<sup>36</sup> Folio 189 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>37</sup> Ibidem.

<sup>38</sup> Folio 5 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

Este servicio puede incluir asesoramiento a los clientes, y en algunos casos, se ofrecen contratos de mantenimiento a gran escala, los cuales pueden contener todos o algunos de los servicios mencionados anteriormente.

### iii) Servicios de equipamiento portuario

Los servicios de mantenimiento para equipamiento portuario abarcan reparaciones, mantenimiento y suministro de piezas de repuesto en el área de equipamiento portuario utilizado para carga y descarga, transporte y manejo de contenedores, carga general, y carga de materiales a granel<sup>39</sup>, en puertos marítimos, fluviales y terminales intermodales<sup>40</sup>.

Generalmente, este tipo de servicios son ejecutados por un número importante de proveedores, entre los cuales se incluyen los proveedores de equipo y sus respectivos distribuidores, operadores independientes de servicios, empresas activas en el mercado de servicios integrales de leasing y arrendamiento, fabricantes de piezas y partes originales, así como empresas dedicadas al comercio de piezas de repuesto y operadores de terminales portuarios<sup>41</sup>.

Es importante señalar en este punto que, según la información obrante en el Expediente, **TEREX** no realizó ventas en el año 2014 por concepto de servicios de equipamiento portuario, y en años anteriores sus ventas fueron marginales. Por tal razón, este Despacho no considera procedente incluir los servicios de equipamiento portuario en el mercado relevante objeto de estudio en la presente actuación, pues dado que **TEREX** no participa activamente en dicho mercado, no se desprendería afectación alguna sobre el mismo como consecuencia de la transacción proyectada.

#### 10.4.1.2. Sustituibilidad de la demanda

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

De acuerdo con las características presentadas en el numeral anterior, este Despacho encuentra que si bien los polipastos de cadena y de cable tienen usos y aplicaciones similares, no existe una relación de sustitución entre ellos, toda vez que presentan diferencias sustanciales en cuanto al precio, la capacidad de resistencia al peso y velocidad de elevación, características que tienen una relación directa con las necesidades de los clientes.

De otro lado, las **INTERVINIENTES** señalan que "(...) [l]as grúas y los polipastos mueven materiales, pero la variedad de productos sustitutos para efectuar esta labor es amplia y el conjunto de competidores para esta tecnología es profundo y diverso (...)"<sup>42</sup>.

Por lo tanto, según la información allegada por las **INTERVINIENTES**, a continuación se listan las tecnologías con las cuales compiten los productos analizados<sup>43</sup>:

<sup>39</sup> La carga a granel es un conjunto de bienes que se transportan sin empaquetar, ni embalar en grandes cantidades. Esta carga se divide principalmente en carga a granel sólida o seca y carga a granel líquida.

<sup>40</sup> Folio 6 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>41</sup> Folio 33 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

<sup>42</sup> Ibidem.

<sup>43</sup> Ibidem.

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

- Montacargas.
- Carretillas de mano.
- Gatos para plataformas.
- Carretillas elevadoras industriales.
- Posicionadores hidráulicos.
- Cintas transportadoras de cargas pesadas.
- Líneas de montaje móvil y monorrieles.
- Vehículos automáticos guiados.
- Robots: estacionarios o móviles.
- Cojinetes de aire.

En relación con los productos anteriores, no existen elementos suficientes en el Expediente para reconocer el grado de sustituibilidad entre ellos.

No obstante lo anterior, el reconocimiento de otros productos como sustitutos de las grúas y polipastos, necesariamente ampliaría el mercado relevante y en consecuencia diluiría el efecto de la concentración (si lo hubiera) derivado de la operación proyectada. Esto debido a que las **INTERVINIENTES** no comercializan en Colombia ninguno de los productos que relacionan como posibles sustitutos de aquellos que ofrecen en el territorio nacional.

Así, con el fin de realizar el análisis del mercado de la manera más restrictiva posible, esta Superintendencia solo examinará la estructura del mercado asumiendo que los polipastos de cable y los polipastos de cadena, corresponden cada uno a un mercado en sí mismo.

Vale resaltar que con lo anterior, este Despacho no está descartando de plano la sustituibilidad existente entre los polipastos y otras tecnologías de transporte de materiales. Sin embargo, este análisis detallado solo se encontrará necesario en caso de evidenciar incrementos sustanciales en los niveles de concentración, acompañados de altas barreras a la entrada.

