Ministerio de Economía
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

215

GRAL. de DESPACHO Y MESA de ENTRADAS
343

BUENOS AIRES, 05 OCT 2000

VISTO el Expediente Nro. 064-000359/98 del Registro del ex MINISTERIO DE ECONOMIA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, y

CONSIDERANDO:

Que en el expediente citado en el VISTO la empresa AUTOGAS S.A.I.C. denuncia ante la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado dependiente de la SECRETARIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR a las empresas YPF S.A. e YPF GAS S.A. por la realización de presuntas conductas violatorias de la Ley N° 22.262 de Defensa de la Competencia consistentes en abuso de posición dominante en el mercado de Gas Licuado de Petróleo a Granel y conductas predatorias en el mercado de Gas Licuado de Petróleo Envasado, las cuales habrían conformado en conjunto una maniobra de "pinzas" en perjuicio de las empresas fraccionadoras competidoras de YPF GAS S.A.

M.E. PROSECRETARIA 1152

Que el abuso de posición dominante en el mercado de Gas Licuado de Petróleo a Granel denunciado por AUTOGAS S.A.I.C. se habría instrumentado a través del control monopólico de puertos, transporte, almacenaje y producción por parte de YPF GAS S.A.

Que AUTOGAS S.A.I.C. adicionalmente denuncia a YPF GAS S.A. y a YPF S.A. por accionar conjuntamente para eliminar competidores en las etapas de fraccionado, distribución y comercialización de Gas Licuado de Petróleo.

Que las prácticas denunciadas por AUTOGAS S.A.I.C. se habrían llevado a cabo mediante el incremento del precio del Gas Licuado de Petróleo a Granel, insumo básico para la

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

DIR. GRAL. DESPACHO Y MES
344

posterior operación de fraccionamiento, envasado y distribución, del orden del CIEN POR CIENTO (100%) entre los años 1991 y 1997.

Que al mismo tiempo YPF GAS S.A. habría realizado una depredación de precios en el circuito de fraccionado, distribución y comercialización, lo cual constituiría una maniobra de "pinzas" en perjuicio de empresas envasadoras y distribuidoras de Gas Licuado de Petróleo, al tiempo que se imponían restricciones a la inserción internacional de las empresas fraccionadoras, tanto en lo referido a la importación como a la exportación.

Que, según la denunciante, la acción conjunta de las empresas denunciadas tenía como objeto provocar la eliminación de los competidores de YPF GAS S.A. en el mercado de Gas Licuado de Petróleo Envasado a fin de incrementar la participación de esta última.

Que según AUTOGAS S.A.I.C. los productores de Gas Licuado de Petróleo a Granel asociados a YPF S.A. habrían acompañado la suba registrada en los precios del producto.

Que tal como fuera señalado en los considerandos precedentes, para la denunciante YPF S.A. habría incurrido en abuso de posición dominante a través del bloqueo de las facilidades de descarga y almacenaje en puerto, imponiendo exigencias abusivas e inaccesibles, como así también mediante un acuerdo de cartelización en el mercado de Gas Licuado de Petróleo a Granel, que llevó los precios al consumidor final a los niveles más altos de la historia, afectando el interés económico general.

M.E.
1152

Que en sus explicaciones la empresa denunciada, YPF S.A., manifiesta que AUTOGAS S.A.I.C. recibió un trato preferencial en sus compras de Gas Licuado de Petróleo a Granel, el que se habría reflejado en mejores condiciones de venta para la empresa denunciante; que se ha fracturado en dos la investigación al considerar que YPF GAS S.A. actúa como

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO

DIR. GRAL. DE DESPACHO Y MESA de ENTRADAS 345

fraccionador de Gas Licuado de Petróleo y no como productor; que la denunciante en una primera oportunidad señala que el aumento de precios de la materia prima fue de un OCHENTA POR CIENTO (80%) y en una segunda oportunidad alcanzó el CIEN POR CIENTO (100%); y que la deficitaria situación patrimonial de la denunciante fue producto únicamente de sus errores de administración.

Que en relación a las imputaciones sobre presuntas prácticas abusivas y discriminatorias, la denunciada alega que YPF S.A. aplica a YPF GAS S.A. un precio de transferencia al Gas Licuado de Petróleo a Granel, por lo cual la relación entre los dos sigue un criterio distinto a los de una relación comercial en sentido estricto, no obstante lo cual YPF S.A. manifiesta no haber tenido tratamiento preferente para con YPF GAS S.A. ya que las condiciones a las que accedió esta última estuvieron abiertas a cualquier cliente.

Que, en relación a la imputación formulada por AUTOGAS S.A.I.C. respecto a que YPF GAS S.A. habría cobrado precios predatorios durante el año 1996, la denunciada señala que en dicho año la empresa vio mermar sus ventas como consecuencia de una gue de precios entre los fraccionadores que se encontraban en un proceso de retirada del mercado de Gas Licuado de Petróleo Envasado, acompañando YPF GAS S.A. esa tendencia a la baja, ayudada por la estacionalidad que registra el Gas Licuado de Petróleo en el mes de diciembre.

Que, según la denunciada, el precio del Gas Licuado de Petróleo Envasado de YPF GAS S.A. se ubica por encima del rango general producto de su posicionamiento en un segmento de mayor calidad y alta seguridad

Que YPF GAS S.A. manifestó, que no tomó u ocupó la posición en el mercado de Gas Licuado de Petróleo Envasado de AUTOGAS S.A.I.C. toda ves que dicha empresa vendió su fondo de comercio a SHELL CAPSA y que debido a que YPF GAS S.A. solo

M.E.
1152

SAE

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

DIR. GRAL. de DESPACHO y MESA de ENTRADAS 346

detenta el QUINCE POR CIENTO (15%) de dicho mercado no podría fijar precios.

Que respecto a las divergencias de cotizaciones interna y de exportación, YPF S.A. señala que estas obedecen a las distintas características que tiene la venta de Gas Licuado de Petróleo a Granel en uno y otro mercado, y que lo correcto hubiera sido considerar en los cálculos, los costos de transporte desde planta de producción.

Que, la denunciada finalmente manifiesta que las diferencias entre precios cobrados a YPF GAS S.A. y sus competidoras se explica en bonificaciones por volumen de compra anual y ventas de propano promocionados a la agroindustria donde el gasoil se presenta como un bien sustituto y que la cláusula que prohibe la reimportación del gas objeto de exportación es un seguro para los exportadores que a su vez serviría para resguardar el mercado interno.

