

A los doce (12) días del mes de julio del año dos mil veintitrés (2023),

“Por instrucción de la **Superintendencia de Industria y Comercio** se informa que se ha presentado ante esta Entidad la siguiente operación de integración”

Lo anterior, en aplicación del artículo 17 de la Ley 1340 de 2009, modificado por el artículo 156 del Decreto Ley No. 19 de 2012, se procede en consecuencia a publicar en la página web de la **Superintendencia de Industria y Comercio** el inicio de un procedimiento administrativo de una operación de integración empresarial.

Con radicación No. 23-309621-00001-0000 del siete (7) de julio dos mil veintitrés (2023)¹, **SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.** presentó una solicitud de pre-evaluación consistente en:

“La Transacción consiste en la adquisición de acciones de Sager, que representan el 100% de su capital suscrito, por parte de ESAB Internacional Holdings LLC, entidad que ejerce el control indirecto de West Arco (en adelante, “ESAB”).”²

Así, las sociedades que participan en esta operación se denominan de la siguiente manera:

- **SOLDADURAS WEST ARCO S.A.S.** (en adelante, **WEST ARCO**) es una empresa colombiana con sede en Mosquera, (Departamento de Cundinamarca) subsidiaria indirecta de **ESAB CORPORATION**³, e identificada con NIT. No. 900.216.225-3, constituida mediante Escritura Pública No. 2710 del 23 de abril de 2008 de la Notaria Sexta del Círculo Bogotá D.C., inscrita en esta Cámara de Comercio el 15 de septiembre de 2020, con el No. 50200 del Libro IX⁴.

Las actividades de **WEST ARCO** se desarrollan en el sector metalmecánico en la producción, fabricación, manufactura, distribución, transformación, compra y venta de toda clase de productos relacionados con dicho sector, y en particular, con el ramo de las soldaduras. Su objeto social comprende la fabricación y comercialización de equipos

¹ Documento enviado desde la dirección electrónica agarcia@bu.com.co el 7 de julio de 2023 a las 15:22:14 y radicado en la misma fecha a las 16:05:57.

² Documento “Resumen No Confidencial - Solicitud de pre-evaluación- P. Wyomin” del Expediente No. 23-309621, página 1 (Documento PDF). Entiéndase que cuando se hace referencia al “Expediente”, este corresponde al anterior radicado.

³ **ESAB CORPORATION** es un proveedor de en equipos y consumibles de soldadura y corte que ofrece una línea completa de soluciones de fabricación para múltiples aplicaciones. **ESAB CORPORATION** cotiza en la Bolsa de Nueva York.

⁴ Documento “Anexo 2.2.1.2. Certificado de Existencia y Representación de West Arco pdf” del Expediente No. 23-309621, página 1(Documento PDF). Certificado de Existencia y Representación Legal adjunto a la solicitud de pre-evaluación.

de soldadura y corte y productos consumibles. A su vez, se desarrolla en las siguientes áreas: (i) equipos manuales de soldadura y corte, (ii) consumibles de soldadura, (iii) automatización de la soldadura, (iv) sistemas mecanizados de corte, y (v) equipos de control de gas⁵.

Sus actividades se identifican con los siguientes códigos de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (en adelante, CIIU):

Tabla No. 1 Códigos CIIU identificados para WEST ARCO

CIIU	Actividad Económica
2410	Industrias básicas de hierro y de acero
4663	Comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción
7490	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
8523	Educación Media Técnica

Fuente: Elaboración GIE Documento “Resumen No Confidencial - Solicitud de pre-evaluación- P. Wyomin” de la Carpeta Pública consecutivo 00 del Expediente No. 23-309621, página 9 (Documento PDF).

- **SAGER S.A.S.** (en adelante, **SAGER**): es una sociedad comercial constituida mediante Escritura Pública No. 65 del 10 de enero de 1947 de la Notaria Primera de Santiago de Cali, inscrita en esta Cámara de Comercio el 13 de enero de 1947 con el No. 5089 del Libro IX. Se identifica con NIT No. 890.300.918-2 y tiene su domicilio principal en Santiago de Cali (Departamento de Valle del Cauca)⁶.

El objeto de esta sociedad se desarrolla entre otros aspectos en la fabricación, distribución y venta de soldadura y elementos afines; la importación y exportación de materias primas y mercancías en general. Las principales actividades de **SAGER** son: (i) actividades con productos consumibles de soldadura especial, (ii) actividades con soldadura aplicada, (iii) fabricación de placas anti-desgaste y (iv) actividades con equipos y accesorios⁷. Estas se identifican con los Códigos CIIU 2599⁸, 4659⁹ y 3312¹⁰.

⁵ Documento “Resumen No Confidencial - Solicitud de pre-evaluación- P. Wyomin” del Expediente No. 23-309621, página 9 (Documento PDF).

⁶ Tomado del Registro Único Empresarial y Social - RUES, www.rues.org.co. Fecha de consulta el 11 de julio de 2023.

⁷ Documento “Resumen No Confidencial - Solicitud de pre-evaluación- P. Wyomin” del Expediente No. 23-309621, página 10 (Documento PDF).

⁸ Código CIIU 2599: Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.

⁹ Código CIIU 4659: Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n.c.p.

¹⁰ Código CIIU 3312: Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo.

Con fundamento en la información aportada por las intervinientes, el mercado relevante es el mercado de consumibles de soldadura para reparación y mantenimiento en Colombia.

Dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a esta publicación en la página *web* de la Superintendencia, los interesados cuentan con la posibilidad de suministrar a la Entidad, la información que pueda aportar elementos de utilidad para el análisis de la operación proyectada y para dicho propósito deben utilizar el número de radicación de la solicitud.

Anexo: Versión pública de la solicitud de pre-evaluación.

Bogotá D.C., 7 de julio de 2023

Doctora

MARIA DEL SOCORRO PIMIENTA CORBACHO

Superintendente de Industria y Comercio (e)

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

E. S. D.

Referencia: Solicitud de pre-evaluación de la operación de integración entre Soldaduras West Arco S.A.S. y Sager S.A.S.

Alejandro García de Brigard, identificado al pie de mi firma, actuando como apoderado de Soldaduras West Arco S.A.S. (en adelante "West Arco") en cumplimiento del artículo 9 de la Ley 1340/09 y de la Resolución 2751/21 de la Superintendencia de Industria y Comercio (en adelante, la "SIC"), notifico a la SIC los términos y condiciones de la transacción que se pretende realizar entre West Arco y Sager S.A.S. (en adelante "Sager" o el "Target" y junto con West Arco las "Partes") (en adelante, la "Transacción").

