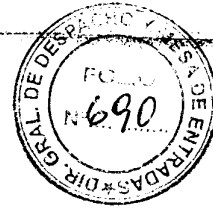




*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

15



BUENOS AIRES, 17 FEB 2003

VISTO el Expediente EXP-S01:0297556/2002 del Registro del
MINISTERIO DE LA PRODUCCION, y

CONSIDERANDO:

Que el artículo 58° de la Ley N° 25.156 faculta a la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 22.262 a intervenir en las causas que se inicien durante la vigencia de la primera de las normas legales citadas, subsistiendo sus funciones hasta que se constituya y se ponga en funcionamiento el TRIBUNAL NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMÍA.

Que, en consecuencia, las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el artículo 8° de la Ley N° 25.156. procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los artículos 6° a 16° y 58° de la Ley N° 25.156.

Que las presentes actuaciones dan cuenta de la notificación presentada en los términos del referido artículo 8° de la Ley N° 25.156 y con relación a la operación de concentración económica llevada a cabo, consistente en la transferencia por parte de CENTERPOINT ENERGY LIGHT INC. del 100 % de las

PPA



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

15



acciones de RELIANT ENERGY CAYMAN HOLDINGS LTD. a SIDERCA S.A.I.C.,
acto que encuadra en el artículo 6 inciso c) de la Ley N° 25.156.

Que como consecuencia de la operación mencionada precedentemente
SIDERCA S.A.I.C. adquiere el control en la República Argentina de RELIANT
ENERGY ARGENTINE HOLDINGS LTD., RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A.,
RELIANT ENERGY ARGENER S.A. y RELIANT ENERGY OPCO S.A.

Que la operación de concentración económica que se notifica no infringe
el artículo 7° de la Ley N° 25.156 al no disminuir, restringir o distorsionar la
competencia, de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que el suscripto comparte los términos del Dictamen emitido por la
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, dependiente de la
SECRETARÍA DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL
CONSUMIDOR, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia
autenticada se incluye como ANEXO I y es parte integrante de la presente.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto
en virtud de lo establecido en los artículos 13° y 58° de la Ley N° 25.156.

Por ello,

EL SECRETARIO DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA
DEL CONSUMIDOR

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Autorizar la operación de concentración económica notificada
consistente en la adquisición por parte de SIDERCA S.A.I.C. del 100 % de las



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*



acciones de RELIANT ENERGY CAYMAN HOLDINGS LTD., e indirectamente del control de RELIANT ENERGY ARGENTINE HOLDINGS LTD., RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A., RELIANT ENERGY ARGENER S.A. y RELIANT ENERGY OPCO S.A., de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156.

ARTÍCULO 2°.- Considérese parte integrante de la presente al Dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA de fecha 13 de febrero del año 2003, que en VEINTISIETE (27) fojas autenticadas se agrega como Anexo I.

ARTÍCULO 3°.- Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCIÓN N°

15

[Handwritten signature]
Sr. Gustavo Statterio
Secretario de la Competencia, la Desregulación y la
Defensa del Consumidor



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*



Expte-S01:0297556/2002 (Conc. N° 393) SB-JP-PM/LG

DICTAMEN CONCENTRACION N° 335

BUENOS AIRES, 13 FEB 2003

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita por el Expediente N° S01:0297556/2002 del Registro del Ministerio de la Producción caratulado "SIDERCA SAIC Y CENTERPOINT ENERGY LIGHT INC. S/ NOTIFICACIÓN ART. 8 DE LA LEY 25.156 (C.393)".

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

• La operación

1. La presente operación de concentración económica consiste en la transferencia por parte de CENTERPOINT ENERGY LIGHT INC. del 100 % de las acciones de RELIANT ENERGY CAYMAN HOLDINGS LTD. a SIDERCA SAIC (en adelante SIDERCA). Como consecuencia de la misma, SIDERCA adquiere el control de RELIANT ENERGY ARGENTINE HOLDINGS LTD., RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A., RELIANT ENERGY ARGENER S.A. (en adelante ARGENER) y RELIANT ENERGY OPCO S.A. (en adelante OPCO).

• La actividad de las partes

2. CENTERPOINT ENERGY LIGHT INC. es una sociedad holding, constituida conforme las leyes del estado de Delaware, Estados Unidos de Norteamérica, que posee el control directo de RELIANT ENERGY CAYMAN HOLDINGS LTD., e indirecto de RELIANT ENERGY ARGENTINE HOLDINGS LTD., RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A., ARGENER y OPCO.
3. RELIANT ENERGY CAYMAN HOLDINGS LTD. es una sociedad holding constituida y vigente de conformidad con las leyes de la Islas Cayman, que posee el control directo de

le
SUE
NY



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

RELIANT ENERGY ARGENTINE HOLDINGS LTD. y RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A., e indirecto de ARGENER y OPCO.



4. RELIANT ENERGY ARGENTINE HOLDINGS LTD. es una sociedad holding constituida conforme a las leyes de la Islas Cayman, que posee participación directa, no controlante, en RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A. y ARGENER.
5. RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A. es una sociedad holding, constituida bajo las leyes de la República Argentina, que tiene por objeto participar y realizar inversiones en sociedades argentinas, siendo en dicho carácter la controlante directa de ARGENER y OPCO.
6. ARGENER es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Argentina, titular de una planta de cogeneración eléctrica que provee vapor a la planta adyacente perteneciente a la firma SIDERAR S.A. (en adelante SIDERAR), y vende energía eléctrica en el Mercado Eléctrico Mayorista.
7. OPCO es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Argentina, creada al sólo efecto de operar y mantener la planta de cogeneración eléctrica de ARGENER y la central de generación eléctrica de SIDERAR.
8. SIDERCA es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Argentina, dedicada a la producción de tubos de acero sin costura y a la provisión de servicios para la industria global de energía que está controlada directamente por INVERTUB S.A., y tiene como controlante final a SAN FAUSTIN N.V., sociedad holding constituida en Curacao.
9. En la República Argentina, SIDERCA controla a las siguientes sociedades: (1) SIAT S.A. (70%), sociedad dedicada a la fabricación de caños con costura de cualquier material y destino, incluyendo todas las ramas de las industrias metalúrgicas, siderúrgicas, plásticas y actividades industriales conexas; (2) SCRAPSERVICE S.A. (74,83 %), sociedad dedicada al procesamiento y comercialización de chatarra; (3) METALCENTRO S.A. (48 %), empresa dedicada a la compraventa, recuperación e industrialización de productos siderúrgicos; y (4) METALMECANICA S.A. (73 %), empresa dedicada a la industrialización, recuperación y compraventa de materiales siderúrgicos, incluyendo elementos vinculados con la extracción de petróleo.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