Que para que una conducta o acto constituya una infracción a la Ley N° 22.262 de Defensa de la Competencia, debe tener por objeto o efecto limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado o constituir un abuso de una posición dominante en un mercado de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

M.E.
1152

Que la conducta analizada por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el presente caso es la conocida como maniobras de "pinzas" que en la especie se configuraría a través del incremento de los precios de Gas Licuado de Petróleo a Granel en el mercado interno llevado a cabo por YPF S.A. y en la depresión artificial de los mismo llevada a cabo por YPF GAS S.A. en relación al Gas Licuado de Petróleo Envasado

Que cumplido el procedimiento de rigor, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, ha emitido el dictamen que establece la Ley precitada (Artículo 21 Ley N° 22.262).

SAE

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

DIR. GRAL. de DESPACHO y MESA de ENTRADAS

Que en dicho dictamen ha quedado establecido que respecto a la conducta atribuida a YPF S.A., en virtud de la cual dicha empresa habría abusado de su posición dominante en el mercado de Gas Licuado de Petróleo a Granel, la misma fue oportunamente probada por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en su Dictamen N° 314/99 y sancionada por la ex SECRETARIA DE INDUSTRIA COMERCIO Y MINERIA a través de la Resolución N° 189/99 la que se encuentra bajo consideración de la CAMARA NACIONAL DE APELACIONES EN LO PENAL ECONOMICO, como consecuencia del Recurso de Apelación interpuesto por la empresa sancionada.

Que por lo señalado en el considerando precedente para poder comprobar si se ha producido una maniobra de "pinzas", la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, se ha limitado a analizar si YPF GAS S.A. impuso en el mercado de Gas Licuado de Petróleo Envasado precios los suficientemente bajos como para excluir a sus competidores.

Que del análisis de la información suministrada por las principales empresas competidoras del mercado se observa que los precios de YPF GAS S.A. en general se hallaron por encima de los precios facturados por el resto de las empresas entre los años 1994 y 1997.

Que respecto al análisis efectuado por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA desde el punto de vista geográfico, pudo comprobarse que en algunas de las provincias donde YPF GAS S.A. provee Gas Licuado de Petróleo Envasado su precio a tenido un patrón similar al que se constató a nivel nacional, tal el caso de la PROVINCIA DE BUENOS AIRES donde ha sido superior entre un TRECE POR CIENTO (13%) y un CATORCE POR CIENTO (14%) al de sus competidoras, o el registrado en la PROVINCIA DE CORDOBA donde la diferencia fue del DOS POR CIENTO (2%).

M.E.
1152

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

DIR. GRAL. de DESPACHO y MESA de ENTRADAS

registrándose sólo precios inferiores en la PROVINCIAS DEL CHACO, MENDOZA y SANTA FE.

Que lo indicado en el considerando precedente es demostrativo de una situación particular y no de una política sistemática de precios bajos a nivel nacional como la que sería necesaria para llevar delante de manera exitosa la investigada maniobra de "pinzas".

Que si bien, tal como quedó comprobado en el Dictamen N° 314/99 de la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, la empresa YPF GAS S.A. tuvo una posición de dominio en la producción de Gas Licuado de Petróleo a Granel entre los años 1993 y 1997 con una participación superior al CINCUENTA POR CIENTO (50%) sobre el total producido en el país, para que se constituya la maniobra de "pinzas" sería necesario constatar la existencia de precios los suficientemente bajos como para deprimir el margen de los fraccionadores a niveles incompatibles con su permanencia en el mercado.

Que tal como fuera señalado y dado que YPF GAS S.A. cobró entre 1994 y 1999 los mayores precios a nivel nacional entre las CUATRO (4) competidoras del mercado del Gas de Petróleo Envasado, y que lo mismo ocurrió a nivel provincial, no puede advertirse que la empresa denunciada haya fijado precios artificialmente bajos tendientes a eliminar a sus competidores en la etapa de fraccionamiento de este hidrocarburo.

Que se puede afirmar que si bien YPF S.A. abusó de su posición de dominio para incrementar artificialmente el precio del Gas Licuado de Petróleo a Granel, YPF GAS S.A. no incurrió en acciones destinadas a mantener los precios del producto envasado en niveles inferiores a los de la competencia.

Que la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja, en consecuencia, aceptar las explicaciones brindadas por YPF S.A. e YPF GAS S.A. y dar por concluida

1152

SAE

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

DIR. GRAL. de DESPACHO y MESA de ENTRADAS 348

la presente investigación.

Que el suscrito comparte los términos del dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, 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 infrascrito es competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en el Artículo 21 de la Ley Nro. 22.262.

Por ello,

EL SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR

RESUELVE:

ARTICULO 1°. – Aceptar las explicaciones brindadas por YPF S.A. y por YPF GAS S.A. y disponer el archivo de las presentes actuaciones (Artículo 21 Ley N° 22.262).

ARTICULO 2°. - Considérese parte integrante de la presente, al dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA con fecha 26 de septiembre de 2.000, que en VEINTIDOS (22) fojas autenticadas, se agrega como Anexo I.

ARTICULO 3°. - Regístrese, comuníquese y archívese.

M.E.
PROENSO N° 1152

RESOLUCION N° 215

Dr. CARLOS WINOGRAD
Secretario de Defensa de la Competencia y del Consumidor

FIEL DEL ORIGINAL

215

Ministerio de Economía
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

Dr. Alejandro Ferreiro
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
Secretario

DIR. GRAL. DE DESPACHO Y MESA DE ENTRADAS

DICTAMEN CNDC N° 336
Expediente Nro. 064-000359/98 (c446)

BUENOS AIRES, 26 SET 2000

Sr. Secretario:

El presente dictamen se refiere a la denuncia presentada por AUTOGAS S.A.I.C. contra YPF S.A. y YPF GAS S.A. por abuso de posición dominante en el mercado de gas licuado de petróleo a granel y conductas predatorias en el mercado de gas licuado de petróleo envasado, las cuales habrían conformado en conjunto una maniobra de "pinzas" en perjuicio de las empresas fraccionadoras competidoras de YPF GAS S.A.

I. LAS PARTES

1. La denunciante, AUTOGAS S.A.I.C., era una empresa constituida en la República Argentina dedicada al tratamiento y distribución de gas licuado de petróleo (GLP). La empresa operó hasta 1997, año en el que su fondo de comercio y activos fueron transferidos a SHELL CAPSA, quien continuó con la explotación del negocio bajo la denominación de SHELL GAS S.A.