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

De conformidad con lo expuesto en los numerales 10.4.1.1 y 10.4.1.2, el mercado de producto para efectos del presente análisis corresponde a la comercialización de i) polipastos (de cadena y de cable); ii) servicios para grúas industriales; iii) servicios de mantenimiento de equipamiento portuario cada uno de estos productos, será analizado como un mercado en sí mismo.

#### **10.4.2. Mercado geográfico**

La definición de los mercados geográficos relevantes parte de identificar cada una de las zonas en las cuales las empresas que participan en la integración coinciden y donde las condiciones de competencia son similares.

De acuerdo con la información obrante en el Expediente, las ventas de los productos descritos en el numeral 10.4.1.1 del presente acto administrativo, se realizan a través de importaciones hacia Colombia provenientes de plantas de producción extranjeras, y se distribuyen hacia cualquier lugar del país.

Así, teniendo en cuenta que no existen barreras geográficas para que las **INTERVINIENTES** y sus competidores comercialicen sus productos en el país a través de diferentes canales de comercialización y distribución, para la operación objeto de estudio se entenderá que el mercado geográfico abarca todo el territorio nacional.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

### 10.4.3. Conclusión del mercado relevante

De conformidad con lo expuesto en los numerales anteriores, esta Superintendencia concluye que el mercado relevante para efectos del análisis de la operación proyectada, corresponde al suministro a nivel nacional de: i) polipastos (de cadena y de cable); ii) servicios para grúas industriales; iii) servicios de mantenimiento de equipamiento portuario.

### 10.5. ESTRUCTURA DEL MERCADO RELEVANTE

Con el fin de obtener las cuotas de participación de las **INTERVINIENTES** en los mercados involucrados en la operación, se tomó la información de ventas de cada una de ellas y las de sus principales competidores.

Es importante señalar en este punto que, a la fecha de presentación de esta solicitud no fue posible recaudar información consolidada de las ventas al cierre del año 2015, para los distintos agentes que participan en los mercados involucrados. Por lo anterior esta Superintendencia estimó la participación en el mercado de las **INTERVINIENTES** y sus competidores con las cifras del año 2014.

#### 10.5.1. Polipastos de cadena

De conformidad con las cifras obtenidas para el mercado de polipastos de cadena, a continuación se presenta la distribución de ventas entre las **INTERVINIENTES** y sus competidores a nivel nacional, para el año 2014.

Tabla No. 11  
Participación en ventas a 31 de diciembre de 2014 – polipastos de cadena

No.	EMPRESA	VENTAS COP (\$)	% ANTES DE LA OPERACIÓN	% DESPUÉS DE LA OPERACIÓN
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Fuente: GIE basada en información aportada por las **INTERVINIENTES** y competidores en respuesta a requerimiento.

De acuerdo con los resultados presentados en la Tabla No. 11, se observa que en el mercado de polipastos de cadena concurren diez (10) firmas. La empresa líder del mercado es con el % de participación, seguido por con el %. Por su parte, **TEREX** cuenta con una cuota de mercado del %, ocupando el lugar entre sus competidores.

Se observa además que las **INTERVINIENTES** no superan el umbral del 20% de participación conjunta, establecido en el artículo 9 de la Ley 1340 de 2009 para someter la operación a autorización previa por parte de esta Superintendencia, mediante el trámite de pre-evaluación.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

Por lo anteriormente expuesto, esta Superintendencia no considera procedente realizar un análisis más detallado del mercado de polipastos de cadena.

### 10.5.2. Polipastos de cable

A continuación se presenta la información de ventas de polipastos de cable durante el año 2014, de las **INTERVINIENTES** y sus principales competidores a nivel nacional.

Tabla No. 12  
Participación en ventas a 31 de diciembre de 2014 – polipastos de cable

No.	EMPRESA	VENTAS COP (\$)	% ANTES DE LA OPERACIÓN	% DESPUÉS DE LA OPERACIÓN
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

Fuente: GIE basada en información aportada por las **INTERVINIENTES** y competidores en respuesta a requerimiento.

En la Tabla No. 12, se observa que el líder de la industria es \_\_\_\_\_, con una participación del \_\_\_\_\_ %, seguido por \_\_\_\_\_ con el \_\_\_\_\_ % y \_\_\_\_\_ con una participación cercana al \_\_\_\_\_ %. **TEREX** ocupa el \_\_\_\_\_ lugar entre sus competidores, con una cuota del \_\_\_\_\_ %.