Esta solicitud de preevaluación es presentada por West Arco. De conformidad con la Sección 3.2., Capítulo 2, del Reglamento General de la SIC, modificado por la Resolución 2751 de 2021, por la presente declaro que la información de Sager que aquí se presenta fue obtenida legítimamente y fue compartida entre sus abogados externos.

I. ANÁLISIS DEL IMPACTO COMPETITIVO DE LA TRANSACCIÓN

1. La estructura de la Transacción

La Transacción consiste en la adquisición de acciones de Sager, que representan el 100% de su capital suscrito, por parte de ESAB International Holdings LLC, entidad que ejerce el control indirecto de West Arco (en adelante, "ESAB").

Como resultado de la Transacción, ESAB adquirirá el control exclusivo de Sager.

2. Los efectos de la Transacción

La Transacción no tendrá efectos negativos sobre la competencia en Colombia, como se explicará más adelante.

La Transacción dará lugar a una integración económica horizontal en Colombia entre las Partes, que afectará al mercado de la soldadura, concretamente en el segmento de reparación y mantenimiento en el que Sager y West Arco tienen bajas participaciones de mercado por lo que el impacto será limitado.

Aunque la participación de mercado combinada estimada estará por encima del umbral del 20%, la Transacción no tendrá ningún efecto material en el mercado de soldadura de reparación y mantenimiento, ya que, en el sentido más estricto, los productos suministrados por las partes no son necesariamente sustitutos entre sí, sino más bien complementarios. Ambas partes operan en el segmento de la reparación y el mantenimiento, sin embargo, Sager fabrica aplicaciones especializadas de reparación y mantenimiento que responden a necesidades específicas de los clientes en función de la industria en la que operan, suministrando productos muy específicos que no se encuentran habitualmente en las ferreterías. Por otra parte, las actividades de West Arco se centran principalmente en los consumibles de soldadura para fabricación (no para reparación y mantenimiento) y los productos de reparación y mantenimiento que sí comercializa no están destinados a utilizarse en un sector específico y son una solución de venta libre para reparación y mantenimiento, pero sin aplicaciones especializadas.

3. El mercado relevante

Las Partes consideran que el mercado relevante para la Transacción es el mercado de consumibles de soldadura para reparación y mantenimiento en Colombia.

3.1 Mercado producto

3.1.1 Descripción General

La soldadura es el método más común de unión de metales, ampliamente aplicado en talleres para la fabricación de productos, pero también se utiliza para reparar y revestir materiales. El mercado de la soldadura comprende dos tipos de productos de soldadura, los consumibles (también llamados Metales de Relleno) y los no consumibles. Los productos consumibles de soldadura son un grupo de productos utilizados en la unión de materiales por el proceso de soldadura, que son consumidos durante la operación de soldadura por arco o cuya función es ser aplicados al metal base para proveer una superficie más fuerte. La función principal de los consumibles de soldadura es proveer el material; esto es, el metal, que completará y creará el lazo entre las dos partes que están siendo soldadas y protegerá el material y el arco de soldadura del contacto con la atmósfera. Los productos consumibles de soldadura pueden adoptar la forma de electrodos recubiertos, alambres sólidos, alambres tubulares, fundentes o polvos metálicos, los cuales tienen la característica fundamental de consumirse durante el proceso de soldadura.

La soldadura es también un método importante de reparación, se usa para restaurar piezas de trabajo y otros elementos dañados y desgastados. La reparación y mantenimiento es una de las formas en que se utilizan los consumibles de soldadura para restaurar piezas de trabajo y otros elementos dañados y desgastados, en lugar de unir nuevas estructuras de metales. En principio, todas las actividades que no impliquen la unión de nuevas estructuras deben considerarse como soldadura de reparación y mantenimiento.

La reparación y el mantenimiento se llevan a cabo como un método lógico que produce un componente utilizable y seguro, y normalmente no es fácil diferenciar entre lo que se considera soldadura de reparación y lo que se considera como soldadura de mantenimiento.

La soldadura de reparación se utiliza generalmente para actualizar, mejorar y reelaborar piezas, esto se debe a que igualan o superan la eficacia de la pieza original. El éxito de un trabajo de reparación o mantenimiento depende de la preparación que se haga antes de que se haga el trabajo.

La soldadura de reparación y mantenimiento implica:

- (i) Desbaste y corte
- (ii) Soldadura de aceros comunes (acero blando, de baja aleación e inoxidable)
- (iii) Aceros difíciles de soldar
- (iv) Soldadura de diferentes clases de metales
- (v) Revestimiento y revestimientos endurecedores
- (vi) Soldadura de hierro fundido
- (vii) Soldadura de aceros resistentes al desgaste
- (viii) Soldadura de aluminio

El revestimiento o “*surfacing*” es un método comúnmente utilizado para reparar piezas desgastadas y prolongar su vida útil. El revestimiento es también un método útil para prolongar la vida útil de las piezas nuevas antes de su puesta en servicio. El revestimiento suele denominarse revestimiento endurecedor, aunque la dureza no siempre es deseable en términos de resistencia al desgaste. Los revestimientos endurecedores o “*hard facing*” se refieren específicamente a los revestimientos que se utilizan para consumible duros y resistente al desgaste. Dependiendo de la aplicación, también pueden utilizarse consumibles más blandos y resistentes a la corrosión.

Un área particular del campo de la reparación y el mantenimiento es el revestimiento endurecedor o revestimiento de piezas sujetas a desgaste. El revestimiento endurecedor es un método de bajo costo para depositar superficies resistentes al desgaste en componentes metálicos con el fin de prolongar su vida útil. Aunque se utiliza principalmente para restaurar piezas desgastadas y dejarlas en condiciones de uso, el revestimiento endurecedor también se aplica a componentes nuevos antes de ponerlos en servicio.

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

3.2 Definición del Mercado Producto

Las Partes reconocen que la SIC, en sus precedentes, ha adoptado una visión más amplia del mercado relevante. Por ejemplo, la SIC ha definido recientemente el mercado relevante como “*productos de soldadura consumibles y no consumibles*”, lo que significa que la SIC no ha segmentado los productos de soldadura por aplicación, ni ha definido el subsegmento de productos de soldadura para reparación y mantenimiento.