2. Las empresas denunciadas, YPF S.A. e YPF GAS S.A., se dedican respectivamente a la producción de hidrocarburos (entre los cuales se encuentra el gas licuado de petróleo) y al fraccionamiento y distribución del gas licuado de petróleo (GLP). En 1999, YPF S.A. fue adquirida por la empresa española REPSOL S.A.

II. LA CONDUCTA DENUNCIA

3. AUTOGAS S.A.I.C. denuncia a YPF GAS S.A. por abuso de posición dominante en el mercado de GLP a granel, conducta que se habría

215 ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO
DIR. GRAL. de LEGAJO Y MESA DE TRAMITES

instrumentado a través del control monopólico de puertos, capacidad de transporte, almacenaje y producción. Adicionalmente, la empresa denuncia a YPF GAS S.A. e YPF S.A. por accionar de forma conjunta para eliminar competidores en las etapas de fraccionado, distribución, y comercialización de GLP.

4. La denunciante sostiene a fs. 2 que estas prácticas se habrían llevado a cabo mediante el incremento del precio del GLP a granel, insumo básico para la posterior operación de fraccionamiento, envasado y distribución, del orden de ciento por ciento (100 %) entre 1991 y 1997. Al mismo tiempo, YPF GAS S.A. habría realizado una depredación de precios en el circuito de fraccionado, distribución y comercialización, lo cual constituiría una maniobra de pinzas en perjuicio de empresas envasadoras y distribuidoras de GLP, mientras que se imponían restricciones a la inserción internacional de las empresas fraccionadoras, tanto en lo referido a la importación como a la exportación. Sostiene que la acción conjunta de las denunciadas tuvo como objeto provocar la eliminación de competidores de YPF GAS S.A. en el mercado de GLP envasado para incrementar la participación de esta última. Así también, la denunciante asegura que los productores de GLP a granel asociados con YPF S.A. habrían acompañado la suba registrada en los precios de este producto.

1152

5. A fs. 61, AUTOGAS S.A.I.C. amplía la denuncia oportunamente presentada ante la CNDC, brindando mayores explicaciones del caso. En ella alega que YPF S.A. le habría impuesto precios abusivos y discriminatorios del GLP a granel a las empresas fraccionadoras competidoras de YPF GAS S.A., logrando su desplazamiento mediante una maniobra de "pinzas". En concreto, esta última habría consistido de dos partes: por un lado, YPF S.A. aumentó el precio del GLP a granel, insumo básico para la actividad de fraccionamiento, envasado y distribución. Por otra parte, YPF GAS S.A.

llevó adelante una política de precios predátorios en el circuito de fraccionamiento, distribución y comercialización del GLP, imponiendo precios de mercado lo suficientemente bajos como para impedir el funcionamiento de los restantes fraccionadores.

6. Por último, la denunciante alega que el abuso de posición dominante por parte de YPF S.A. se habría llevado a cabo mediante el bloqueo de las facilidades de descarga y almacenaje en puerto, imponiendo exigencias abusivas e inaccesibles como así también mediante un acuerdo de cartelización en el mercado de GLP a granel (llevando los precios al consumidor final a los niveles más altos de la historia).

III. EL PROCEDIMIENTO

7. El presente expediente se inicia conforme la denuncia (fs. 2/4) presentada por la empresa AUTOGAS S.A. sobre un supuesto abuso de posición dominante por parte de YPF GAS S.A. e YPF S.A. , mediante una maniobra de "pinzas". Como resultado de esta, las denunciadas habrían provocado la desaparición de competidores en el mercado de GLP y un incremento en la participación de mercado, afectando de esta forma el interés económico general.

8. A fs. 36 esta Comisión Nacional dispuso prontamente la ratificación de la denuncia, ocasión en la que AUTOGAS S.A.I.C. presentó la ampliación de denuncia mencionada que obra a fs. 61.

9. Posteriormente, la CNDC dispuso el traslado del art. 20 de la Ley 22.262 a las empresas denunciadas YPF S.A. e YPF GAS S.A. (fs. 76/78), a fin de que brindasen las explicaciones pertinentes al caso.

1152

215
ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO

DIR. GRAL. de DESPACHO y MESA de ENTRADAS

10. En respuesta a los requerimientos de la CNDC, las empresas involucradas presentan las siguientes explicaciones :

11. **YPF S.A. (fs. 78/128) :** alega en primer lugar que AUTOGAS S.A. recibió trato preferencial en sus compras de GLP a granel, las que se habrian reflejado en mejores condiciones de venta para la empresa denunciante. A su vez, afirma que la investigación fractura en dos la unidad, en el sentido que YPF GAS S.A. actúa como fraccionador de GLP a granel y no como productor (hecho que enfatiza la denunciante en la ampliación de denuncia). La denunciante, según YPF S.A., afirma en su primer escrito aumentos del 80 % en el precio de la materia prima y luego en su segundo escrito, que estos fueron del orden del 100%.

12. YPF S.A. niega todas las imputaciones y afirma que la situación patrimonialmente deficitaria en la que se vio comprometida AUTOGAS S.A.I.C. fue producto de sus propios errores de administración. En cuanto a las imputaciones de parte de la denunciante sobre presuntas prácticas discriminatorias y abusivas YPF S.A alega lo siguiente:

1152

a) YPF S.A. aplica a YPF GAS S.A. un precio de transferencia al GLP a granel, por lo cual la relación entre las dos sigue criterios distintos a los de una relación comercial en sentido estricto. No obstante ello, YPF S.A. manifiesta no haber tenido tratamiento preferente para con YPF GAS S.A., ya que las condiciones a las que accedió esta última estuvieron abiertas a cualquier cliente (fs. 134/135).

b) Con relación a las facturas que presenta AUTOGAS S.A.I.C., en virtud de las cuales YPF GAS S.A. habría cobrado precios predatorios durante 1996, la empresa alega que durante dicho año YPF GAS S.A. vio mermar sus ventas como consecuencia de una guerra de precios entre los fraccionadores que se encontraban en un proceso de retirada del mercado de GLP envasado. Esta guerra

215 ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

DIR. GRAL. de DESPACHO y MESA de ENTRADAS

habría permitido la valorización de las empresas mediante el aumento de su participación de mercado. YPF GAS S.A. acompañó esa tendencia a la baja, ayudada por la estacionalidad que registra el GLP en diciembre. Alega a su vez que la muestra presentada no es representativa.