10. Asimismo, en virtud de las relaciones de control que posee SAN FAUSTIN N.V., SIDERCA se encuentra vinculada en la República Argentina a siguientes sociedades: (1) SIDERAR, sociedad dedicada a la producción siderúrgica de laminados planos; (2) TECPETROL S.A., sociedad dedicada a la extracción de petróleo crudo y gas natural; (3) DAPETROL sociedad dedicada a la extracción de petróleo crudo y gas natural; (4) COMESI SAN LUIS, sociedad dedicada a la fabricación de productos metálicos; (5) SANTA MARIA, empresa dedicada a la prestación de servicios de financiación y actividades financieras; (6) TECHINT, empresa dedicada a la construcción; (7) EXIROS, dedicada a la gestión de abastecimiento; (8) LOSA LADRILLOS OLAVARRIA, dedicada a la fabricación de revestimientos cerámicos; (9) COMPAÑÍA INVERSORA FERROVIARIA, dedicada al servicio de asesoramiento, dirección y gestión empresarial; (10) FERROEXPRESO PAMPEANO, compañía que tiene por actividad la prestación del servicio de transporte ferroviario de cargas; (11) TECNOMATTER, sociedad dedicada a la construcción, reforma y reparación de edificios no residenciales; (12) SERMETEC, que tiene por actividad la construcción, reformas y reparación de obras de infraestructuras; (13) TECHINT SERVICIOS URBANOS, sociedad dedicada a la construcción, reformas y reparación de redes; (14) SANEAMIENTO Y URBANIZACION, que se dedica al tratamiento de residuos; (15) CAMINOS DEL OESTE, sociedad que tiene por actividad la construcción, reformas y reparación de obras de infraestructuras; y (16) COINCAR, sociedad dedicada al servicio de financiación y actividades financieras.

11. Por otra parte, el grupo societario del que forma parte SIDERCA, a través de la firma TECGAS N.V., sociedad extranjera inversora y operadora principalmente en proyectos de transporte de gas en Argentina y América Latina, posee el control de TRANSPORTADORA DE GAS DEL NORTE (en adelante TGN), conjuntamente con TOTALFINAELF, COMPAÑÍA GENERAL DE COMBUSTIBLES y PETRONAS.

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

12. Las empresas involucradas notificaron la operación de concentración económica en tiempo y forma, de acuerdo a lo establecido en el artículo 8 de la Ley N° 25.156, y dieron cumplimiento a los requerimientos efectuados por esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



13. La operación notificada encuadra en las previsiones del artículo 6° inciso c) de la Ley N° 25.156.
14. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas involucradas supera el umbral de \$ 200.000.000 (pesos doscientos millones), establecido en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones dispuestas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO

15. El día 23 de diciembre de 2002 las empresas involucradas notificaron la operación mediante la presentación del Formulario F1 (fs. 1/267).
16. El día 27 de diciembre de 2002 esta Comisión consideró incompletas las notificaciones efectuadas, formulando observaciones.(fs.268/270).
17. El día 6 de enero de 2003 las partes presentaron información que, al ser considerada incompleta, fue nuevamente observada por esta Comisión Nacional con fecha 9 del mismo mes y año. (fs. 288/9)
18. El día 17 de enero de 2003 SIDERCA presentó nuevamente información incompleta, por lo que el día 27 del mismo mes y año se le notificaron las observaciones efectuadas por esta Comisión Nacional.
19. El día 30 de enero de 2003 SIDERCA realizó una presentación parcial de la información requerida, la que fue completada el día 4 de febrero de 2003, fecha en la que se dio por aprobado el Formulario F1.
20. El día 12 de febrero de 2003, el apoderado de CENTERPOINT ENERGY LIGHT INC. presentó una copia certificada del poder que oportunamente acompañó en copia simple.

IV. EVALUACION DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACION SOBRE LA COMPETENCIA

IV.1. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

21. Como se ha señalado precedentemente, mediante la operación que se notifica SIDERCA adquiere de ARGENER la primera etapa de una central de generación eléctrica de ciclo



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



combinado que produce energía eléctrica a partir de una turbina de gas y vapor a través de la recuperación térmica de los gases de la misma. La firma SIDERAR explota la segunda etapa de este ciclo combinado, generación a partir del vapor adquirido a ARGENER, utilizando la energía para su consumo interno o vendiéndola al MEM, mercado en el que está registrado como autogenerador. Dado que SIDERAR está en condiciones de ofrecer y ocasionalmente efectivamente ofrece energía eléctrica en el MEM y que por la presente operación amplía su capacidad de oferta al adquirir ARGENER, se produce una concentración de la oferta en el mercado de generación eléctrica (relación horizontal).

22. La energía eléctrica constituye un insumo crítico para el proceso de producción de los tubos sin costura, principal actividad de la firma SIDERCA. En su planta de Campana, SIDERCA consume 157 MW de potencia pico de los cuales solo autogenera aproximadamente el 30% mediante una central termoeléctrica (CETE) con una capacidad instalada de 37.5 MW que no está integrada al MEM. El resto de la energía es comprada al MEM, donde SIDERCA es un GUMA (Gran Usuario Mayorista).
23. SIDERAR también utiliza intensivamente energía eléctrica para la producción de una amplia gama de laminados de acero en siete plantas distribuidas en la provincia de Buenos Aires. Como se ha señalado, SIDERAR dispone de una potencia instalada de 67.5 MW, por lo que actúa como autogenerador ofreciendo o demandando energía dependiendo de sus necesidades fabriles.
24. Además de SIDERCA y ocasionalmente SIDERAR, como demandantes significativos de energía eléctrica dentro del grupo de empresas involucradas se ha identificado también a la firma SIAT, empresa dedicada a la producción de caños con costura de gran diámetro.
25. Por lo tanto, siendo SIDERCA, SIAT y ocasionalmente SIDERAR demandantes de energía eléctrica, esta Comisión ha podido identificar la existencia de relaciones verticales entre la generación de energía eléctrica y los mercados aguas abajo de: i) tubos de acero sin costura, ii) tubos de acero con costura y iii) laminados de acero. Todos ellos constituyen productos involucrados a los efectos del análisis de la presente operación
26. Finalmente, esta Comisión ha identificado una relación vertical aguas arriba de la generación de energía eléctrica con el gas natural en sus etapas de producción y transporte. Ello se funda por una parte en que la central de ARGENER utiliza gas natural como un insumo básico dentro del proceso de generación de electricidad y por otra parte en que



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



formando parte del grupo de empresas vinculadas se encuentran TECPETROL, cuya actividad es la exploración y producción de petróleo y gas, y TRANSPORTADORA GAS DEL NORTE (TGN), empresa que tiene la concesión de los gasoductos troncales del sector norte de nuestro país.