Aunque la SIC no ha definido el mercado de la soldadura de reparación y mantenimiento como un mercado más restringido, las Partes consideran que, en este caso específico, una definición de mercado más restringida debería ser aceptable teniendo en cuenta que los productos de Sager se centran en el mercado de la reparación y el mantenimiento y que Sager fabrica exclusivamente consumibles de soldadura de reparación y mantenimiento. Por lo tanto, los consumibles de soldadura para reparación y mantenimiento son el único segmento en el que coinciden los productos de las Partes, y, por ende, el único mercado afectado por la Transacción. Sin embargo, como se explicó anteriormente, dicha coincidencia es parcial y no tiene un impacto significativo ya que las Partes tienen diferentes enfoques y canales de mercado.

3.3 Mercado geográfico

Siguiendo los precedentes de la SIC anteriormente mencionados en el mercado de la soldadura, las Partes afirman que el mercado relevante para la Transacción es de ámbito nacional.

4. Análisis de integraciones horizontales

Las Partes analizarán el impacto de la Transacción con base en los criterios y estándares establecidos en la Guía de Análisis de Integraciones Empresariales publicada por la SIC (las “Guías de la SIC”) y en precedentes de la SIC, haciendo referencia, cuando sea aplicable, a (i) las Guías de Concentraciones de la Unión Europea¹, (ii) las Guías de Fusiones Horizontales de los Estados Unidos² (“Guías de los EE.UU.”), (iii) precedentes de los Estados Unidos (“EE.UU.”) y de la Unión Europea (“UE”).

A este respecto, las Partes analizarán el impacto de la Transacción teniendo en consideración (i) efectos no coordinados, (ii) efectos coordinados, (iii) la estructura del mercado y análisis de concentración, (iv) barreras de entrada, (v) poder de compra y (vi) sustituibilidad, y (vii) madurez del mercado.

4.1 Efectos no coordinados

Las Guías de la SIC, como lo hacen las Guías de la UE, indican que el principal efecto no coordinado que una integración horizontal puede causar es la pérdida de competencia entre las empresas a integrarse, lo que disminuye las presiones competitivas en el mercado. La disminución en las condiciones de competencia beneficia también a las otras empresas del mercado que no participan de la Transacción y, a la postre, podría resultar finalmente en incrementos de precio en el mercado relevante. Por otra parte, de acuerdo con las Guías de la SIC y a las Guías de la UE, las integraciones horizontales generalmente generan efectos no coordinados por crear o fortalecer una posición dominante de un agente del mercado³.

¹ Guidelines on the Assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2004/C 31/03).

² United States Horizontal Merger Guidelines, United States Department of Justice and Federal Trade Commission (19/08/2010).

³ Ver Guías de la SIC, párrafo 106 y ss. y Guías de la UE, párrafo 22.

4.2 Efectos coordinados

Las Guías de la SIC y las Guías de la UE indican que una integración horizontal puede generar efectos coordinados cuando la dinámica del mercado es tal que hace posible, preferible y económicamente racional mantener incrementos de precios constantes, limitar la producción, o repartir mercados o contratos, sin necesidad de un acuerdo entre competidores o de una práctica concertada⁴.

También sucede esta situación cuando la estructura los participantes del mercado les facilita llegar a un acuerdo respecto de los términos de la coordinación, sea como resultado de un descenso en el número de competidores, un incremento en la simetría entre competidores o en la eliminación de un “*maverick*” (un proveedor que no quiere coludirse y que, por tanto, compite agresivamente).

4.3 Estructura del mercado y análisis de concentración

Dentro del modelo utilizado por la SIC y por otras autoridades, un mercado altamente concentrado genera una presunción de poder de mercado. La presunción se fortalece si, como resultado de la Transacción, la concentración de mercado se incrementa significativamente.

Para determinar si la Transacción genera un nivel de poder de mercado que pudiera ser preocupante para la SIC, se hace un análisis inicial de la participación de mercado. Tal análisis está dirigido a obtener una imagen clara de (i) la estructura actual del mercado y (ii) el impacto de la Transacción en dicha estructura. En ciertas ocasiones, la participación de mercado de las partes será suficiente para establecer la existencia de poder de mercado. Sin embargo, un análisis más minucioso sobre la concentración del mercado resulta más efectivo, razón por la cual la SIC generalmente lo realiza.

Con el propósito de determinar si el incremento en la concentración del mercado genera poder de mercado, la SIC usualmente utiliza el Índice *Herfindahl Hirschmann* (“HHI” por sus siglas en inglés). El HHI tiene como base las participaciones de mercado de todos sus agentes, así como las de las empresas a integrarse para determinar (i) si antes de la Transacción el mercado es un mercado concentrado y (ii) el incremento en la concentración generado por Transacción.

La SIC ha indicado que un mercado se considera altamente concentrado cuando el HHI se ubica en 2500 puntos o más⁵. Al respecto, las autoridades de competencia de la Unión Europea (en adelante, “UE”) y de Estados Unidos de América (en adelante, “EEUU”) han variado tal concepción y han indicado que un mercado será altamente concentrado cuando el HHI es igual o mayor a 2000 puntos (UE)⁶ y 2500 puntos (EEUU)⁷.

⁴ Ver Guías de la SIC, párrafo 116 y ss. y Guías de la UE, párrafo 22.

⁵ Ver Guías de la SIC, párrafo 100.

⁶ Ver Guías de la UE, párrafo 20

⁷ Ver Guías de los EE.UU. § 5.3

En tratándose de mercados altamente concentrados, el análisis de la SIC ha determinado que en un mercado ya altamente concentrado, un incremento de más de 200 puntos en el HHI se considera potencialmente generador de preocupaciones para la competencia. Así mismo en EEUU se considera que en un mercado altamente concentrado, una integración da pie a problemas de competencia y, se presume que genera poder de mercado, cuando el HHI se incrementa en más de 200 puntos⁸.

Más aún, las Guías de la UE establecen que un mercado moderadamente concentrado tiene un HHI de entre 1000 y 2000 puntos⁹, mientras que las Guías de EEUU consideran moderadamente concentrados los mercados donde el índice está entre 1500 y 2500 puntos¹⁰.