c) YPF S.A considera a sus instalaciones portuarias como un costo en caso de que ellas no posean actividad, por cuanto su interés es explotarlas comercialmente.

d) El precio del GLP envasado de YPF GAS S.A. se ubica por encima del rango general de mercado, producto de su posicionamiento en un segmento de mayor calidad y alta seguridad.

e) AUTOGAS S.A.I.C. vendió su fondo de comercio a SHELL CAPSA y por lo tanto YPF GAS S.A. no tomó u ocupo su posición en el mercado.

f) YPF GAS S.A. detenta el 15% del mercado de GLP envasado, por lo que no puede fijar precios.

g) Las divergencias en las cotizaciones interna y de exportación obedecen a las distintas características que tiene la venta de GLP a granel en uno y otro mercado. Lo correcto, para la denunciada, hubiera sido considerar en los cálculos los costos de transporte desde planta de producción.

h) La denunciante afirma a fs. 63 que el precio del granel en el mercado interno debería tender al precio de exportación. De esto se deduce para YPF S.A., que el precio del mercado nacional no debe resultar de la oferta y demanda del mercado mencionado sino que del mercado externo, como si el precio de exportación fuese un precio máximo.

i) Las diferencias entre precios cobrados a YPF GAS S.A. y sus competidores se explica en bonificaciones por volumen de compra

1052

SNE

215 ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO

anual, como así también ventas de propano promocionados a la agroindustria donde el gasoil se presenta como un bien sustituto

j) La denunciada alega que la cláusula que prohibe la reimportación del gas objeto de exportación es un seguro para los exportadores y, en última instancia, sirve para resguardar el mercado interno.

13. Posteriormente, y de conformidad con el art. 12 de la Ley 22.262, se requirió (fs. 195/198) información referida a la evolución del mercado de GLP en todas sus etapas de comercialización (a nivel provincial y nacional) a las empresas AUTOGAS S.A.I.C., YPF GAS S.A., TOTALGAZ S.A., SHELL GAS S.A. y ALGAS S.A., como así también a la Secretaria de Energía de la Nación y a la Cámara de Empresas Argentinas de Gas Licuado.

14. De conformidad con este pedido, ALGAS S.A./ REPSOL S.A., SHELL GAS S.A., YPF GAS S.A., SECRETARIA DE ENERGIA DE LA NACION, TOTALGAZ S.A., CAMARA DE EMPRESAS ARGENTINAS DE GAS LICUADO y AUTOGAS S.A.I.C. remitieron la información solicitada por esta Comisión Nacional, se n consta en fs. 225/318.

1152

IV. INVESTIGACION ANTERIOR REALIZADA POR LA CNDC

15. La denuncia se refiere a un supuesto abuso de posición dominante llevado a cabo por las empresas YPF S.A. e YPF GAS S.A. en el mercado nacional de GLP. Según sostiene la denuncia, dicho abuso se habría materializado de dos maneras, a saber: por un lado, YPF S.A. habrían incrementado los precios del GLP a granel en el mercado interno, mientras que por otro, YPF GAS S.A. habría deprimido artificialmente el precio del producto envasado. El objetivo de la conducta denunciada habría consistido en reducir los márgenes de beneficios de las fraccionadoras de gas licuado, a los efectos

de obligarlas a retirarse del mercado para fortalecer la posición de YPF GAS S.A. en él.

16. En lo que respecta a la conducta atribuida a YPF S.A., en virtud de la cual dicha empresa habría abusado de su posición dominante en el mercado de GLP a granel, ella fue debidamente probada y sancionada por la SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA DE LA NACIÓN en 1999.[1] Dicha resolución, que le impuso a la empresa una multa de $109 millones, fue apelada por YPF S.A. y se encuentra actualmente bajo consideración de la Cámara de Apelaciones en lo Penal Económico de la Capital Federal.

17. Debido a que dicha conducta ya ha sido analizada y sancionada por la CNDC, el presente dictamen se limitará a analizar el accionar atribuido a YPF GAS S.A. en el mercado de GLP envasado, a los efectos de determinar si él completó - según afirma la denuncia - una maniobra de "pinzas" llevada a cabo por ambas empresas denunciadas.

V. DEFINICION DEL MERCADO RELEVANTE

V.1. MERCADO RELEVANTE DEL PRODUCTO

18. La definición del mercado relevante de un producto en particular, se relaciona con el análisis de dos conceptos fundamentales: la existencia de sustitución en la demanda del producto en cuestión y la existencia de sustitución por el lado de la oferta del mismo.

19. La sustitución en la demanda se refiere a la posibilidad efectiva que los consumidores del producto tienen de intercambiar el consumo de éste por el de otro producto de uso similar, o sea que brinde igual satisfacción. Esta

[1] Dictamen N° 314/99 de la CNDC, "CNDC c/ YPF S.A." y Resolución S.I.C. y M. N°189/99, B.O. N°29113.

sustitución se mide mediante la elasticidad cruzada de la demanda, esto es el incremento porcentual en la demanda de un producto dado por cada punto porcentual que aumenta el precio de un segundo producto. Nótese que la elasticidad cruzada nos permite identificar no sólo la posibilidad de sustitución entre dos productos sino que también la existencia de complementariedad entre estos. Este segundo caso no reviste mayor interés a los efectos de esta investigación por lo que utilizaremos la definición de elasticidad cruzada presentada con el único fin de identificar la sustitución y no la complementariedad entre productos. Un ejemplo muy utilizado para ilustrar el concepto de elasticidad cruzada sería el de la manteca y la margarina. Dado que los consumidores pueden utilizar de forma similar la manteca y la margarina, basta que aumente el precio de uno de estos bienes para que aumente la demanda del otro. En la práctica, la medición de la elasticidad cruzada conlleva ciertas dificultades, por lo que los tribunales tienden a darle al mismo una interpretación cualitativa, evaluándose simplemente si la demanda de un bien aumenta en forma notoria frente al aumento en el precio de otro bien.

1152

20. A los fines de definir el mercado relevante, el concepto de elasticidad cruzada resulta muy útil. Si los consumidores tienden a considerar que dos bienes son substituibles en el consumo, entonces dichos bienes deben de formar parte de un mismo mercado. De esta forma podemos determinar a su vez el grado de poder de mercado que una empresa en particular detenta. Si sólo existe un único productor de manteca, este será un monopolista en la producción de dicho bien. Si solo consideramos el mercado de manteca, entonces dicho productor tendrá un poder de mercado en el mismo. Pero si consideramos que la manteca y la margarina pertenecen a un mismo mercado, entonces ya no es tan seguro que dicho productor sea un monopolista pues existen otros productores en el

mercado. Consecuentemente el poder de mercado que detente será menor que en el primer caso.