27. Es importante destacar finalmente que el vapor producido por ARGENER no es ofrecido al mercado ya que el 100% de la producción es suministrado a SIDERAR, en el marco de un contrato a 20 años. Lo mismo puede decirse de los servicios de operación y mantenimiento prestados por la firma OPCO, especialmente teniendo en cuenta, lo indicado por las partes a fs. 11, que la firma OPCO fue creada al solo efecto de operar las plantas de ARGENER y SIDERAR. Por ello, esta Comisión considera que la venta de vapor y los servicios de operación y mantenimiento prestados por OPCO ya estaban previamente integrados verticalmente con SIDERAR y por lo tanto no serán analizados en el presente dictamen.

IV.2. MERCADOS RELEVANTES

28. Dadas las relaciones identificadas precedentemente, corresponde en este punto definir y evaluar cada uno de los mercados de los productos involucrados resultantes de dichas relaciones. Estos productos son: la energía eléctrica, los tubos de acero sin costura, los tubos de acero con costura de gran diámetro, los laminados de acero y el gas en sus etapas de producción y transporte.

MERCADO DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA

29. La operación que se notifica implica una concentración en el mercado de generación de electricidad, ya que a la potencia instalada de SIDERAR, se agrega como resultado de la operación, la capacidad de generación de la planta de ARGENER adquirida por SIDERCA.
30. Siguiendo a AES-GENER, se ha definido al mercado de generación de energía eléctrica como un mercado relevante en sí mismo. Por otra parte, dado que ARGENER lleva toda su producción al Mercado Eléctrico Mayorista (MEM) se define a éste como mercado geográfico relevante.

Handwritten signatures and initials.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*



Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

31. Como se observa en el cuadro que sigue, tanto la capacidad de generación adquirida como la que las partes tendrán luego de la operación resulta muy pequeña comparada con la potencia instalada del mercado.

MERCADO ELÉCTRICO MAYORISTA (2001)

ARGENER		163	1.288
TOTAL PARQUE TERMICO	60	12.401	35.250
TOTAL MEM	97	22.336	79.847

32. Por ello puede afirmarse que la operación que se notifica prácticamente no tiene efectos sobre la concentración del mercado y las empresas involucradas mantienen una reducida participación en el mismo luego de la operación.

MERCADO AGUAS ABAJO DE TUBOS DE ACERO SIN COSTURA

33. SIDERCA es uno de los líderes mundiales en la producción de tubos de acero sin costura. En su planta ubicada en la ciudad de Campana SIDERCA produce anualmente alrededor de 750.000 TM, y exporta alrededor del 70% de la producción, como se ilustra en el cuadro que sigue.

SIDERCA (2001)	000 Tons	
OCTG	345	130
Conducción > 6"	55	21
Conducción < 6"	99	26
Mecanicos/Estructurales	68	31

34. SIDERCA opera como parte del TENARIS GROUP, una red mundial de productores de tubos de acero de alta calidad, que ofrece una extensa gama de productos y servicios tubulares a sus clientes alrededor del mundo a través de una red comercial estratégicamente

*le
cm*



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ubicada para proveer a las regiones productoras de petróleo y gas y a las regiones industriales del mundo.

35. Entre sus principales productos se encuentran los tubos OCTG (tubing y casing y line pipe), los tubos para usos mecánicos y estructurales y los tubos trefilados.

Tubos OCTG (Oil Country Tubular Goods)

36. Se llama tubos OCTG a los productos tubulares usados para la exploración y producción de petróleo y gas. Estos tubos se clasifican por su uso en: drill pipe (tubo para perforación), casing (tubo para encamisar) y tubing (tubo productor).
37. Los tubos Drill Pipe y Tubing deben ser necesariamente sin costura ya que no existe actualmente en el mercado un sustituto con costura con las mismas prestaciones. Los tubos casing generalmente son sin costura, aunque puede utilizarse un caño con costura en pozos con muy bajas solicitaciones (mecánicas y estructurales) y baja profundidad.

Tubos de Conducción OD mayor a 6"

38. Son tubos para el transporte de gas y petróleo a presión. Si las presiones de trabajo son elevadas deben utilizarse tubos sin costura, en cambio el caño con costura compite con el tubo sin costura para requerimientos que contemplen bajas presiones de trabajo, dependiendo de las condiciones de seguridad (en refinerías se utilizan tubos sin costura exclusivamente).

Tubos de Conducción OD menor o igual a 6"

39. Son tubos para transporte de fluidos a presión usados para oleoductos, gasoductos, intercambiadores de calor, calderas y otros usos.
40. Al igual que en el caso de los de mayor diámetro, los caños con costura compiten en aquellos segmentos en los que no se requieren altas presiones de trabajo y no hay exigencia de seguridad muy estrictas.

Tubos Mecánicos





*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



41. Los tubos mecánicos se utilizan para diversas aplicaciones mecánicas (industria automotriz, bombas, rodamientos, etc.). Con frecuencia en estas aplicaciones los tubos se encuentran sometidos a fuerzas de tracción y torsión que superan las prestaciones que ofrecen los caños con costura.
42. Por otra parte las aplicaciones mecánicas suelen requerir tubos de elevados espesores, que tecnológicamente no pueden producirse con costura. El segmento de bajos espesores es de bajo volumen.

Caños Estructurales

43. El segmento de los caños estructurales es totalmente diferente al anterior. En él prevalecen los caños con costura de bajo espesor. Estos productos tienen diversas aplicaciones para muebles, estructuras edilicias, rejas, etc. Los tubos sin costura no pueden competir en precio para estas aplicaciones. No obstante ello, en esta categoría se incluye a los tubos para cilindros de GNC (aprox 10 Mtn/año), los cuales por definición de la norma IRAM tienen que ser sin costura.
44. A modo de síntesis puede afirmarse que en la mayor parte de las aplicaciones para las cuales se requieren o especifican tubos sin costura, estos productos carecen de sustitutos técnicamente adecuados. Los caños con costura pueden reemplazar a los anteriores solo en casing y conducción y siempre que la presión de trabajo y los requerimientos de seguridad sean reducidos. Por contraste, en la mayoría de las aplicaciones del segmento de caños estructurales, son los caños con costura los que con frecuencia no pueden ser sustituidos económicamente por los caños sin costura debido al elevado costo de estos últimos.
45. Por ello esta Comisión considera que, con excepción de ciertos segmentos donde los tubos sin costura y los tubos con costura constituyen sustitutos cercanos desde el punto de vista de la demanda, en términos generales los mercados de tubos sin costura y de tubos con costura constituyen dos mercados relevantes separados, ya que si con esta definición más restrictiva la operación no genera preocupación desde el punto de vista de la competencia, tampoco la generará con definiciones de mercado más amplias.
46. Asimismo, teniendo en cuenta la baja participación de los productos importados, esta Comisión considera que el mercado geográfico involucra sólo al territorio argentino.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



47. SIDERCA no participa en el mercado de tubos con costura¹, en cambio es virtualmente el único productor doméstico en el mercado de tubos sin costura². La enorme inversión y tiempo requeridos para una eventual entrada a este último mercado vuelve poco probable la sustitución por el lado de la oferta.
48. El cuadro que sigue muestra la participación de SIDERCA en el mercado interno argentino. Dicha participación se ha mantenido relativamente estable en los últimos tres años.