Finalmente, la SIC utiliza los índices KWOKA y STENBACKA como herramientas para analizar la asimetría y la dominancia. El primer índice tiene en cuenta las diferencias entre las participaciones de mercado de los competidores. Cuanto más cerca el resultado se a 1, más asimétrico es el mercado¹¹. Sin embargo, las Guías de la SIC no establecen un valor como umbral refiriéndose a la asimetría del mercado.

El segundo índice está basado en la participación del mercado de firmas líderes, resultando en un umbral de participación del mercado: participaciones igual o por debajo los índices del resultado no suponen una posición dominante en el mercado¹². La SIC ha establecido que una integración no afectará el mercado relevante cuando la participación de una de las partes es superior al umbral arrojado por el índice antes de que se lleve a cabo la transacción, lo que implicaría que la transacción no modifica la estructura del mercado¹³.

4.4 Barreras de entrada

La SIC generalmente analiza las barreras legales y económicas de entrada al mercado¹⁴. Bajo los precedentes existentes de la SIC, los criterios de análisis más relevantes son:

4.4.1 Barreras Legales. Refieren a las medidas emitidas por el gobierno que establecen los requisitos o autorizaciones para desarrollar una actividad económica. La existencia de esos requisitos hace que la entrada a un mercado sea más difícil.

4.4.2 Inversión inicial requerida. Se considera que aquel monto necesario para ingresar al mercado y poder competir efectivamente en éste es una de las primeras barreras que encuentra un nuevo competidor. Se incluyen acá las inversiones en activos fijos, capital de trabajo, costos de mercadeo, inversiones en investigación y desarrollo y costos de distribución¹⁵.

⁸ Ver Guías de los EE.UU. § 5.3

⁹ Ver Guías de la UE, párrafo 20

¹⁰ Ver Guías de los EE.UU. § 5.3

¹¹ Ver Guías de la SIC, párrafo 103 and 104.

¹² Ver Guías de la SIC, párrafo 104.

¹³ Ver Resolución 54073/2014 de la SIC.

¹⁴ Ver Resoluciones 28037/2004, 9192/2007 y 53992/2012 de la SIC.

¹⁵ Ver Resoluciones 28037/2004 y 13544/2006 de la SIC.

- 4.4.3 Costos hundidos.** Son costos hundidos aquellas erogaciones que debe hacer un agente para entrar al mercado que no podrá recuperar en caso de decidir abandonarlo. Costos altos de este tipo desincentivan a potenciales competidores a ingresar al mercado¹⁶.
- 4.4.4 Tecnología.** Tecnologías altamente especializadas que impliquen una inversión muy alta, o que sean de propiedad de un competidor pueden representar una barrera de entrada significativa a la hora de ingresar a un mercado. La SIC ya se ha referido en el pasado a la tecnología como una barrera a la entrada al mercado.¹⁷
- 4.4.5 Ausencia de importaciones.** La SIC ha explicado que la ausencia de importaciones de un determinado producto es una barrera de entrada ya que limita la disponibilidad del mismo. Un producto que puede ser importado y no necesita ser producido en el país facilita la entrada al mercado.

La SIC ya ha explicado que el hecho de que una empresa no produzca en Colombia no significa que no pueda competir en el mercado local, y que en los casos en que la importación de los productos es posible, los consumidores pueden responder a actitudes abusivas de empresas con altos niveles de participación a través de las importaciones.

- 4.4.6 Escala.** Siempre que la entrada a un mercado requiera grandes volúmenes de ventas o producción, la SIC considera la escala como una barrera de entrada.
- 4.4.7 Tiempo/Oportunidad.** Hay que tener en cuenta el tiempo que necesita un nuevo competidor para entrar y poder competir eficazmente en el mercado. Como regla general, un lapso de tiempo inferior a un año se considera un periodo razonable.
- 4.4.8 Acceso a materias primas e insumos.** La SIC ha establecido que la estructura del mercado ascendente y su impacto en el acceso de los competidores a las materias primas e insumos puede constituir una barrera a la entrada siempre que las partes de la concentración tengan algún grado de control sobre las fuentes de materias primas e insumos.
- 4.4.9 Costos de transporte.** La SIC considerará los costes de transporte, incluidas las tasas y tarifas, como una barrera significativa y un criterio importante para determinar el tamaño del mercado geográfico.

4.5 Poder de compra

Las Guías de los EEUU establecen que, aunque el poder de compra no prevenga por sí mismo los efectos negativos de una integración, sí alivia la preocupación¹⁸. En este mismo sentido las Guías de la UE reconocen la importancia del poder de compra, y el hecho que una integración puede generar alzas en los precios cuando los consumidores no pueden cambiar

¹⁶ Ver Guías de la SIC, párrafo 192.

¹⁷ Ver Guías de la SIC, párrafo 196.

¹⁸ Ver Guías de los EEUU §8

de proveedores, ya sea porque son muy pocos o porque no existen. Las mencionadas guías también establecen que el poder de compra está directamente relacionado con el tamaño del consumidor, la importancia comercial que tiene para el vendedor, o la posibilidad de cambiar de proveedor¹⁹.

La SIC ya ha establecido que el poder de mercado es un elemento importante en ese sentido y que la existencia de grandes clientes puede disminuir la existencia de riesgos para la competencia²⁰. La SIC ha reconocido dos situaciones que hacen imposible la existencia de poder de comprador: (i) cuando los consumidores no pueden encontrar otro productor del bien o servicio en cuestión, y (ii) cuando no existen sustitutos para el bien o servicio²¹.

Además, algunas integraciones que involucran altas participaciones de mercado han sido autorizadas por la Comisión Europea debido a la existencia de poder de negociación de los compradores²². Las autoridades en EE.UU. han analizado el poder de negociación de los compradores en el mismo sentido²³.

II. INFORMACIÓN

SECCIÓN 1: DE LA TRANSACCIÓN PROYECTADA

1.1 Señalar la forma jurídica de la transacción de integración, con indicación de las intervinientes en la misma e indicando las empresas intervinientes.

Como ya se ha mencionado, La Transacción consiste en la de acciones de Sager, que representan el 100% de su capital suscrito, por parte de ESAB International Holdings LLC, entidad que ejerce el control indirecto de West Arco (en adelante, "ESAB").

Como resultado de la Transacción, ESAB adquirirá el control exclusivo de Sager.

1.2 Precisar el cronograma en el que se dará la integración.

Se espera que la Transacción se cierre lo antes posible, una vez obtenidas las autorizaciones de los accionistas y de los organismos reguladores, incluida la autorización de la SIC, y cumplidas otras condiciones de cierre habituales.