21. Recordando que el concepto de elasticidad cruzada nos permite definir el mercado relevante (esto es el conjunto de bienes que participan en el mismo), si la elasticidad entre dos bienes es elevada significa que al aumentar el precio de un bien, el consumo del segundo (sustituto del primero) ha de aumentar significativamente. Esta conducta de los consumidores ha de definir el poder de mercado de una empresa a la hora de fijar un precio para su producto por cuanto si la elasticidad cruzada es alta, cualquier aumento de precio que realice no ha de tener otro efecto que el traslado de consumos hacia el otro bien. La regla de fijación de precio para esta firma por lo tanto será la de competencia, pues tendrá siempre presente que la relación precio-cantidad demandada ha de ser inversa y por lo tanto es dable presumir que estos dos bienes se hallan dentro de un mismo mercado.

152

22. El segundo concepto que se propuso para una correcta definición del mercado relevante es la sustitución por el lado de la oferta. Este se define como la facilidad con la que los productores de otros bienes pueden trasladar sus esfuerzos productivos hacia la producción del bien en cuestión. La detección de la sustitución por el lado de la oferta en economía es posible mediante la elasticidad cruzada de la oferta, esto es el incremento porcentual en la producción de un bien por cada punto porcentual en que aumenta el precio de otro bien[2]. Nuevamente, las dificultades prácticas para su cálculo han obligado a los tribunales a limitar el uso del concepto de elasticidad cruzada para fines meramente cualitativos, por cuanto se trata de verificar si aumenta el número de productores de un bien cuando aumenta el precio del mismo.

ES COPIA
215
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO
DIR. GRAL. de DESPACHO Y MESA de ENTRADAS

Ejemplificando, si producir margarina y manteca requiriese de la misma tecnología de producción[3] y aumentase el precio de la margarina, dada una elevada elasticidad cruzada de la oferta entre estos dos bienes, se podría esperar se registre un incremento en la oferta de la margarina.

23. La relevancia a la hora de definir la sustitución por el lado de la oferta no resulta menor, ya que permite detectar la potencial competencia que una firma puede llegar a enfrentar. Esta competencia potencial por lo tanto limitará el accionar de la firma por cuanto no podrá fijar libremente el precio de su producto sin temer que un nuevo oferente ingrese al mercado y se convierta en su competidor. Por ello si dos bienes presentan una elevada elasticidad por el lado de la oferta será correcto incluir a ambos en un mismo mercado.

24. Habiéndose definido las cuestiones metodológicas relacionadas con la definición del mercado relevante, se procede al análisis del mercado de GLP envasado.

Y152

Sustitución en la demanda de GLP envasado

25. El gas licuado de petróleo (GLP) es un hidrocarburo en forma de vapor a temperatura ambiente y que puede licuarse mediante una compresión moderada, logrando una considerable reducción en su volumen y de esta forma menor espacio de almacenaje y menor costo de transporte. Los gases que se comercializan se denominan propano y butano, y ello se puede realizar tanto por separado como en una mezcla compuesta por ambos.

[2] Acotando esta definición para aquellos bienes que se presentan como sustitutos nada más.
[3] No solo la misma tecnología sino que también que puedan adaptarse las instalaciones en un período de tiempo corto y a bajo costo.

26. De investigaciones anteriores realizadas por esta Comisión Nacional surge que el GLP envasado no presenta otros posibles sustitutos, como ser la energía eléctrica, el gas natural, el carbón, la leña o el kerosene.[4] En aquellas provincias donde no existe una red de gas natural, no es posible sustituir el GLP envasado: tal como se desprende de la evidencia reunida por esta Comisión Nacional (ver dictamen y resolución, nota Nº4). En cuanto a la energía eléctrica, la leña, el carbón y el kerosene, la CNDC argumentó oportunamente que estos combustibles no presentan sustitución con el GLP envasado por el lado de la demanda, debido tanto a los efectos secundarios negativos que produce el uso de algunos de ellos (contaminación, residuos, etc.), como a la adaptación especial de los artefactos domésticos que requiere el uso de cada uno en particular.

27. La energía eléctrica no puede ser considerada como un sustituto cercano del GLP envasado, puesto que la misma tiende a ser utilizada para fines generalmente distintos de aquéllos para los que se utiliza el GLP (la energía eléctrica se utiliza principalmente para iluminación y alimentación de electrodomésticos). Más aún, en aquellos usos en los que ambos bienes podrían ser considerados sustitutos, cada uno de ellos requiere de artefactos con características específicas que no son intercambiables entre sí.[5]

152

28. De los restantes sustitutos potenciales mencionados anteriormente, esta Comisión Nacional analizó la elasticidad cruzada de la demanda entre éstos y el GLP envasado. A partir de dicha investigación, se determinó que ninguno de estos últimos tres combustibles era considerado por los consumidores como un sustituto válido del GLP envasado. En cuanto al

[4] Dictamen Nº 314/99 de la CNDC, "CNDC c/ YPF S.A." y Resolución S.I.C. y M. Nº189/99, B.O. Nº29113. La investigación que en ocasión de la elaboración del mismo llevó a cabo esta Comisión constituye la base sobre la cual se apoyan las conclusiones del presente apartado.
[5] Por ejemplo, cocinas y calefactores eléctricos y a gas.

215

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

DIR. GRAL. de DESPACHO y MESA de ENTRADAS
Nº 361

kerosene, se comprobó que a pesar de haber disminuido su precio relativo con respecto al GLP envasado en un 13% entre 1992 y 1996, su consumo no sólo no aumentó durante dicho período, sino que el mismo disminuyó en un 20%. En lo que a la leña y el carbón atañe, la evidencia reunida por esta Comisión permitió determinar que, en el período comprendido entre 1994 y 1997, ninguno de estos bienes fue considerado por los consumidores de GLP envasado como un sustituto válido de este último.

Sustitución en la oferta de GLP envasado

29. Como ya se indicara, esta Comisión Nacional relevó las características estructurales del mercado de GLP en el marco de la investigación de oficio llevada a cabo por abuso de posición dominante de YPF S.A. en el mencionado sector. En esta investigación se llegó a la conclusión que el GLP no posee sustitución en la oferta.