De aprobarse la operación presentada, \_\_\_\_\_ pasaría a ocupar la \_\_\_\_\_ posición que actualmente ocupa \_\_\_\_\_ entre sus competidores, con una participación del \_\_\_\_\_ %, producto de un incremento cercano a los \_\_\_\_\_ ( ) puntos porcentuales, que corresponden a la participación actual de \_\_\_\_\_.

De este modo, el efecto de la operación informada consistiría en esencia en la sustitución de un agente que actualmente ocupa la segunda posición en el mercado ( \_\_\_\_\_ ), por otro agente que actualmente tiene una participación poco representativa ( \_\_\_\_\_ ).

Vale resaltar además la presencia de un competidor con una participación importante en el mercado como \_\_\_\_\_, quien actualmente figura como líder de la industria con una cuota superior al \_\_\_\_\_ %, convirtiéndose así en una alternativa importante para los consumidores y manteniendo una fuerte presión competitiva sobre el agente integrado.

Por lo anterior, esta Superintendencia no considera procedente realizar un análisis más detallado del mercado de polipastos de cable.

### 10.5.3. Servicios para grúas industriales

A continuación se presenta la información de ventas de servicios para grúas industriales, para el año 2014, de las **INTERVINIENTES** y sus competidores a nivel nacional.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

**Tabla No. 13**  
**Participación en ventas a 31 de diciembre de 2014 – servicios para grúas industriales**

No.	EMPRESA	VENTAS COP (\$)	% ANTES DE LA OPERACIÓN	% DESPUÉS DE LA OPERACIÓN
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

Fuente: GIE basada en información aportada por las INTERVINIENTES y competidores en respuesta a requerimiento.

De conformidad con los datos presentados en la anterior tabla, se evidencia que el líder de la industria es , con una cuota de mercado del %, seguido por con una participación en ventas del %. Por su parte **TEREX** tiene una cuota del %. Como consecuencia de la operación proyectada, el agente integrado obtendría una participación del %.

Dado que en el mercado de servicios para grúas industriales se encuentra una variación significativa en la estructura competitiva del mismo, toda vez que pasaría a ser el líder de la industria como consecuencia de la operación presentada, esta Superintendencia encuentra necesario continuar con el correspondiente análisis de competencia.

Para lo anterior, se procederá a evaluar distintos índices que permiten cuantificar el grado de concentración y dominancia del mercado afectado.

#### 10.5.4.1. Indicadores de concentración, asimetría y dominancia

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

- Índice de concentración de Herfindahl y Hirschman (HHI)<sup>44</sup>.

<sup>44</sup> El índice HHI fue desarrollado para evaluar los niveles de concentración de los mercados. De acuerdo con la herramienta, el poder de concentración de una industria se determina mediante la suma de los valores al cuadrado de las participaciones en el mercado de todas las empresas de la industria. SALVATORE, Dominick (1999) "Microeconomía" Tercera Edición. McGraw Hill. Capítulo 12, Pág. 341.

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

Donde  $S_1$  es la participación en el mercado de la empresa más grande en la industria,  $S_2$  es la participación de la segunda empresa en tamaño y así sucesivamente para todas las demás empresas en la industria. Mientras mayor sea el valor del HHI, mayor será el grado de concentración de la industria.

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

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

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



Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

- Índice de dominancia Stenbacka<sup>45</sup>.

Los cálculos fueron realizados con base en las cuotas de participación de las **INTERVINIENTES** y sus competidores en el mercado de servicios para grúas industriales, antes y después de la operación, de conformidad con los datos presentados en la Tabla 13 del presente acto administrativo.

### (i) Índice HHI

En la Tabla No. 14 se encuentra información relativa al índice de concentración HHI en el mercado de servicios para grúas industriales, tanto en el escenario pre como post transacción, con su respectiva variación:

**Tabla No. 14**  
**Índice HHI antes y después de la operación**

HHI ANTES	HHI DESPUÉS	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN PORCENTUAL
2.194	2.901	707	32%

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

De conformidad con los datos presentados, se evidencia que actualmente existe una moderada concentración en el mercado de servicios para grúas industriales, toda vez que el índice HHI se encuentra entre 1800 y 2.500 puntos.