1.3 Indicar si existen regulaciones y/o normas específicas respecto de este tipo de transacción de integración

Las Partes afirman que no existe una regulación específica a la que la Transacción esté sujeta en Colombia.

¹⁹ Ver Guías de la UE, párrafos 31 y 64.

²⁰ Ver Guías de la SIC, párrafo 200.

²¹ Ver Resoluciones 19354/2001, 3789/2002 y 35516/2005 de la SIC.

²² Enso/Stora (M. 1225, 25/11/1998); ABB/Daimler-Benz (M. 580, 18/10/1995); DuPont/Hoechst/Herberts (M. 1363, 23/06/1998).

²³ FTC vs. Cardinal Health (Julio 1998); US vs. Archer Daniels Midland Company (Julio 2003)

1.4 Señalar ante qué autoridades de competencia se han o se están adelantando (ex - ante) o se pretende adelantar (ex - post) trámites similares al que se está presentando ante la Superintendencia de Industria y Comercio

La Transacción también está sujeta al control de integraciones en Ecuador.

SECCIÓN 2: DE LAS EMPRESAS INTERVINIENTES SOLICITANTES

2.1 Identificar y describir detalladamente las actividades económicas desarrolladas, sin limitarse al objeto social consignado en registros públicos. para cada actividad descrita se debe indicar el Código Industrial Internacional Uniforme -CIIU-, a cuatro dígitos

2.1.1 West Arco

West Arco es una subsidiaria colombiana de ESAB Corporation, con sede en Mosquera, Colombia e identificada bajo el NIT: 900216225 - 3. Sus actividades económicas se describen bajo los números CIIU 2410, 4663, 7490 y 8523, los cuales corresponden a industrias básicas de hierro y acero, comercio al por mayor de materiales de construcción, ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipos y materiales de fontanería y calefacción, otras actividades profesionales, científicas y técnicas, y enseñanza secundaria técnica.

West Arco opera en el sector metalmecánico. Su objeto social es la fabricación y comercialización de equipos de soldadura y corte y productos consumibles. Se ha especializado en las siguientes áreas clave: (i) equipos manuales de soldadura y corte, (ii) consumibles de soldadura, (iii) automatización de la soldadura, (iv) sistemas mecanizados de corte, y (v) equipos de control de gas.

ESAB Corporation es un líder mundial en equipos y consumibles de soldadura y corte que ofrece una línea completa de soluciones de fabricación para prácticamente cualquier aplicación. ESAB dispone de una amplia gama de productos de soldadura y corte que abarca prácticamente todas las categorías de productos y aplicaciones. ESAB Corporation cotiza en la Bolsa de Nueva York.

ESAB ofrece un portafolio de productos y soluciones para prácticamente todos los procesos y aplicaciones de fabricación, soldadura y corte. ESAB da servicio a múltiples industrias, incluyendo la construcción naval, aeroespacial, automoción, tuberías, generación de energía, reparación y mantenimiento, industria de procesos, transporte y maquinaria móvil, etc.

Más información de West Arco está disponible en: https://esab.com/ar/sam_es/

2.1.2. Sager

Sager S.A.S es una empresa colombiana con sede en Cali, Valle del Cauca, identificada bajo el NIT: 890300918 - 2. Sus actividades económicas se describen bajo los números CIIU 2599, 4659 y 3312, los cuales corresponden a fabricación de otros productos metálicos elaborados,

comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo y mantenimiento y reparación especializada de maquinaria y equipo.

Las principales actividades de Sager son: (i) productos consumibles de soldadura especial, (ii) soldadura aplicada, (iii) fabricación de placas anti-desgaste y (iv) equipos y accesorios.

En los últimos 20 años, Sager ha ampliado su cartera de negocios para convertirse en un distribuidor multimarca en la división de equipos de soldadura y accesorios, complementando el portafolio a la soldadura de mantenimiento. Actualmente, Sager distribuye varias marcas globales, las cuales ofrece a sus clientes como complemento al servicio de asistencia técnica en aplicaciones de soldadura de mantenimiento.

Más información de Sager está disponible en: <https://sager.international/colombia/>

2.2 Identificar el NIT de las intervinientes y el nombre exacto como aparece en los certificados de cámara de comercio y/o el documento respectivo que acredite la existencia de la empresa. Anexar el poder debidamente diligenciado conforme a la ley, de cada una de las empresas intervinientes, en los casos que la presentación se realice a través de apoderado. Se exceptúan las integraciones que consistan en una toma hostil del control, en cuyo caso sólo será exigible para la sociedad adquirente del control

2.2.1 West Arco

El poder otorgado por West Arco está incluido en el Anexo 2.2.1.1, y el Certificado de Existencia y Representación Legal está incluido como Anexo 2.2.1.2

2.3 Allegar el Balance General y Estado de Resultados del año fiscal inmediatamente anterior, elaborado de conformidad con lo previsto en la ley, debidamente certificados o dictaminados por el Revisor Fiscal, para el caso de las empresas que lo tienen. En caso de no contar con estos estados financieros, aportar los últimos balances de prueba correspondientes

2.3.1 West Arco

Ver Anexo 2.3.1

2.3.2 Sager

Ver Anexo 2.3.2

2.4 Adjuntar el informe de gestión del año inmediatamente anterior.

2.4.1 West Arco

Ver Anexo 2.4.1

2.4.2 Sager

Ver Anexo 2.4.2

2.5 La relación de socios o accionistas especificando el porcentaje de participación en el capital social

2.5.1 West Arco

La estructura de la empresa se encuentra en el Anexo 2.5.1.

2.5.2 Sager

La composición accionaria de Sager se encuentra en el Anexo 2.5.2.

2.6 Suministrar una relación de las personas jurídicas pertenecientes al mismo grupo empresarial en los términos del artículo 28 de la ley 222 de 1995 o en la norma que lo modifique. Para el efecto, debe anexar estructura u organigrama, señalando razón y objeto social de cada una de las empresas que forman parte de la organización, porcentajes de participación y, en caso de aplicar, actividades económicas desarrolladas en el territorio nacional

2.6.1 West Arco

West Arco no hace parte de un grupo empresarial en Colombia.

2.6.2 Sager

Sager no hace parte de un grupo empresarial en Colombia.