1152

30. En efecto, el fraccionamiento del GLP es una actividad que requiere de inversiones específicas necesarias para ella, de modo que no es esperable que ante un incremento en el precio del GLP envasado que fuese "pequeño, aunque significativo y no transitorio" - se produzca un ingreso rápido y significativo de otras empresas al sector.

Definición del mercado relevante del producto

31. El mercado relevante del producto, tomando en cuenta la investigación de oficio llevada a cabo por esta Comisión Nacional contra YPF S.A., se encuentra constituido por el mercado de GLP envasado[6]. Sobre la base del precedente citado[7], se determinó que el GLP envasado no forma parte de un mismo mercado con otros combustibles que *a priori* podrían considerarse como sustitutos del mismo. Ya se han mostrado las posibles fuentes calóricas alternativas al GLP envasado, las cuales no califican como posibles sustitutos debido a factores como el diferencia de precios con respecto a aquél y los costos de cambio que deben enfrentar los consumidores para sustituir entre distintas fuentes de energía.

32. Se debe destacar, por otra parte, que esta definición del mercado relevante realizada por la CNDC tiene antecedentes en la jurisprudencia internacional, en la cual se encuentran casos que revisten ciertas similitudes con el actual y en los que se consideró que el GLP constituye un mercado en sí mismo.[8]

1152

[6] Nótese que la definición del mercado relevante se hace con relación al GLP envasado, sin distinguir entre distintos tamaños de envases en los que se comercializa el producto (10 kg. y 45 kg., por ejemplo). Esto se debe a que los envases de distintos tamaños son razonablemente substituibles entre sí, de modo de que los precios de los mismos guardan una relación aproximada de proporcionalidad y no son independientes unos de otros; por lo tanto, resulta apropiado que todos ellos sean incluidos dentro de un mismo mercado.

[7] La investigación a la que se hace referencia fue efectuada en ocasión de elaborarse el dictamen N°314/99 de la CNDC, "CNDC c/ YPF S.A." y Resolución S.I.C. y M. N°189/99, B.O. N°29113.

[8] Cabe mencionar el caso *Estados Unidos c/ Empire Gas Corp.* (1976), en el cual esta última fue acusada de intentar monopolizar el mercado minorista de GLP en una zona rural de los Estados Unidos. En dicha ocasión, el tribunal de apelaciones aceptó la definición del mercado relevante planteada por el demandante, según la cual el mercado de GLP envasado constituía el mercado relevante a considerar. Si bien el tribunal aceptó que la madera, el carbón, el kerosene, el gas natural y la energía eléctrica podían sustituir al GLP en todas o algunas de sus principales funciones, la prueba indicaba que la elasticidad cruzada de la demanda entre estos productos y el GLP envasado no era demasiado elevada. El tribunal se basó en el hecho de que, a pesar de que se habían registrado importantes incrementos en el precio del GLP envasado, pocos consumidores habían decidido sustituirlo por otros combustibles.

215
ESCOLIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO
MESA de ENTRADAS

V.2. Definición del mercado geográfico relevante

33. La definición del mercado geográfico relevante busca determinar la menor zona geográfica dentro de la cual le resultaría rentable, a un hipotético monopolista, abusar de su posición de dominio. En términos de los *Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas* de esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (1999), el mercado geográfico relevante constituye la menor área geográfica dentro de la cual un hipotético monopolista podría imponer, en forma rentable, un incremento "pequeño, aunque significativo y no transitorio en los precios de su producto".[9] Nótese que para que un incremento en precios resulte rentable es necesario que, al producirse, el monopolista no sufra una pérdida significativa de sus clientes. De ser éste el caso, ya sea por traslado de los consumidores locales hacia productores de otras zonas o por la llegada de productores provenientes de estas últimas a la región considerada, entonces dichas zonas deberían ser incluidas dentro del mercado geográfico relevante.

1152

34. En realidad, una delimitación adecuada del mercado geográfico relevante requiere la consideración de elementos tales como el área de operación de las principales empresas productoras del bien en cuestión (en este caso, el GLP envasado), la correlación existente entre los precios del bien registrados en las distintas zonas a ser incluidas en dicho mercado, y la existencia o no de elevados costos de transporte que impidan la integración de distintas zonas.

35. Del relevamiento oportunamente realizado por esta Comisión, de los datos requeridos a las empresas involucradas (fs. 199/224) y sobre la base de

[9] Generalmente se interpreta que un incremento de un 5% en los precios, que se mantenga durante un período de un año, representa un aumento pequeño, significativo y no transitorio.

los criterios expuestos se puede concluir que, desde el punto de vista de la demanda, el mercado de GLP envasado es de carácter local. Ello se debe a que los consumidores tienden a adquirir el producto en la zona donde habitan.

36. No obstante ello, las principales empresas del mercado operan a nivel nacional, teniendo presencia en distintas zonas del país y enmarcando sus planes competitivos dentro de un contexto nacional. Prueba de ello es el hecho de que estas empresas cuentan con plantas de fraccionamiento en distintos puntos del país, elaboran políticas comerciales en forma centralizada para todo el país y desarrollan campañas publicitarias y planes de expansión a nivel nacional.

37. En el caso puntual de la denuncia, tanto YPF GAS S.A. como AUTOGAS S.A.I.C. operaban en gran parte del mercado nacional durante el período analizado. En este sentido, se puede señalar que AUTOGAS S.A.I.C. poseía plantas de fraccionamiento en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos, San Juan, Neuquén, Mendoza, Salta, Tucumán, Córdoba, Chaco, Jujuy, Misiones y Río Negro, mientras que YPF GAS S.A. tenía plantas en todas las provincias mencionadas salvo Jujuy, Misiones y Río Negro. Asimismo, es de destacar que tanto la denunciante como la denunciada no hacen referencia a mercados geográficos particulares en sus respectivos escritos, sino que tanto la denuncia como las explicaciones de las empresas denunciadas se refieren a una competencia a nivel nacional entre las principales empresas fraccionadoras del país.

4152

38. Como consecuencia de los elementos mencionados, se procederá a analizar la conducta denunciada en aquellas provincias donde tanto la empresa denunciada como la denunciante desarrollaban sus actividades.

215 ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO
MESA de ENTRADAS DESPACHO GRAL.

VI. ENCUADRE JURÍDICO Y ECONÓMICO DE LA CONDUCTA DENUNCIADA

39. Según sostiene la denuncia, YPF S.A habrían incrementado los precios del GLP a granel en el mercado interno mientras que YPF GAS S.A. habría deprimido artificialmente el precio del producto envasado. Este tipo de conductas es denominada por la literatura de la defensa de la competencia como maniobras de "pinzas".