Mercado de Tubos sin Costura 2001		000 Tons
	SIDERCA	
OCTG	130	
Conducción > 6"	21	
Conducción < 6"	26	
Mecánicos/Estructurales	31	
Total		

49. En cambio como muestra el siguiente cuadro, las ventas de SIDERCA y por ende el tamaño del mercado interno han experimentado un fuerte crecimiento en el período 1999/2001.

Ventas de Siderca al Mercado Interno			Mill\$
OCTG	186	142	79
Conducción > 6"	30	42	22
Conducción < 6"	36	27	15
Mecánicos/Estructurales	38	40	31
Total			

50. En síntesis, puede afirmarse que: i) los tubos sin costura carecen de sustitutos técnicamente adecuados para la mayoría de sus aplicaciones y por lo tanto conforman uno o mas mercados relevantes en si mismos; y ii) SIDERCA detenta en la actualidad el monopolio de este mercado en la Argentina.

¹ Salvo por algunas operaciones de intermediación de bajo monto

² Existe un segundo productor de tubos sin costura en la Argentina, la firma FAE. Sin embargo esta empresa esta especializada en la producción de tubos inoxidables de bajo diámetro fundamentalmente para la industria nuclear. SIDERCA no participa en este segmento del mercado.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



51. Finalmente es importante destacar que la posición de SIDERCA en este mercado no se modifica como consecuencia de la operación que se notifica.

MERCADO AGUAS ABAJO DE TUBOS DE GRAN DIAMETRO

52. El Grupo TECHINT, a través de SIAT también produce cañería de acero con costura de entre 6.625” y 80” de diámetro. La producción se realiza bajo las licencias API (American Petroleum Institute), AWWA (American Water Works Association) y ASTM (American Society Testing Material). SIAT cuenta además con la certificación de las Normas ISO 9002 sobre de calidad de procesos.

53. La tubería de acero con costura para alta, media o baja presión, se aplica normalmente para:

- Construcción de oleoductos y gasoductos
- Entubación, producción y conducción de fluidos
- Usos estructurales

54. El cuadro siguiente muestra la gama de productos de SIAT.

API 5L	Tubería para conducción
API 5CT	Tubería para entubación
ASTM A53	Tubos para conducción a media y baja presión a temperaturas normales
ASTM A139	Tubos para conducción de líquido, gas o vapor (SAW), con costura longitudinal o helicoidal
ASTM A135	Tubos para conducción de líquidos, gas o vapor (ERW)
ASTM A134	Tubos para conducción de líquidos, gas o vapor (SAW), con costura longitudinal o helicoidal. Mayores de 16” de diámetro
ASTM A211	Tubos para conducción de líquidos, gas o vapor, con costura helicoidal.
ASTM A252	Tubos para pilotes
ASTM A589	Tubos para pozos de agua
ASTM A671	Tubos para altas presiones de trabajo, a temperaturas estandar y menores
ASTM A672	Tubos para altas presiones de trabajo, a temperaturas moderadas



Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



AWWA C200	Tubos para conducción de agua en general
DIN	Tubos para alta y baja presión
GOST	Tubos para alta y baja presión
ENI	Tubos para alta y baja presión
BS	Tubos para alta y baja presión

55. SIAT compete con las firmas ROYO y TUBHIER en el rango de entre 6.625" y 12.75" de diámetro exterior. Para cañerías de diámetro superior, SIAT es la única empresa fabricante en el país.

56. Los otros sustitutos de los caños con costura fabricados por SIAT son los siguientes:

- Caños de Polietileno Reforzado en Fibra de Vidrio (PRFV): Se utilizan en conducción de agua (acueductos) con bajas presiones de trabajo. Este material es menos rígido y más liviano que el acero, lo cual reduce los costos de instalación. Las principales marcas son Owen Corning y PetroPlastic
- Hierro Fundido: Se utilizan en conducción de agua (acueductos). El material tiene como principal característica mayor vida útil que el acero por presentar mayor resistencia a la corrosión. Esto último, evita la necesidad de revestimientos externos. La principal marca es "Barbará" de Brasil.
- PVC: Este material se utiliza para cañería de diámetros pequeños principalmente en las redes domiciliarias de gas. Se aplica debido a su alta flexibilidad y bajo costo en comparación con el acero y otros materiales. Existen varias marcas en el mercado.

57. De lo expuesto precedentemente surge que el mercado esta conformado, desde el punto de vista de la demanda, por varios segmentos diferenciados en función de los usos y capacidades requeridas. Sin embargo se observa que existe sustitución desde el lado de la oferta con tecnología equivalente en el rango que va desde 6.625" hasta 12.75".

La
gas



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



58. La sustitución de los caños de acero por otras tecnologías tales como el PRFV, el hierro fundido y el PVC requeriría un análisis exhaustivo. No obstante, cabe observar que dichas tecnologías se encuentran restringidas a dos casos muy específicos: acueductos y redes domiciliarias de gas, por lo que no se encuentran en condiciones de simétrica competencia con los tubos con costura de entre 6.625" y 12.75" de diámetro exterior. Por ello, esta Comisión los ha excluido del mercado relevante definido.
59. Quedan definidos entonces dos mercados relevantes de producto. El primero esta formado por los caños de acero entre 6.625" y 12.75" de diámetro exterior y el segundo por los caños de un diámetro superior a 12.75".
60. El mercado geográfico se define como el territorio nacional, de acuerdo a lo expresado por las partes.
61. Bajo esta definición, SIAT tendría un monopolio a nivel nacional en el mercado de caños de acero con costura de un diámetro superior a 12.75" y en cambio, compartiría el mercado de caños de acero con costura de entre 6.625" y 12.75" de diámetro con las firmas ROYO y TUBHIER, siendo las participaciones de las tres empresas las que se ilustran en el cuadro siguiente:

Mercado de Caños de Acero de entre 6.625" y 12.75"

AÑO	Participaciones en %		
	SIAT	ROYO	TUBHIER
1999	20	45	35
2000	19	44	37
2001	25	44	31

62. De la evaluación precedente surge que SIAT tiene el monopolio en el segmento de caños de mayor diámetro y una significativa participación (19 % al 25%) en el mercado de diámetros de entre 6.625" y 12.75". Su posición no se modifica como consecuencia de la operación que se notifica.

MERCADO AGUAS ABAJO DE LAMINADOS DE ACERO

63. SIDERAR es el productor de acero más grande de la Argentina. Desde sus siete plantas distribuidas en el provincia de Buenos Aires, produce y distribuye anualmente, más de 2 millones de toneladas de laminados de acero.