De aprobarse la operación proyectada, el índice aumentaría 707 puntos, equivalente a un incremento del 32%, en el nivel de concentración del mercado. De lo anterior, se colige que una vez materializada la integración proyectada, el mercado de servicios para grúas industriales se convertiría en un sector altamente concentrado, por cuanto el resultado del índice supera los 2.500 puntos.

- *Índice STENBACKA*

En la Tabla No. 15, se presenta el índice STENBACKA para el mercado de servicios para grúas industriales en Colombia, antes y después de la operación proyectada.

**Tabla No. 15**  
**Índice KWOKA antes y después de la operación**

STENBACKA ANTES	STENBACKA DESPUÉS
49,48%	48,66%

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

- *Highly Concentrated Markets: HHI above 2500*".

<sup>45</sup> El índice STENBACKA es una aproximación para identificar cuándo una empresa tiene una posición dominante en un mercado. Teniendo en cuenta las participaciones de mercado de las dos empresas de mayor tamaño, el índice STENBACKA arroja un umbral de cuota de mercado para determinar si la empresa más grande tiene o no posición de dominio. La fórmula para calcular el umbral de STENBACKA es la siguiente:

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

donde  $S_1$  y  $S_2$  corresponden a las participaciones de mercado de las dos empresas más importantes, respectivamente.  $\gamma$  es un parámetro específico a cada industria, relacionado con las barreras a la entrada, los instrumentos de política pública para incentivar la competencia, la regulación económica, la existencia de derechos de propiedad intelectual, entre otros. Para simplificar el análisis, en este ejercicio supondremos  $\gamma=1$ .

Al respecto ver: Stenbacka et al, "Assessing Market Dominance", Journal of Economic Behavior, Vol. 68, Issue 1, (October 2008), pp. 63-72.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

De acuerdo con las cuotas de participación de las **INTERVINIENTES**, se colige que actualmente no superan el umbral de dominancia en el mercado, ni lo sobrepasarían como consecuencia de la operación proyectada.

No obstante lo anterior, este Despacho reconoce que los indicadores anteriormente presentados, por sí mismos, no permiten en este caso llegar a una conclusión definitiva en relación con los posibles efectos que tendría la operación proyectada en el mercado de servicios para grúas industriales.

Por tal razón, a continuación se procederá a complementar el análisis, con la evaluación de barreras a la entrada para nuevos competidores que estuvieran interesados en ingresar al mercado de servicios para grúas industriales.

#### 10.5.4.2. Barreras a la entrada

El análisis de barreras a la entrada es relevante cuando el resultado de la cuota de participación conjunta de quienes intervienen en la operación es alta y el mercado no es competitivo.

Tal y como se expuso en el numeral anterior del presente acto administrativo, con el perfeccionamiento de la operación proyectada, el mercado de servicios para grúas industriales pasaría de tener un nivel de concentración moderado, a un nivel alto. No obstante, esta situación *per se* no admite inferir que en el futuro **TEREX** tendría la capacidad para determinar las condiciones del mercado o actuar de manera independiente frente a los demás agentes participantes en él.

Lo anterior, toda vez que en un mercado en el cual no existen restricciones importantes que desincentiven o impidan la entrada de nuevos competidores, los agentes integrados tienen pocas posibilidades de restringir la competencia (por ejemplo incrementando los precios, restringiendo la oferta o reduciendo la calidad de sus productos) de manera sostenida y rentable.

Cualquier estrategia restrictiva, que incrementara los beneficios obtenidos por uno o varios de los agentes integrados en un mercado con bajas barreras a la entrada, rápidamente atraería nuevos competidores que buscarían participar en un mercado rentable, lo cual a su vez corregiría la restricción inicial implementada.

En relación con lo anterior, las **INTERVINIENTES** afirman que no existen barreras legales para la entrada al mercado de los productos afectados (incluyendo servicios para grúas industriales) y ponen de presente que el ingreso de potenciales competidores a la industria analizada no requiere una alta inversión en dinero o en tiempo, pues un nuevo agente tiene la posibilidad de competir en el sector exclusivamente a través de importaciones.

Las **INTERVINIENTES** señalan también que para ingresar al mercado, un competidor no requiere tener una planta de producción en el país. En su lugar, puede vender desde los centros globales de producción. En estas condiciones, el tiempo para establecerse como competidor en el mercado oscila entre uno y dos meses<sup>46</sup>.