2.7 Indicar las empresas que ejercen control, directa o indirectamente, sobre las empresas intervinientes, en los términos del numeral 4 del artículo 45 del decreto 2153 de 1992 o en la norma que lo modifique, indicando la actividad de esas empresas y el respectivo porcentaje de participación en el capital de las intervinientes

2.7.1 West Arco

Ver Sección 2.5.1.

2.7.2 Sager

Ver Sección 2.5.2

2.8 Allegar una relación de inversiones permanentes de las empresas en las cuales las intervinientes ejercen control, directa o indirectamente, de conformidad con lo previsto en el numeral 4 del artículo 45 del decreto 2153 de 1992 o en la norma

que lo modifique, indicando la actividad de esas empresas y el respectivo porcentaje de participación

2.8.1 West Arco

Ver estructura corporativa en el Anexo 2.5.1.

2.8.2 Sager

Sager no cuenta con inversiones permanentes en Colombia.

2.9 Comprobante de pago de tasa de integraciones

Ver Anexo 2.9

SECCIÓN 3: DEL MERCADO PRODUCTO

3.1 Relacionar de manera detallada los productos o servicios ofrecidos.

3.1.1 West Arco

Ver Anexo 3.1.1

3.1.2 Sager

Ver Anexo 3.1.2

3.2 Allegar la lista de los productos ofrecidos de manera coincidentes y aquellos que formen parte de una misma cadena de valor (en adelante productos afectados) por las empresas intervinientes

Como fue mencionado anteriormente, los consumibles de soldadura para reparación y mantenimiento son el único segmento en el que coinciden los productos de las Partes, y, por ende, el único mercado afectado por la Transacción. Sin embargo, como se explicó anteriormente, dicha coincidencia es parcial y no tiene un impacto significativo ya que las Partes tienen diferentes enfoques y canales de mercado.

3.2.1 Descripción detallada del producto

3.2.1.1 West Arco

Ver Anexo 3.2.1.1 y https://esab.com/co/sam_es/products-solutions/

3.2.1.2 Sager

Ver Anexo 3.1.2

3.2.2 Presentaciones disponibles o modalidades de servicio.

3.2.2.1 West Arco

Ver Anexo 3.2.1.1

3.2.2.2 Sager

Ver Anexo 3.1.2

3.2.3 Marcas

3.2.3.1 West Arco

Ver Anexo 3.2.3.1

3.2.3.2 Sager

Ver anexo 3.1.2

3.2.4 Principales usos y aplicaciones

3.2.4.1 West Arco

West Arco afirma que sus productos se utilizan para realizar reparaciones y mantenimiento de objetos o maquinaria que no requieren mayor especialización en la aplicación

3.2.4.2 Sager

Ver el anexo 3.1.2

3.2.5 Población objetivo, describiendo sus características

3.2.5.1 West Arco

Los productos de West Arco están orientados a la fabricación en las siguientes industrias principales: Energía, Construcción, Transporte, Fabricación general.

3.2.5.2 Sager

Los productos y servicios de Sager están orientados a las empresas de reparación y mantenimiento y protección antidesgaste de las siguientes industrias principales Azucarera, Papel y Cartón, Cemento y Ladrillo, Industria Siderúrgica, Minería y Servicios portuarios.

3.2.6 Estudios de mercado con que se cuente. Debe adjuntarse copia completa del estudio, la ficha técnica y copia de los informes internos realizados por el área comercial o semejante

Las Partes no tienen estudios de mercado disponibles.

3.2.7 Relación de los diez (10) clientes con fundamento en sus volúmenes de compra para cada segmento de cliente, señalando datos de contacto y la cantidad de producto adquirido por cada uno para el año fiscal inmediatamente anterior.

3.2.7.1 West Arco

Ver Anexo 3.2.7.1

3.2.7.2 Sager

Ver Anexo 3.2.7.2

3.2.8 Relacionar los productos que pueden reemplazar los productos afectados por tener uso, características, aplicaciones y precios similares, explicando sucintamente para cada uno las razones por las cuales cumple tal condición.

3.2.8.1 West Arco

Producto	Sustitutos
Electrodo Recubierto	Alambres sólidos Alambres con núcleo Fundente
Alambres con Núcleo Fundente	Alambres sólidos Electrodos recubiertos
Alambre sólido	Alambre con núcleo Fundente Electrodo Recubierto
Electrodos Recubiertos para Revestimientos Endurecedores	Alambres de Núcleo Fundente para Revestimientos Endurecedores
Alambres de Núcleo Fundente para Revestimientos Endurecedores	Electrodos Recubiertos para Revestimientos Endurecedores
Equipos	Ningún otro producto puede sustituirlo, salvo la misma máquina de una marca diferente disponible en Colombia.
Equipos de corte Oxy-fuel y plasma	Equipos de corte laser Equipos de corte “water-jet” o chorro de agua. Equipos de corte mecánico

3.2.8.2 Sager

Como ya se ha mencionado, los productos de Sager están especializados y orientados a sectores específicos y a sus necesidades concretas. En principio, estos productos especializados sólo pueden sustituirse por productos similares fabricados por otro proveedor.

3.2.9 Describir el proceso de fabricación del producto y/o prestación del servicio.

3.2.9.1 West Arco

Ver Anexo 3.2.9.1

3.2.9.2 Sager

Ver Anexo 3.2.9.2

3.2.10 Relacionar las ventas mensuales (en pesos colombianos y volumen, indicando la unidad de medida) realizadas en cada departamento del país durante los tres (3) años fiscales anteriores de la presentación de la Transacción.

3.2.10.1 West Arco

Ver Anexo 3.2.10.1

3.2.10.2 Sager

Ver Anexo 3.2.10.2

SECCIÓN 4: DEL MERCADO GEOGRÁFICO

4.1 Describir la zona de influencia o radio promedio (en kilómetros) de cubrimiento, relacionando los municipios y departamentos atendidos en orden de importancia. para el caso de servicios, indicar la ubicación geográfica de las oficinas de atención y su cobertura por departamento

Las Partes afirman que el mercado geográfico es de alcance nacional, por lo tanto, la información se suministrará para el mercado colombiano.

4.2 Para cada una de las plantas de producción o bodegas de abastecimiento de los productos afectados en el territorio nacional, perteneciente a las empresas intervinientes, señalar:

4.2.1 Su ubicación en el territorio nacional.

4.2.1.1 West Arco

La fábrica de West Arco en Colombia está ubicada en Calle 2 # 18-93 Vía Mosquera Parque Industrial San Jorge Lotes 11 1 Mosquera, Cundinamarca Colombia.