Handwritten signature or initials.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*



Producción de SIDERAR (2001)	000 Tons		
Laminados en Caliente	262	325	587
Laminados en Frío	385	219	604
Laminados Revestidos	258	293	551

64. Tal como surge del cuadro precedente, SIDERAR comercializa tres tipos de producto: laminados en caliente, laminados en frío y chapas revestidas.

Laminados en caliente

65. Son productos planos de acero, obtenidos de la laminación de desbastes (planchones). Las características técnicas de estos productos están definidas en las Especificaciones Técnicas ETP-3ESP.003.
66. Existen diferentes calidades estándar especificadas para cada uso final de los mismos. Estas calidades se agrupan en: Usos generales, embutidos, usos estructurales para automotores, envases de gas licuado, usos estructurales generales y recipientes a presión.
67. Las partes afirman que en general la chapa laminada en caliente puede ser sustituida. En cada segmento específico compiten con ella otros materiales tales como madera, cemento, plástico, y otros productos de acero.
68. Ejemplo de ello son: i) el poliéster reforzado con fibra de vidrio para tanques de combustible, ii) los plásticos o poliéster reforzado con fibra de vidrio y combinaciones de chapa y hormigón con alta componente de cemento, para instalaciones de transporte de fluidos, iii) el Hormigón armado para la construcción y para los sistemas de sostén de líneas eléctricas y de alumbrado, donde también compiten los tubos sin costura y los postes de madera para alumbrado y tendido de líneas de media y baja tensión, etc.

Laminados en Frío

69. Son productos de acero de forma plana obtenidos de la laminación en frío de los laminados en caliente. Las características técnicas de los mismos están definidas en las Especificaciones Técnicas de Producto ETP-3ESP.004.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*



Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

70. Existen diferentes calidades estándar especificadas para cada uso final de los mismos. Estas calidades se agrupan en: Usos generales, embutido moderado profundo y extra profundo, embutido extra profundo con resistencia a la corrosión perforante y para máxima exigencia de conformado, esmaltados, alta resistencia con características especiales de conformabilidad, usos eléctricos y otros.
71. Estos productos se destinan a la fabricación de muebles metálicos, gabinetes, artefactos eléctricos, partes internas y externas de carrocerías, filtros, carcazas de motores, menaje, hornos y cocinas, bañeras, caños estructurales, tambores, carpintería metálica, perfiles, etc.
72. De acuerdo a lo informado por las partes, la chapa laminada en frío compite con diversos productos dependiendo de los usos. Por ejemplo: En el caso de Muebles existe una importante competencia de plásticos termo rígidos. En el sector de alto costo el mueble metálico encuentra competencia en los muebles de oficina con variedades cada vez más sofisticadas de tableros de madera aglomerada y de poliuretano rígido. En el caso de Electrodomésticos se encuentra enfrentada a una gran competencia con diversos tipos de plásticos que van desde el ABS (acrilo butadieno estireno) como con otros plásticos de alta resistencia con grandes condiciones de adaptabilidad a diseños con radios de curvatura variables. En las partes de carrocerías se ha producido el desplazamiento de paneles internos y guardabarros que son fabricados con plásticos rígidos. En la industria automotriz y en la carpintería de alta gama, el aluminio es un sustituto que compite por su bajo peso. En el rubro de tambores se enfrenta a la competencia para muchos usos de plásticos por inyección con posibilidades de adaptarse a formas no convencionales. Y en el mercado de tubos de conducción es notoria la competencia del plástico para el caso de cañerías de conducción a bajas temperaturas y también en especial en el mercado de los tubos de usos eléctricos.

Chapas revestidas

73. Son productos de acero obtenidos del revestimiento metálico de los laminados planos en caliente o frío (con estaño en el caso de la hojalata, aleaciones de cinc y eventualmente aluminio en el caso de los galvanizados). Los materiales pueden ser conformados a continuación o revestidos posteriormente con una pintura orgánica.

*Fla
S B*



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



74. Los usos de estos productos son los siguientes: envases, cerramientos y cubiertas de edificios, fabricación de silos, perfiles estructurales, conductos de aire acondicionado, partes de electrodomésticos y carrocerías de automotores, construcción de carreteras y obras hidráulicas.
75. Para los distintos tipos y calidades de este producto existen posibilidades de sustitución con mayor o menor adecuación al uso final al que son destinados. Los sustitutos son por ejemplo: las tejas, para cubiertas viviendas unifamiliares, las construcciones pre-armadas, para construcciones industriales y silos, el hormigón pre-tensado, para estructuras industriales pesadas, y la construcción tradicional con losa o viguetas, para viviendas unifamiliares y plurifamiliares.
76. En lo que se refiere a la chapa revestida con estaño (hojalata) los sustitutos son: los envases con Tetrapack para salsas y jugos, los termoplásticos para envases de productos industriales (pinturas, lubricantes, etc.), los envases de PET en el rubro aceites comestibles, y el plástico para las tapas de las gaseosas.
77. De lo expuesto precedentemente surge que el mercado de laminados está conformado, desde el punto de vista de la demanda, por varios segmentos diferenciados en función de las aplicaciones y atributos requeridos.
78. Dado que los sustitutos anteriormente descriptos no pueden considerarse competidores asimétricos de los laminados, ya que sólo compiten en líneas de negocios específicos, serían excluidos de los mercados relevantes definidos.
79. Quedan definidos entonces tres mercados relevantes de producto. Los laminados en caliente, los laminados en frío y los laminados revestidos. Dado que la oferta localmente disponible está conformada por la producción nacional más un importante volumen de importaciones, el área geográfica relevante excede las fronteras nacionales.
80. Como se ha indicado, SIDERAR es el productor local más importante, aunque existen competidores de menor tamaño en todos los mercados. En efecto, Acindar está presente en laminados en caliente y en frío, Hermac, Lam, Basconia y Fortuny están en laminados en frío y Ostrilion en laminados revestidos. Todo esto se ilustra en el cuadro que sigue.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*



PARTICIPACIÓN DE SIDERAR EN EL MERCADO INTERNO (2001)					000 Tons
Laminados en Caliente	325	73	219	879	37
Laminados en Frío	219	31	70	705	31
Laminados Revestidos	293	32	64	647	45

81. En síntesis, SIDERAR detenta en la actualidad un significativo poder como oferente de laminados de acero, aunque se observa una fuerte presencia de la importación. También es importante destacar que la posición de SIDERAR en este mercado no se modifica como consecuencia de la operación que se notifica.

MERCADOS RELEVANTES AGUAS ARRIBA: GAS NATURAL³

82. Dos empresas del grupo económico involucrado en la operación participan en el mercado de gas: TECPETROL es productor de gas y TGN tiene la concesión de los activos para el transporte de gas en la región norte del país.

83. El gas natural es un combustible constituido especialmente por metano (80% a 95%), aunque en menor proporción contiene otros hidrocarburos (etano, propano, butanos, gasolinas naturales). Además contiene anhídrido carbónico, nitrógeno e impurezas como el sulfuro de hidrógeno. El gas natural se produce conjuntamente con el petróleo (gas asociado) o en forma separada (gas libre).