En este punto, esta Superintendencia considera relevante tener en cuenta los comentarios de las empresas que reconocieron ser competidores de las **INTERVINIENTES** en los mercados analizados, a quienes se les preguntó:

*"(...) Considera que existen barreras, ya sean de tipo legal o económico, para el suministro de polipastos o la prestación de servicios de mantenimiento para grúas en Colombia? (...)" (subrayado fuera del texto original).*

<sup>46</sup> Folio 301 del Cuaderno Reservado de Intervinientes No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

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

• **TECNIYALE**<sup>47</sup>:

*"(...) [N]o existe ninguna barrera legal o económica, el nicho de mercado de estos (...) servicios es muy específico, por lo tanto se somete a las variables propias de la libre competencia y son los clientes conocedores de la utilidad del producto quienes escogen la marca según su presupuesto, la confiabilidad, reputación y respaldo técnico y comercial"*<sup>48</sup>.

• **SUMINSER**<sup>49</sup>:

*"En Colombia no existe limitación alguna para la (...) prestación de servicios de mantenimiento"*<sup>50</sup>.

• **WILKATEK**<sup>51</sup>:

*"(...) [N]o existen barreras, simplemente quien se gana un (...) servicio es porque contemplo (sic) todos los riesgos económicos, riesgo de operación y su precio ofertado fue satisfactorio para algún cliente"*<sup>52</sup>.

• **GIRAVAN**<sup>53</sup>:

*"No existen barreras ya que Colombia es un mercado muy abierto"*<sup>54</sup>.

• **IMOCON**<sup>55</sup>:

*"No consideramos que existan barreras legales o económicas, ya que no existen normas en Colombia para la regulación de estos equipos (...) "*<sup>56</sup>.

<sup>47</sup> **TECNIYALE** es una sociedad dedicada a la importación y comercialización de polipastos eléctricos, polipastos manuales y equipos de accesorios para el manejo de cargas pesadas. Adicionalmente, presta servicios de mantenimiento de polipastos y brinda asesorías especializadas en materia de soluciones para elevación y manejo de cargas pesadas en procesos industriales.

<sup>48</sup> Folio 190 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>49</sup> **SUMINSER** es una sociedad dedicada principalmente a la comercialización de cables eléctricos especiales, repuestos para polipastos, alimentaciones eléctricas, polipastos bajo pedido y servicio de mantenimiento para los mismos.

<sup>50</sup> Folio 195 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>51</sup> **WILKATEK** es una compañía dedicada a la comercialización de polipastos y soluciones para el sector de la construcción.

<sup>52</sup> Folio 198 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>53</sup> **GIRAVAN** es una compañía cuya actividad económica consiste en la importación y comercialización de motores, reductores, polipastos de cable, polipastos de cadena, servicios de montaje y mantenimiento de puentes grúa.

<sup>54</sup> Folio 204 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>55</sup> **IMOCON** es una sociedad dedicada a la comercialización de bienes de capital (maquinaria industrial). Adicionalmente, cuenta con una unidad de negocio encargada de fabricar estructuras metálicas para sistemas industriales (puentes grúa, pórticos, brazos pescantes, etc.) que utilizan polipastos como mecanismo principal de levantamiento de materiales.

<sup>56</sup> Folio 208 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

- **FERRETERIA INDUSTRIAL**<sup>57</sup>:

*"No, en consideración a la calidad, soporte postventa, certificaciones y demás valores agregados, se da la libre competencia"*<sup>58</sup>.

- **INGEVAL**<sup>59</sup>:

*"Nuestro mercado no cuenta con barreras o protección de la industria Colombia (sic) dedicada el (sic) (...) prestación de servicios de mantenimiento"*<sup>60</sup>.

Acorde con lo anterior, se observa que las respuestas por parte de las empresas requeridas fueron consistentes en decir que no existen barreras de tipo legal o económico para la prestación de servicios para grúas industriales en Colombia.

Por lo tanto, se evidencia que no existen barreras de entrada significativas que impidan o dificulten a nuevos competidores incursionar en la industria.

Por lo anterior, pese a que la operación proyectada sí representaría un cambio significativo en la estructura del mercado de servicios para grúas industriales, se observa que no existen barreras importantes que desincentiven o reduzcan la probabilidad de que nuevos competidores entren a este mercado, en caso de que **TEREX** eventualmente decidiera extraer rentas por encima del nivel competitivo.