40. En los Estados Unidos, por ejemplo, la figura de la maniobra de "pinzas" ("price squeeze") ha sido aplicada por los tribunales en casos de defensa de la competencia. Entre estos casos reviste especial importancia *United States v. Aluminum Co. of America (Alcoa)*. Allí, el tribunal actuante sostuvo que existía una violación de la Sección 2 de la Ley Sherman, que establece la ilegalidad de las conductas de monopolización, pues concurrían las siguientes circunstancias: 1) una empresa con poder monopólico respecto de un producto, 2) el precio por este producto es excesivo, 3) este producto se requiere para competir en un segundo mercado donde el monopolista mismo compite, y 4) el precio del monopolista en el segundo mercado es tan bajo que los competidores no pueden igualarlo y todavía obtener una mínima ganancia.

41. En dicha ocasión, *Alcoa* tenía poder monopólico en la producción de barras de aluminio virgen, un producto intermedio. Dicha empresa se integró verticalmente en el mercado de planchas laminadas, y a través de su política de precios con respecto al producto intermedio, produjo un "estrujamiento" de sus competidores en este último mercado, incapacitándolos para competir con *Alcoa*.

152

42 En el presente caso, la existencia de una posición de domino en el mercado de GLP granel y la imposición de un precio abusivo de este producto por parte de YPF S.A. ya han quedado determinadas por esta Comisión Nacional en la investigación que dio origen a su dictamen N°314/99. En lo que respecta a la presencia de YPF S.A. en el mercado de GLP envasado, ella se manifiesta mediante la actividad desarrollada por YPF GAS S.A. Como consecuencia, para probar la existencia de una maniobra de "pinzas" sólo resta determinar si YPF GAS S.A. impuso en el mercado de GLP envasado precios lo suficientemente bajos como para excluir a sus competidores. Para ello, en el apartado siguiente se analizará la evolución de los precios promedio de la empresa denunciada a nivel nacional y provincial.

Evolución de los Precios en el Mercado de GLP envasado

43. Considerando los elementos precedentes, cabe analizar la evolución de los precios del GLP envasado sobre la base de la información suministrada por las principales competidoras del mercado. A partir de dicha información[10],

152

[10] En particular, a las empresas YPF GAS S.A., TOTALGAZ S.A., SHELL GAS S.A., ALGAS S.A. y AUTOGAS S.A se les requirió la siguiente información:

1. En forma mensual y discriminado por canales (venta directa al público, venta a distribuidores y venta a comercios minoristas), ventas de gas licuado de petróleo (GLP) envasado al mercado interno entre Enero de 1994 y Mayo de 1999, expresadas en valores ($), sin incluir IVA ni impuestos internos y netas de devoluciones y descuentos comerciales, y en volumen (en toneladas) netas de devoluciones, discriminadas por tipo de envase (incluyendo todos los tipos de envase que la empresa utiliza habitualmente) y por provincia.
2. En forma mensual y discriminado por canales (venta directa al público, venta a distribuidores y venta a comercios minoristas), precio unitario de lista de cada uno de los envases habitualmente utilizados por la empresa, para el periodo comprendido entre Enero de 1994 y Mayo de 1999.
3. En forma anual y para cada uno de los años comprendidos entre 1994 y 1998, número de plantas de fraccionamiento de la empresa, discriminadas por provincia.
4. En forma anual y para cada uno de los años comprendidos entre 1994 y 1998, parque de envases de propiedad de la empresa, discriminado por tipos de envases.
5. En forma anual y para cada uno de los años comprendidos entre 1994 y 1998, participación estimada de la empresa en el mercado nacional de GLP envasado.
6. Acompañar los estados contables correspondientes a los últimos cinco (5) ejercicios cerrados y, de encontrarse disponible, el balance parcial del ejercicio en curso.

esta CNDC realizó un estudio de los precios promedio del GLP envasado El detalle de los precios anuales promedio cobrados a nivel nacional entre el mes de enero de 1994 y julio de 1999 por AUTOGAS S.A., YPF GAS S.A., SHELL GAS S.A. TOTALGAZ S.A. y ALGAS S.A. se encuentra detallado en el Cuadro Nº 1 que se expone a continuación.[11]

Cuadro Nº1[12]

Precios promedio de GLP envasado a nivel nacional cobrados por las principales empresas fraccionadoras de GLP a granel (en $/tonelada)

BUTANO						
AÑO	***1994***	***1995***	***1996***	***1997***	***1998***	***1999 (1)***
YPF GAS	478.31	473.98	467.75	462.10	458.04	432.46
SHELL GAS (2)	Sin datos	Sin datos	Sin datos	420.01	473.18	410.73
TOTALGAZ (2)	Sin datos	Sin datos	Sin datos	Sin datos	453.78	381.37
ALGAS	374.65	375.38	375.33	380.72	390.67	364.82

PROPANO						
AÑO	***1994***	***1995***	***1996***	***1997***	***1998***	***1999 (1)***
YPF GAS	510.43	508.31	506.46	502.88	500.54	478.77
SHELL GAS (2)	Sin datos	Sin datos	Sin datos	413.54	485.16	428.41
TOTALGAZ (2)	sin datos	Sin datos	Sin datos	Sin datos	473.57	423.19
ALGAS	427.42	427.75	427.28	429.97	437.24	403.39

(1) Corresponde al período comprendido entre los meses de enero y julio de 1999.
(2) Las respectivas empresas antecesoras de SHELL GAS y TOTALGAZ, AUTOGAS y ARGON, no pudieron brindar la información requerida por la CNDC.
Fuente: CNDC sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.

F152

44. En el cuadro precedente se ha discriminado entre ventas de propano (realizados en garrafas de 30 Kg. y 45 Kg.) y de butano (garrafas de 10 Kg. y 15 Kg.) a nivel nacional. Al observar la conducta de los precios promedio en todo el país de la empresa denunciada y de sus competidores, se desprende, en general, que los precios de YPF GAS S.A. se hallaron por encima de los precios facturados por las restantes empresas entre 1994 y 1999. En efecto, se puede constatar que los precios del butano de la

[11] Para una visión más detallada de la referida evolución de precios (discriminada por mes y por provincia), ver Gráficos incluidos en el Anexo Estadístico del presente dictamen.
[12] Los precios se expresan en pesos por tonelada de GLP.

empresa denunciada se ubicaron en promedio un 13% por sobre los de sus competidores (tomados estos últimos en conjunto), mientras que el precio del propano se ubicó en promedio un 14% por encima del de las restantes firmas en el sector.