4.2.1.2 Sager

Departamento	Ciudad	Dirección	Contacto	Email
--------------	--------	-----------	----------	-------

Valle del Cauca	Cali	Calle 25 # 1N-65	+57 602 8881288	ventas.occidente@sager.com.co
Bogotá D.C.	Bogotá D.C.	Calle 13 # 34-17	+57 6013600311	ventas.bogota@sager.com.co
Atlántico	Barranquilla	Vía 40 #73-290, Local 6	+57 605 3855113	ventas.atlantico@sager.com.co

4.2.2 En el caso de proveedores de servicios, indicar la ubicación geográfica de cada oficina donde se presta el servicio y cobertura por departamento.

Departamento	Ciudad	Dirección	Contacto	Email
Valle del Cauca	Palmira	Calle 42 #43-44	+57 602 8881288	ventas.occidente@sager.com.co

4.2.3 El peso porcentual que representa el costo de transporte sobre el precio en fábrica de cada producto afectado desde la planta de producción a las distintas zonas de influencia.

4.2.3.1 West Arco

Ver Anexo 4.2.3.1

4.2.3.2 Sager

Ver Anexo 4.2.3.2

4.3 Aportar los proyectos de expansión de nuevas plantas, bodegas u oficinas que se tengan para los tres (3) años siguientes a la fecha de presentación de la solicitud

SECCIÓN 5: DE LOS COMPETIDORES

Para cada una de las empresas competidoras respecto de los productos afectados, en caso de conocerlas, indicar:

5.1. Nombre corporativo completo e información de contacto de cada competidor.

Ver Anexo 5.1

5.2. Relación de los productos ofrecidos y las marcas que los identifican.

Ver Anexo 5.1

5.3 Indicar la participación de mercado estimada de cada una de las empresas intervinientes y la de sus competidores que producen o comercializan los productos afectados y los productos sustitutos, durante los últimos tres (3) años fiscales por

productos afectado. Se debe explicar la metodología utilizada y las fuentes empleadas para las estimaciones. Aportar los estudios utilizados para tal fin.

Ver Anexo 5.3

5.4 La sub-partida arancelaria, en caso de que el producto final sea importado o sea importable.

5.4.1 West Arco

Ver Anexo 7.4.1.

5.4.2 Sager

Ver Anexo 7.4.2

SECCIÓN 6: DE LOS DISTRIBUIDORES Y COMERCIALIZADORES.

6.1 Indicar los canales de distribución y comercialización utilizados para los productos afectados, señalando las condiciones comerciales, políticas de precios y requerimientos mínimos necesarios para la distribución y comercialización de los mismos.

6.1.1 West Arco

Ver Anexo 6.2.1.

6.1.2 Sager

Ver Anexo 3.1.2

6.2 Enumerar las empresas que distribuyen y venden los productos afectados para cada empresa involucrada en la transacción, indicando la razón social completa de cada empresa, la información de contacto y el área geográfica a la que sirve.

6.2.1 West Arco

Ver Anexo 6.2.1

6.2.2 Sager

No aplica

SECCIÓN 7: ESTRUCTURA DEL MERCADO

7.1. Allegar, respecto de cada producto afectado, una relación de los precios de fábrica o los precios al público, según el caso, durante los tres (3) años fiscales anteriores

a la presentación de la operación, discriminados mensualmente. Así mismo, los precios a los distribuidores mayoristas y minoristas y al consumidor durante el mismo periodo. La relación de los precios al consumidor debe discriminarse por departamento. En cuanto a la información relacionada con precios que sea remitida, deberá indicarse a las unidades del producto a las que hace referencia el respectivo precio.

7.1.1. West Arco

Ver Anexo 7.1.1

7.1.2. Sager

Ver Anexo 7.1.2

7.2. Allegar la estructura de costos para el año fiscal anterior a la presentación de la operación, explicando el costo por unidad. Si han existido cambios a la misma, indicarlos y aportar la modificación.

7.2.1. West Arco

Ver Anexo 4.2.3.2

7.2.2. Sager

Ver Anexo 7.2.2.

7.3. Lista de patentes registradas en Colombia de los productos afectados

7.3.1. West Arco

No aplica

7.3.2. Sager

No aplica

7.4. Para cada uno de los productos afectados, indique el porcentaje de la producción que se exportó anualmente durante los últimos 3 ejercicios fiscales anteriores a la presentación.

7.4.1. West Arco

Ver Anexo 7.4.1.

7.4.2. Sager

Ver Anexo 7.4.2

7.5. Para cada uno de los productos afectados, indique el valor y la cantidad importada anualmente durante los últimos 3 ejercicios fiscales anteriores a la presentación. Incluya el país de origen, los aranceles, la partida arancelaria, el costo del transporte y el importador.

7.5.1. West Arco

Ver Anexo 7.4.1

7.5.2. Sager

Ver Anexo 7.5.2

SECCIÓN 8: CONDICIONES DE ENTRADA AL MERCADO

8.1. Señalar la inversión mínima (en pesos colombianos) y el tiempo necesario (que requeriría un nuevo competidor para participar en el territorio nacional, con un volumen similar de productos afectados al que poseen las empresas intervinientes.

Un competidor para esta industria puede definirse como importador-comercializador, quien podría perfectamente competir (varios lo hacen ya) sin necesidad de producir localmente. También podría decidir empezar como productor local, tal y como lo hacen Lincoln y West Arco.

8.2. Señalar las barreras de entrada legales que deben ser tenidas en cuenta para entrar al mercado de productos afectados, en el que participan las empresas intervinientes.

No existen barreras legales para entrar en este mercado, ya que no se requieren permisos, certificados o autorizaciones para poder importar los productos afectados.

8.3. Capacidad de producción total por año (volumen indicando la unidad de medida) para cada uno de los productos afectados durante el ejercicio fiscal inmediatamente anterior a la presentación de la operación.

8.3.1. West Arco

Ver Anexo 8.3.1

8.3.2. Sager

Ver Anexo 8.3.2

8.4. Producción efectiva total por año (volumen indicando la unidad de medida) para cada uno de los productos afectados en la fecha de presentación.

8.4.1. West Arco

Ver Anexo 8.3.1

8.4.2. Sager

Ver Anexo 8.3.2

8.5. Relacionar las empresas que han entrado y salido del mercado de los productos afectados con la operación, durante los últimos tres (3) años fiscales.