84. El gas natural se utiliza principalmente como combustible para uso domiciliario, industrial, y para la generación de electricidad. También tiene aplicaciones para la industria petroquímica.

85. Como resultado de la privatización de Gas del Estado y la promulgación de la Ley N° 24.076, la industria del gas natural se encuentra estructurada en tres etapas sucesivas: producción, transporte y distribución. Los productores extraen el gas de los yacimientos y lo inyectan en el sistema de transporte, que lo lleva desde el yacimiento hasta el punto de entrega a los distribuidores. Estos son los prestadores encargados de recibir el gas del transportista y abastecer a los consumidores a través de la red de distribución, hasta el

*le
GMS*



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



medidor del consumidor. En algunos casos se produce un salteo ("by-pass") del distribuidor; ello puede ocurrir tanto física como comercialmente. El "by-pass" físico ocurre cuando el consumidor (un gran usuario) toma el gas directamente del transportista sin utilizar la red de distribución de aquél; mientras que el "by-pass" comercial se produce cuando se desagregan los servicios de transporte y distribución y la adquisición del gas y el consumidor elige un proveedor distinto de la distribuidora local para la provisión del gas y/o su transporte pero sigue utilizando la red de distribución.

86. Desde la desregulación del mercado de gas natural en el año 1994, los productores venden el hidrocarburo en lo que se denomina "a boca de pozo" (punto de medición entre productores y transportadores de gas) directamente a distribuidores y grandes consumidores, pactando libremente el precio de venta, el que se rige por la oferta y la demanda.
87. El transporte y la distribución de gas natural en cambio, constituyen un servicio público regulado por la Ley N° 24.076, siendo el ÉNTE NACIONAL REGULADOR DEL GAS (ENARGAS) la autoridad de aplicación de dicha ley.
88. La Ley 24.076 y los Decretos N° 1189/92 y N° 1738/92 dispusieron la privatización de GAS DEL ESTADO y la transferencia de sus activos a dos empresas de transporte y a ocho empresas de distribución. Los activos de transporte fueron divididos en dos sistemas de gasoductos, el Norte (TGN) y el Sur (TGS), ambos diseñados para tener acceso tanto a las fuentes de gas como a los principales centros de demanda, incluyendo el área Metropolitana del Gran Buenos Aires. TGN tiene la titularidad y operación exclusiva de los gasoductos Norte, y Centro-Oeste (conformando el sistema norte de transporte de gas); y TGS tiene la titularidad y operación exclusiva del sistema sur de transporte de gas.
89. La distribución en cambio fue concesionada por área geográfica, para lo cual el país fue dividido en ocho zonas y en cada una de ellas fue otorgada una licencia de distribución. Las distribuidoras tienen tarifas reguladas y realizan un "pass through" del precio del gas a boca de pozo, así como de las tarifas reguladas de transporte.

PRODUCCIÓN Y VENTA DE GAS A BOCA DE POZO

³ En el presente análisis esta Comisión sigue las definiciones establecidas en el dictamen N° 273 (Total



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



90. Como se ha indicado, el precio del gas a boca de pozo surge de un mercado de competencia. Por otra parte, el gas natural es un bien básico que constituye un insumo de otras actividades aguas abajo. De ello se sigue que los productores de gas natural enfrentan una demanda derivada de aquellas actividades intensivas en el uso de hidrocarburos como insumos básicos de producción, como por ejemplo la generación de electricidad.
91. Con frecuencia estas actividades no tienen la posibilidad de sustituir económicamente esta fuente energética por otra de similar rendimiento. Existen algunos sustitutos para cada tipo de usuario, como por ejemplo: GLP, kerosene o leña, para uso domiciliario, fuel oil, gasoil, electricidad, GLP o leña, para calor Industrial y gas oil o naftas, para transporte automotor.
92. En el caso de la generación eléctrica, algunas unidades tienen la posibilidad de reemplazar el gas natural por otros combustibles líquidos tales como el gasoil y el fuel oil.
93. Sin embargo en el mercado argentino el gas natural tiene un precio muy competitivo respecto de los combustibles alternativos disponibles, lo cual se suma a la facilidad de uso, seguridad y menor contaminación del gas.
94. Por todo lo expuesto, esta Comisión considera que el mercado relevante del producto se define como el de la exploración y/o extracción de gas natural.
95. Con relación al mercado geográfico, puede afirmarse que el gas natural un bien no transable internacionalmente. Esto puede ser atribuido a la fuerte incidencia de los costos de transporte sobre el precio final del gas.
96. Por esta razón no existe un precio internacional para el gas natural. En cambio la existencia de un sistema nacional de transporte que une a las distintas cuencas productoras con los principales centros de consumo permite a los usuarios disponer de una oferta de gas de diferentes productores. Por ello resulta razonable definir al mercado geográfico relevante como el mercado nacional de gas natural.
97. Como puede observarse en el cuadro que sigue, el mercado local de gas natural se encuentra altamente concentrado, tanto al nivel de operador como en cuanto a la titularidad del recurso extraído (nótese que para los primeros 11 meses de 2002, el índice de HHI



Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

supera los 2000 puntos). Esto está explicado básicamente por la participación de 41% que ostenta REPSOL-YPF.



REPSOL / YPF	52,349	41.16%
PAN AMERICAN ENER.	13,000	10.22%
PLUSPETROL	10,658	8.38%
PECOM	8,800	6.92%
TOTAL	7,217	5.67%
WINTERSHALL	7,112	5.59%
TECPETROL	5,029	3.95%
EXXON / MOBIL	3,247	2.55%
CHEVRON	3,062	2.41%
PIONEER	3,013	2.37%
CAPSA – CAPEX	2,521	1.98%
PETROBRAS	1,949	1.53%
VINTAGE	1,674	1.32%
CGC	1,573	1.24%
DAPETROL	0	0.00%
Otros	5,991	4.70%
TOTAL EMPRESAS	127,194	
HHI		2023

Fuente: IAPG – Datos del mercado (producción por propiedad)

98. En síntesis, el mercado de generación de gas natural se encuentra de moderada a altamente concentrado, sin embargo la participación de TECPETROL en el mismo es muy reducida y no resulta afectada por la operación que se notifica.

TRANSPORTE DE GAS NATURAL

99. TGN brinda el servicio de transporte de gas natural la licencia otorgada por el Estado Nacional. TGN cubre en forma directa las provincias de Jujuy, Salta, Tucumán, Santiago del Estero, Catamarca, Córdoba, San Luis, Mendoza, La Pampa, Neuquén, Santa Fe, Entre Ríos y Buenos Aires, y en forma indirecta, a través de gasoductos secundarios, las provincias de San Juan, La Rioja y Corrientes. Además, mediante extensiones del gasoducto de TGN se presta el servicio de exportación de gas natural hacia Brasil y hacia Chile.