45. A los efectos de desagregar el análisis anterior desde el punto de vista geográfico, el Cuadro Nº 2 incluye los diferenciales existentes entre los precios promedio cobrados por YPF GAS S.A. y por sus competidores en las provincias donde todas éstas proveen GLP envasado.

Cuadro Nº 2

Diferenciales entre los precios promedio cobrados por tonelada de GLP envasado en distintas provincias por YPF GAS S.A. y por sus principales competidores[13]

PROVINCIA	Butano	Propano
BUENOS AIRES	13%	14%
MENDOZA	7%	-2%
SALTA	18%	27%
TUCUMAN	23%	26%
CORDOBA	2%	5%
CHACO	-19%	20%
SANTA FE	23%	-9%
NACIONAL	13%	14%

Fuente: CNDC sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.

46. La desagregación realizada permite comprobar que el diferencial de precios observado entre la empresa denunciada y sus competidores a nivel provincial tuvo un patrón similar al que se constató a nivel nacional. En la Provincia de Buenos Aires, por ejemplo, los precios del butano y propano comercializados por YPF GAS S.A. se han ubicado en promedio un 13% y un 14% por sobre los de sus competidores, mientras que en la Provincia de Córdoba esta diferencia fue más tenue (2% para el butano y 5% para el propano en promedio).

[13] Periodo Enero 1994-Julio 1999

47. Por otra parte, se debe señalar que en algunas provincias los precios promedio cobrados por YPF GAS S.A. fueron efectivamente inferiores a los de sus competidores. Según se puede observar en el Cuadro Nº 2, tal fue la situación del propano en las Provincias de Mendoza y Santa Fe y del butano en la Provincia del Chaco.

48. No obstante ello, debe tenerse en cuenta el poco peso relativo de estos mercados provinciales, los cuales reflejan una situación particular y no una política sistemática de precios bajos a nivel nacional como la que sería necesaria a los efectos de llevar delante de manera exitosa una maniobra de "pinzas". En efecto, y según se desprende del Cuadro Nº 3, dichos mercados representaron, en conjunto, el 2% de las ventas de butano y el 8% de las ventas de propano de YPF GAS S.A., mientras que en las restantes regiones del país analizadas los precios de la empresa se ubicaron por encima del precio de sus competidoras.

152

Cuadro Nº 3

Participación de las ventas provinciales de YPF GAS S.A. sobre las ventas totales de la empresa a nivel nacional (en % por provincia)

Provincia	Butano	Propano
Mendoza		2%
Chaco	2%	
Santa Fe		6%

Fuente: CNDC sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.

49. Considerando estos elementos de manera conjunta con las conclusiones del dictamen Nº314/99 de esta CNDC, se pueden extraer las siguientes conclusiones.

50. En primer lugar, YPF S.A. tuvo una posición de dominio en la producción nacional de GLP a granel entre 1993 y 1997, con una participación superior al 50% sobre el total producido en el país. La denuncia que dio origen a la

presente investigación afirmaba que, además de incrementarse el precio del producto a granel, YPF GAS S.A. habría mantenido artificialmente bajo el precio del GLP envasado, a los efectos de eliminar a sus competidores en la etapa de fraccionamiento de este hidrocarburo.

51. Para verificar la existencia de una maniobra de "pinzas", por lo tanto, sería en primer lugar necesario constatar que YPF GAS S.A. cobró precios lo suficientemente bajos como para deprimir el margen de los fraccionadores a niveles incompatibles con su permanencia en el mercado.

52. No obstante ello, cuando se analiza la evolución de los precios nacionales del GLP envasado entre 1994 y 1999, se advierte que YPF GAS S.A. cobró los mayores precios entre las cuatro principales fraccionadoras del mercado, ubicándose estos entre un 13% y un 14% por encima de los precios de sus competidores. Este patrón se repite cuando se analizan los precios del producto a nivel provincial, los cuales - salvo en determinadas regiones cuya participación conjunta sobre la facturación total de YPF GAS S.A. es inferior al 10% - fueron superiores para la empresa denunciada que para la competencia.

152

53. La prueba reunida no indica, por lo tanto, que YPF GAS S.A. haya fijado precios artificialmente bajos como para deprimir el precio de mercado del GLP envasado.

54. Mas aún, se debe destacar que - dada la participación de YPF S.A. en la producción de GLP a granel - YPF GAS S.A. es la empresa fraccionadora con mayor grado de integración vertical "aguas arriba" durante el período investigado. Debido a ello, no se puede descartar, aunque en los hechos no haya ocurrido, que los menores costos de organización y transacción que, en principio, toda integración vertical conlleva, le hubieran permitido a

YPF GAS S.A. cobrar sistemáticamente un precio inferior al de la competencia, y aun así obtener una rentabilidad positiva. Como consecuencia, el hecho de que YPF GAS S.A. haya cobrado los mayores precios del mercado impide catalogar a estos últimos como "artificialmente bajos".

55. A modo de conclusión, se puede afirmar que, si bien YPF S.A. abusó de su posición de dominio para incrementar artificialmente el precio del GLP a granel, YPF GAS S.A. no incurrió en acciones destinadas a mantener los precios del producto envasado en niveles inferiores a los de la competencia. Como consecuencia de ello, puede concluirse que el incremento registrado en los precios del GLP a granel fue trasladado a los consumidores finales del producto por el sector fraccionador, siendo aquéllos y no este último los perjudicados en última instancia por el accionar de YPF S.A. Por último, se debe recordar que el accionar de esta empresa en el mercado de GLP a granel fue debidamente sancionado por la CNDC en su dictamen Nº314/99, *"CNDC c/ YPF S.A."*, adoptado por la Resolución de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación Nº189/99, B.O. Nº29113.

1152

VII. CONCLUSIONES

56. Por todo lo expuesto anteriormente esta Comisión aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR aceptar las explicaciones brindadas por YPF S.A. y YPF GAS S.A. en los términos del artículo 20 de la Ley Nº 22.262 y disponer el archivo de las presentes actuaciones.

Dr. DIEGO PERECOLLA
Comisión Nacional de la Competencia
PRESIDENTE

Dra. MARIA VIVIANA QUEVEDO

EDUARDO MONTAMAT
VOCAL