En este sentido, se descartan posibles efectos anticompetitivos que pudieran derivarse de la transacción proyectada.

## 10.7. CONCLUSIÓN

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

- La operación informada daría lugar a una integración de tipo horizontal en los mercados de polipastos (cadena y cable) y servicios para grúas industriales, en Colombia.
- Con la operación proyectada, no se modificaría de manera sustancial la estructura de los mercados de polipastos de cadena y polipastos de cable, pues en el primero las **INTERVINIENTES** no superan de manera conjunta el 10% de participación, y en el segundo la participación de **TEREX** es del %. Lo anterior, unido al hecho de que en ambos mercados (polipastos de cadena y cable) existen competidores de mayor tamaño como e
- De otra parte, la estructura del mercado de servicios para grúas industriales sí se modificaría sustancialmente, en la medida en que la participación de **KONECRANES** ( %), fortalecería la actual posición actual **TEREX** ( %), convirtiéndolo en el nuevo líder del mercado.

<sup>57</sup> **FERRETERIA INDUSTRIAL** es una sociedad cuyas actividades abarcan la comercialización de equipos y herramientas para montajes (suministro de polipastos de cable o eléctricos de cadena) y servicios de mantenimiento para grúas.

<sup>58</sup> Folio 215 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

<sup>59</sup> **INGEVAL** es una sociedad cuya actividad principal comprende la comercialización de polipastos de cable o eléctricos de cadena y servicios de mantenimiento para puentes grúa.

<sup>60</sup> Folio 223 del Cuaderno Reservado de Terceros No. 1 del Expediente.

Por la cual se aprueba una operación de integración

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

Asimismo, el mercado pasaría de tener un nivel de concentración moderado, a un nivel alto, medido por HHI.

- De acuerdo con los cálculos efectuados por esta Superintendencia, aun cuando el agente integrado alcanzaría el liderazgo del mercado, como resultado de la operación proyectada, no superaría el umbral de dominancia (Stenbacka), con lo cual no resulta probable que pudiera determinar de manera unilateral las condiciones de competencia del mercado.
- Del análisis de barreras a la entrada en el mercado de servicios para grúas industriales, se pudo constatar que no existen dificultades u obstáculos que dificulten o impidan la entrada de nuevos competidores al mercado.

A partir del análisis de la operación proyectada, en los términos en los que fue presentada por los **INTERVINIENTES**, esta Superintendencia no encuentra evidencia que permita concluir que con la operación proyectada se puedan generar efectos restrictivos a la competencia en los mercados involucrados.

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

En mérito de lo expuesto en este acto administrativo, esta Superintendencia,

### RESUELVE

**ARTÍCULO PRIMERO: NO OBJETAR** ni someter a condicionamientos la integración empresarial proyectada entre las empresas **KONECRANES PLC** y **TEREX CORPORATION**.

**ARTÍCULO SEGUNDO: NOTIFICAR** personalmente el contenido de la presente resolución a **KONECRANES PLC** y **TEREX CORPORATION**, entregándoles copia de la misma en su versión reservada e informándoles que contra el presente acto procede recurso de reposición, el cual deberá presentarse dentro de los diez (10) días siguientes a su notificación.

**PUBLÍQUESE Y CÚMPLASE.**

Dada en Bogotá, D.C., a los 09 JUN 2016

EI SUPERINTENDENTE DE INDUSTRIA Y COMERCIO,

  
PABLO FELIPE ROBLEDO DEL CASTILLO

Elaboró: F. Bejarano  
Revisó: L. Cruz C. Liévano  
Aprobó: F. García

*Por la cual se aprueba una operación de integración*

Rad. No. 16-4605

VERSIÓN PÚBLICA

**NOTIFICACIÓN**

**KONECRANES PLC.**

Doctor

**DIEGO CARDONA BAQUERO**

C.C. 79.943.545 de Bogotá

Apoderado Especial

Carrera 9 No. 74 - 08

Bogotá D.C.

**TEREX CORPORATION**

Doctor

**NICOLAS CARDONA BAQUERO**

C.C. 80.871.689 de Bogotá

Apoderado Especial

Calle 70 A No. 4 - 41

Bogotá D.C.