La GY



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



100. TGN recibe el gas natural entregado por el cargador o por un tercero por cuenta del cargador, en los puntos de recepción (punto de interconexión con instalaciones del productor o con otro gasoducto) y en las cantidades acordadas, que transporta a través de un gasoducto; y entrega al cargador o a quien éste designe en los puntos de entrega acordados una cantidad de gas natural igual a la recibida menos el gas natural utilizado como combustible y pérdidas de la línea de gasoducto.

101. TGN realiza la prestación del servicio de transporte de gas natural a través de un sistema de transporte que comprende dos gasoductos troncales (Gasoducto Centro-Oeste y Gasoducto Norte) que están conectados a dos de las principales cuencas productoras de gas natural de la Argentina, Cuenca Neuquina y Cuenca Noroeste, e indirectamente a los yacimientos ubicados en Bolivia, donde también es inyectado el gas natural al sistema de transporte. Además, el sistema de transporte de TGN está conectado a cinco de las nueve distribuidoras que operan en la Argentina y a gasoductos de exportación que entregan gas natural a Chile y Brasil.

102. De acuerdo con el Marco Regulatorio y la Licencia de transporte de TGN (Decreto N° 2457/92), TGN debe prestar los servicios de transporte de gas natural bajo alguna de las siguientes modalidades y en los términos y condiciones establecidos en la Licencia:

- Servicio de Transporte Firme: el servicio de transporte firme tiene las siguientes características: i) no se admiten interrupciones ni reducciones, salvo en caso de emergencia o fuerza mayor; ii) el servicio debe ser contratado por una cantidad mínima de 5.000 m³/día y un plazo mínimo de un año; iii) el precio del servicio de transporte firme está regulado como una tarifa máxima. La transportista puede realizar descuentos a sus cargadores en condiciones no discriminatorias.
- Servicio de Transporte Interrumpible: el servicio de transporte interrumpible tiene las siguientes características: i) la prestación del servicio está sujeta a interrupciones o reducciones debido a condiciones operativas o insuficiencia de capacidad disponible a opción de la transportista, que deberán ser notificadas al cargador con 6 horas de anticipación a cada entrega, salvo que obedezca a causas ajenas o a fuerza mayor; ii) el servicio debe ser contratado por una cantidad mínima de 1.500.000m³ anuales; iv) el



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



precio del servicio de transporte interrumpible es una tarifa fija regulada y no se permiten descuentos.

- Servicio de Intercambio y Desplazamiento: resulta de utilidad para un cargador que esté conectado a uno de los gasoductos de la transportista, que desee recibir gas natural en un punto de entrega que se encuentra "aguas arriba" del punto de recepción del gas por la transportista, o un cargador que desee transportar gas proveniente de un pozo productor no conectado en forma directa al gasoducto de la transportista ("swap"). El precio del servicio de intercambio y desplazamiento está regulado como una tarifa máxima. La transportista puede realizar descuentos a sus cargadores en condiciones no discriminatorias; no prevé una cantidad mínima ni un plazo mínimo.

103. En síntesis, TGN es la única compañía transportadora de gas dentro de la región que cubre, a excepción del área metropolitana de Buenos Aires, que también es cubierta por TGS. El mercado de transporte de gas natural puede caracterizarse por lo tanto como un monopolio regulado.

IV.3. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA Y EL INTERES ECONOMICO GENERAL

104. En el punto anterior se realizó una evaluación de la competencia en todos los mercados en los que se identificaron productos involucrados. De la misma surge que el grupo de empresas involucradas tiene un monopolio regulado en el mercado de transporte de gas; un monopolio en el mercado de tubos de acero sin costura; significativa participación de mercado en los mercados de tubos con costura de gran diámetro y laminados de acero; y reducida participación en los mercados de generación de electricidad y producción de gas.

105. Partiendo de la base de que la concentración en el mercado de generación de energía eléctrica resultante de la operación no tiene la entidad necesaria como para poder afectar la competencia en dicho mercado, en este punto solo se analizará la probabilidad de que se produzcan efectos sobre la competencia en los mercados mencionados, como consecuencia de la integración vertical que surge de esta operación. La presente operación da lugar a una integración vertical en los siguientes casos:

Aguas abajo de la energía eléctrica con:

F. G. A. M.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

- Los tubos de acero sin costura
- Los tubos de acero con costura de gran diámetro
- Los laminados de acero

Aguas arriba con:

- La producción y comercialización de gas
- El transporte de gas



106. El análisis de defensa de la competencia vinculado a concentraciones no horizontales identifica dos escenarios bajo los cuales una integración vertical puede tener efectos negativos sobre la competencia en alguno de los mercados involucrados. El primero se refiere a aquellos casos en los que la concentración podría permitir a la empresa integrada excluir a uno o más competidores del mercado. El segundo se refiere a aquellos casos en los que la concentración podría permitir a la empresa integrada i) aumentar las barreras de entrada al mercado; ii) facilitar la colusión; y iii) evadir la regulación de tarifas.

107. Respecto del primer escenario es importante establecer cuál es la capacidad y cuáles son los incentivos que puede tener un productor verticalmente integrado para extender su poder de mercado desde un mercado en el que tiene ese poder hacia otro donde no lo tiene.

108. Dicha capacidad va depender por una parte de la posición que ocupa la empresa en cada mercado y además de las características propias de los mismos. Si el productor no cuenta con una posición dominante en alguno de los mercados, sus posibilidades de afectar negativamente el segundo mercado se ven sustancialmente reducidas; lo propio ocurriría, en principio, si aun poseyendo una posición dominante la empresa estuviera sujeta a una regulación efectiva, o si por sus características estructurales (reglas de funcionamiento, condiciones de entrada, etc.) el segundo mercado presenta bajas probabilidades de ser objeto de prácticas depredatorias.

109. En el segundo escenario, una integración vertical podría elevar las barreras a la entrada a un determinado mercado, solo si se cumple que: i) luego de la concentración, el ingreso a dicho mercado requiera la entrada en simultáneo a ambos mercados; y ii) si la entrada al segundo mercado eleva significativamente las barreras conjuntas.



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



110. Se considera necesaria la entrada simultánea en aquellos casos en los que la capacidad remanente no integrada en el segundo mercado no es suficiente para abastecer a al menos una planta de tamaño eficiente para entrar en el primer mercado.

111. Por otra parte una integración vertical puede facilitar los llamados “efectos de coordinación” desde una etapa respecto de otra. Para que estos efectos puedan darse es necesario que exista una alta concentración en la primera etapa del mercado. Este tipo de efectos es más frecuente en los casos de integración hacia las etapas de distribución mayorista o minorista.