Las Partes afirman que no tienen conocimiento de ninguna entrada o retirada del mercado relevante.

8.6. Relacionar las empresas que se encuentran en otros mercados y que cuenten con la capacidad, en un corto o mediano plazo, de adecuar sus instalaciones productivas de manera que puedan iniciar actividades en el territorio nacional, en los mercados de los productos afectados. Indicar su razón social y la información general de contacto de la empresa.

Las Partes afirman que las siguientes empresas son competidores potenciales que tienen la capacidad de adaptar sus instalaciones para entrar en el mercado del producto afectado en Colombia:

Compañía	País de origen	Dirección	Ciudad/País	Contacto	Página Web
Vonder	Brasil	R. João Bettega, 2876 - Portão	Curitiba/Brasil	(41) 2101 0550	www.vonder.com.br
Gerdaul	Brasil	Calle 93b # 18 - 12 Floor 8 Chicó Business Park Building	Bogotá/Colombia	(601) 600 39 00	https://www.gerdaudiaco.com/
BBA	Brasil	N/A	N/A	N/A	N/A
Hyundai	Corea	16F WeWork BLDG, 507 Teheran-ro, Gangnam-gu,	Seúl/Corea del Sur	82-2-6230-6042	https://www.hyundaiwelding.com/
National Standard	USA	1631 Lake Street	Niles Michigan/ USA	269-683-8100	https://www.nationalstandard.com/contact/
Select Arc	USA	600 Enterprise Drive	Ft. Loramie, Ohio/ USA	(937) 295-5215	http://select-arc.com/contactus/
Tianjin Bridge	China	NO.35 Jingang road, Xiqing Economic	Tianjin/China	86-22-83968879	tjbridge.com

		Development Zone			
Atlantic	China	No. 1 Danyang Street, Ziliujing District Zigong	Sichuan/China	86-813-5101672	https://atlanticweldings.com/

SECCIÓN 9: MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Para cada una de las materias primas e insumos empleados por la empresa participante en el proceso de fabricación de los productos afectados, señalar:

9.1. Relación de materias primas e insumos empleados, señalando el peso porcentual que representan dentro del costo total de fabricación del producto.

9.1.1. West Arco

Ver Anexo 9.1.1

9.1.2. Sager

Ver Anexo 9.1.2

9.2. Relación de las empresas proveedoras de materias primas e insumos de los cuales se abastecen las empresas intervinientes, señalando los datos necesarios para su contacto.

9.2.1. West Arco

Ver Anexo 9.1.1

9.2.2. Sager

Ver Anexo 9.1.2

III. PETICIÓN

De conformidad con la Circular Única de la SIC, modificada por la Resolución 2751 de 2021, respetuosamente solicito a la Superintendencia de Industria y Comercio autorizar la Transacción, ya que no representa ningún peligro para la libre competencia.

IV. INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Las Partes respetuosamente solicitan a la SIC que se mantenga toda la información contenida en esta solicitud de pre-evaluación y sus anexos como información confidencial no accesible a terceros, toda vez que es información comercialmente sensible y contiene secretos empresariales, para lo cual, de conformidad con el primer párrafo del numeral 2.2.3. artículo

1 de la Resolución 2751 de 2021, se presenta un resumen no confidencial de la solicitud de pre-evaluación.

Sin perjuicio de lo anterior, de acuerdo con lo establecido en el segundo párrafo del numeral 2.2.3 del artículo 1 de la Resolución 2751 de 2021, respecto de los anexos de la solicitud de pre-evaluación, estos no podrán ser entregados en versión no confidencial, dado que su contenido no puede ser resumido, pues perdería su naturaleza. Por ende, solicitamos respetuosamente a la SIC, que dichos Anexos se mantengan confidenciales y su acceso sea exclusivo para la Autoridad.

V. NOTIFICACIONES

Alejandro García recibirá notificaciones en la Calle 70A No. 4-41, de la ciudad de Bogotá, Colombia. Teléfono 3462011, correo electrónico: notificacionescompetencia@bu.com.co

VI. ANEXOS

Anexo 2.2.1.1. Poder otorgado por West Arco.

Anexo 2.2.1.2. Certificado de Existencia y Representación de West Arco.

Anexo 2.3.1. Balance General y Estado de Resultados de West Arco.

Anexo 2.3.2. Balance General y Estado de Resultados de Sager.

Anexo 2.4.1. Informe de Gestión de West Arco.

Anexo 2.4.2. Informe de Gestión de Sager.

Anexo 2.5.1. Estructura Corporativa de West Arco.

Anexo 2.5.2. Composición accionaria de Sager.

Anexo 2.9. Comprobante de pago de tasa.

Anexo 3.1.1 Productos West Arco.

Anexo 3.1.2 Mercado producto Sager.

Anexo 3.2.1.1 Presentaciones disponibles West Arco.

Anexo 3.2.3.1 Marcas West Arco.

Anexo 3.2.7.1 Principales clientes West Arco.

Anexo 3.2.7.2 Principales clientes Sager.

Anexo 3.2.9.1 Proceso de fabricación West Arco.

Anexo 3.2.9.2 Proceso de fabricación Sager.

Anexo 3.2.10.1 Ventas mensuales West Arco.

Anexo 3.2.10.2 Ventas mensuales Sager.

Anexo 4.2.3.1 Estructura de costos - costos de transporte West Arco.

Anexo 4.2.3.2 Costos de transporte Sager.

Anexo 5.1 Competidores.

Anexo 5.3 Participaciones de mercado.

Anexo 6.2.1. Distribuidores West Arco.

Anexo 7.1.1. Precios West Arco.

Anexo 7.1.2. Precios Sager.

Anexo 7.2.2. Estructura de costos Sager.

Anexo 7.4.1. Exportaciones/importaciones West Arco.

Anexo 7.4.2. Exportaciones Sager.

Anexo 7.5.2 Importaciones Sager.

Anexo 8.3.1 Capacidad de producción total y efectiva West Arco.

Anexo 8.3.2 Capacidad de producción total y efectiva Sager.

Anexo 9.1.1 Materias primas West Arco.

Anexo 9.1.2 Materias primas Sager.

Cordialmente,



Alejandro García de Brigard
C.C. 79.946.984 de Bogotá
T.P. 148.332 C.S. de la J.