INTEGRACIÓN VERTICAL EN GENERACIÓN ELÉCTRICA Y FABRICACIÓN DE TUBOS Y LAMINADOS DE ACERO

Efectos sobre los mercados de tubos y laminados de acero

112. Para los escenarios de conductas exclusorias descritos en el punto anterior, la existencia de poder de mercado en una etapa constituye una precondition para que una empresa integrada pueda tener efectos sobre la otra etapa. Este supuesto no se verifica en este caso ya que el grupo de empresas involucradas carece de poder de mercado en la generación de electricidad y por ende de la capacidad para llevar adelante cualquier conducta de esta naturaleza. Además, las empresas involucradas ya tienen posiciones muy sólidas en los mercados del acero.

113. En lo que respecta a la posibilidad de que la integración eleve las barreras de entrada a los mercados del acero, hay que tener en cuenta que la energía eléctrica es un insumo universal que se utiliza para múltiples aplicaciones y por consiguiente existe una capacidad remanente no integrada decenas o inclusive cientos de veces más grande que la requerida para operar cualquiera de las plantas de producción de acero. Por ello la hipótesis de que se requiera una entrada simultánea y de incremento en las barreras de entrada al mercado del acero puede ser fácilmente descartada.

Efectos sobre el mercado de la generación de Energía Eléctrica

114. Para que puedan darse conductas exclusorias desde mercados aguas abajo es necesario que la empresa integrada tenga poder de compra del insumo en cuyo mercado se intenta excluir



*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

a un competidor. Como se indicó en el párrafo precedente, el poder de compra de las empresas involucradas en el mercado de generación eléctrica es muy bajo.

115. Por otra parte el mercado eléctrico tiene reglas de fijación de precios en el mercado spot que hacen más difíciles la discriminación, la predación y otras conductas exclusorias. Finalmente el mercado de generación de electricidad no parece tener barreras de entrada particularmente altas, lo que vuelve menos atractiva la exclusión.

INTEGRACIÓN VERTICAL EN PRODUCCIÓN DE GAS Y GENERACIÓN ELÉCTRICA

Efectos sobre el Mercado de Energía Eléctrica

116. Como se ha indicado, la capacidad y los incentivos que pueda llegar a tener el grupo de empresas involucradas para afectar el mercado de generación de electricidad dependen en gran medida de su posición en el mercado de producción de gas. Esta posición no supera el 4% del mercado, por ello es muy poco probable que esta empresa pueda afectar en modo alguno el mercado de energía eléctrica.

117. Por otra parte, en el mercado de producción de gas existe un competidor dominante con una participación superior al 41% del mercado, con lo cual al grupo le resultaría prácticamente imposible inducir unilateralmente un aumento en los precios discriminatorio sobre el gas vendido a las centrales térmicas competidoras con el fin de excluirlas del mercado.

118. Tampoco resulta probable, dada la baja participación del grupo en el mercado eléctrico, que TECPETROL pueda tener incentivos para aplicar precios más bajos a las generadoras del grupo, para que éstas, al beneficiarse de estos precios más bajos, intenten provocar la salida del mercado de aquellas centrales de generación que deben pagar un precio más alto por dicho combustible, para así lograr un mayor poder de mercado.

Efectos sobre el Mercado de Producción de Gas

119. La probabilidad de que luego de la operación bajo análisis el grupo tenga posibilidades de afectar la competencia en el mercado de producción y comercialización de gas natural se ve limitada, principalmente, por dos factores. En primer lugar, como fuera mencionado, la posición de TECPETROL en el mercado de producción y comercialización de gas natural





*Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor*

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

es relativamente pequeña en comparación con el líder del mercado, Repsol-YPF. En segundo lugar, el poder de compra de la central termoeléctrica adquirida es muy poco significativo como para afectar la competencia.

INTEGRACIÓN VERTICAL EN TRANSPORTE DE GAS Y GENERACIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA.

120. Teóricamente, una empresa verticalmente integrada, que goza de posición monopólica en una de las etapas de una industria y al mismo tiempo participa en un tramo competitivo de la misma, puede tener la capacidad y los incentivos necesarios para perjudicar la competencia en este último tramo. Una solución frecuente a estos problemas es la de regular el segmento monopólico. Este es el caso del transporte de gas natural en la Argentina.

121. Existen diversos aspectos de una regulación de transporte de gas que pueden contribuir a evitar que los transportistas de gas cometan prácticas anticompetitivas o discriminatorias; los aspectos más importantes son: i) Regulación de las tarifas; ii) Acceso abierto; y iii) Indicadores de transparencia del mercado.

122. En *TotalFinaElf/Gener* (Dict.273/Res.73/2001) se realizó un exhaustivo análisis sobre estos tres aspectos del funcionamiento del mercado de transporte de gas natural, concluyendo esta Comisión que la posibilidad de conductas anticompetitivas se ve fuertemente restringida por el marco regulatorio del transporte y distribución de gas natural.

123. Por otra parte, TEGAS N.V. no tiene el control exclusivo de TGN. Su participación accionaria es del 19.23%. y comparte el control con el TOTALFINAELF, SOCIEDAD COMERCIAL DEL PLATA y PETRONAS. Por ello, cualquier conducta unilateral que involucre a la adquirente podría frustrarse sin el acuerdo de los demás socios.

124. Por las consideraciones expuestas anteriormente se concluye que los incentivos y la capacidad de TGN para llevar a cabo conductas anticompetitivas mediante el aprovechamiento de su posición monopólica se ven limitados por la situación de control prevaleciente en dicha empresa y por el control que ese marco regulatorio en particular, impone sobre el comportamiento de la misma.



Ministerio de la Producción
Secretaría de la Competencia, la Desregulación
y la Defensa del Consumidor

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



V. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS

125. Habiendo analizado el “Contrato de Compraventa de Acciones” suministrado por las partes a los efectos de esta operación, no se advierte en el mismo la existencia de cláusulas con restricciones accesorias.

VI. CONCLUSIONES

126. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el artículo 7º de la Ley Nº 25.156 ya que no tiene por objeto o efecto restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

127. Por ello, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR autorizar la operación de concentración económica por la cual se le transfieren el 100 % de las acciones de RELIANT ENERGY CAYMAN HOLDINGS LTD. de propiedad de la firma CENTERPOINT ENERGY LIGHT INC. a SIDERCA S.A.I.C., adquiriendo esta última, indirectamente, el 100 % de las acciones de RELIANT ENERGY ARGENTINE HOLDINGS LTD., RELIANT ENERGY ARGENTINA S.A., RELIANT ENERGY ARGENER S.A. y RELIANT ENERGY OPCO S.A de conformidad con lo previsto en el artículo 13, inciso a) de la Ley Nº 25.156.

LUCAS GROSMAN
VOCAL

ISMAEL F. G. MALIS
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

LIC. MAURICIO BUTERA
VOCAL

NOTA DE SECRETARIA: EL DR. EDUARDO MONTANARI NO EMITE OPINIÓN POR ENCONTRARSE EN USO DE LICENCIA. CONSUE.

Dra. MARÍA A. LOPEZ
SECRETARIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia