



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del  
Consumidor

1347

CASO 426

BUENOS AIRES, 29 DIC 2000

VISTO la Actuación Nro 48187/97-28 del Registro de la SECRETARIA GENERAL DE LA PRESIDENCIA DE LA NACION, y

CONSIDERANDO:

Que en el expediente citado en el VISTO, remitido en forma separada por la SECRETARIA GENERAL DE LA PRESIDENCIA DE LA NACION y por el DEFENSOR DEL PUEBLO DE LA NACION a la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado dependiente de la SECRETARIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR, la empresa UNITEC S.A. solicita se inicie una investigación contra las empresas CARRIER ARGENTINA S.A. y SURREY S.A. por la realización de prácticas violatorias de la Ley N° 22.262 de Defensa de la Competencia.

Que la denunciante UNITEC S.A. es una empresa dedicada a la fabricación de maquinaria para el procesamiento y embalado de frutas y hortalizas frescas, para lo cual utiliza calefactores de conducto en la construcción de los túneles de secado de las mismas, realizando sus actividades en la Ciudad de CIPOLETTI, PROVINCIA DE RIO NEGRO.

Que las empresas investigadas CARRIER ARGENTINA S.A. y SURREY S.A. son firmas que entre otros rubros producen y comercializan calefactores de conducto a gas natural, siendo la actividad principal de ambas empresas la fabricación de equipos de refrigeración y aire acondicionado.

Que la conducta denunciada consistiría en el incremento del precio de los

560

W



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

calefactores de conducto a gas natural modelo CC 1000, durante el mes de julio de 1997, el que estaría originado en el abuso de una posición dominante en el mercado de estos calefactores como resultado de un acuerdo entre ambas empresas, lo que constituiría una práctica anticompetitiva horizontal de naturaleza colusoria.

Que iniciada la investigación por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, se corrió traslado a las empresas denunciadas, a fin de que brinden explicaciones de conformidad con lo preceptuado por el artículo 20 de la Ley N° 22.262.

Que al contestar sus explicaciones la empresas CARRIER ARGENTINA S.A. manifestó que sus listas de precios no sufrieron alteración alguna desde el año 1995.

Que la otra empresa denunciada SURREY S.A. explicó que la decisión de aumentar el precio de dichos calefactores la tomó en forma individual e independiente, basándose en una decisión estrictamente comercial, sin ningún atisbo de connivencia o concertación con terceros, siendo un error dicha decisión en virtud de la forma negativa en que respondió el mercado.

Que asimismo y en virtud de las facultades conferidas por el artículo 12 de la Ley N° 22.262, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, citó al Sr. OSCAR ROBERTO PEREZ, Ingeniero de Ventas de la firma SURREY S.A., al Sr. JORGE PABLO CERMESONI, Gerente de Ventas de la misma firma y al Sr. JORGE RAUL CERMESONI, presidente de la CAMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE REFRIGERACION Y AIRE ACONDICIONADO y de SURREY S.A. a fin de que presten declaración testimonial

Que el Señor OSCAR ROBERTO PEREZ, manifestó en su declaración testimonial, que a raíz de la constante baja en la demanda de este producto, la firma SURREY

1560

W  
GUE



S.A. optó por cerrar la línea de montaje y comenzó a fabricar el producto en forma artesanal.

Que por su lado el Señor JORGE PABLO CERMESONI, expresó que la firma SURREY S.A. consideró necesario aumentar el precio de los calefactores CC 1000 debido a que dejaron de producirse en forma seriada, lo que provocó un aumento en los costos unitarios del mismo, pero que dicho precio se retrotrajo posteriormente a su valor anterior, en virtud de la respuesta negativa por parte del mercado.

Que el presidente de la firma SURREY S.A., JORGE RAUL CERMESONI, declaró que el mismo tipo de calefactores de conductos a gas natural también es producido, entre otros, por CARRIER ARGENTINA S.A. y por BGH BORIS GARFUNKEL S.A. además de otras fábricas menores, y que el aumento de precios fue una decisión unilateral suya, quien siempre tomó las decisiones sobre los precios.

Que asimismo y en virtud de las facultades establecidas por el artículo 12 de la ley N° 22.262, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, solicitó a una serie de empresas competidoras que informen sobre la actividad desarrollada y si produjeron o importaron calefactores detallando los modelos producidos o importados, especificando las características técnicas y los montos de ventas para los años 1996 y 1997.

Que la mayoría de la empresas requeridas contestaron que no producen ni importan calefactores, debido a que son empresas que se dedican a la instalación de equipos de aire acondicionado y de calefacción, con la excepción de BGH BORIS GARFUNKEL S.A., INGESERVICE S.A., SULZER ARGENTINA S.A., TRANE DE ARGENTINA S.A., ESIMET S.R.L., RHEEM S.A. y ANGEL CARLISI S.A., que manifestaron haber producido o importado calefactores en el periodo solicitado.

Que la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA,

1560  
w  
SUE



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor

318

seleccionó a las firmas CARRIER ARGENTINA S.A., SURREY S.A., BGH BORIS GARFUNKEL S.A. y ANGEL CARLISI S.A., por ser las que comercializaron calefactores de conducto a gas de OCHENTA MIL (80.000) Kcal/h, a fin de que informen la facturación por ventas al mercado interno para el periodo enero de 1996 a diciembre de 1998 y la cantidad de unidades vendidas.

Que ha quedado acreditado que en la fecha en que se produjo el aumento, SURREY S.A. se encontraba en etapa de negociaciones para acordar la venta de su paquete accionario a UTC, empresa controlante de CARRIER ARGENTINA S.A. y que el convenio definitivo de acciones de celebro el 5 de agosto de 1997.

Que para que una conducta pueda ser encuadrada en el marco de la Ley N° 22.262 de Defensa de la Competencia, es necesario que la misma configure una limitación, restricción o distorsión de la competencia o bien implique el abuso de una posición dominante en un mercado de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

Que la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ha emitido su dictamen, que el suscripto comparte y del cual surge que si bien los hechos denunciados podrian configurar una de las conductas previstas, a traves de la investigación posterior ha quedado demostrado que la misma no respondió a una maniobra anticompetitiva.

Que la sospecha de que SURREY S.A. y CARRIER ARGENTINA S.A. se habrian puesto de acuerdo para aumentar el precio únicamente de los calefactores de conducto a gas, pierde sustento ya que solo SURREY S.A. elevo los precios de los mismos.

Que como el producto tiene características estandarizadas y no presenta gran diferenciación entre los bienes fabricados por estas empresas, de verificarse un acuerdo colusivo, el nivel de precios fijado debena haber sido el mismo para ambas, ya que al mantener

M.E.  
REG. N.º  
60

W  
UE



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

318

la empresa CARRIER ARGENTINA S.A. el precio del producto sin variaciones significativas en el período julio-diciembre de 1997, no ocasionaría más que la baja del precio de la empresa que lo incremento.

Que por lo señalado en el considerando precedente resulta difícil aceptar que SURREY S.A. haya acordado un aumento del precio de su producto con un competidor que fabricaba un sustituto cercano del mismo y que a su vez, no modifica su nivel de precios, desvaneciendo de esta manera la posibilidad de un acuerdo entre las firmas de abusar de una supuesta posición de dominio conjunto.

Que confirma la conclusión mencionada precedentemente el hecho de que los precios promedios han resultado decrecientes en el caso de SURREY S.A. y crecientes en el caso de CARRIER ARGENTINA S.A., sin que se alcancen precios promedios uniformes entre ambos.

Que asimismo se observa que no existen barreras significativas a la entrada a este mercado, ya que por un lado el calefactor de conducto a gas es un producto que no tiene en sí ninguna característica específica o distintiva respecto de otros sistemas de calefacción similares existentes en el mercado, y que su proceso de fabricación es simple y no requiere de habilidades o tecnologías sofisticadas ni inversiones en capital específico, y por otro lado, la posibilidad de importar equipos que cumplan con las especificaciones técnicas requeridas, actúa como una fuente de competencia que limita la posibilidad de abusar de una posición de dominio en el mercado.

Que la facturación por venta de calefactores de conducto a gas es respectivamente del CERO CON SETENTA Y OCHO POR CIENTO (0,78%) y del UNO CON CERO DOS POR CIENTO (1,02%) de la facturación total de CARRIER ARGENTINA S.A. y SURREY

560

W  
SUC



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del  
Consumidor

318

S.A.

Que la reducción del precio de los calefactores de la línea CC decidida por la nueva administración de SURREY S.A. y lo insignificante de la facturación de estos productos en la facturación total de cada una de las firmas, permite a la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, descartar la sospecha de que el motivo principal de la compra de SURREY S.A. fuera la obtención por parte de CARRIER ARGENTINA S.A., de una posición dominante en el mercado de calefactores de conducto.

Que de los considerandos LA COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la decisión de aumentar el precio de los calefactores de conductos a gas de la línea CC, fue tomada en forma independiente por la empresa SURREY S.A. y que el objeto de la compra por parte de CARRIER ARGENTINA S.A., no fue lograr una posición dominante en el mercado de calefactores de conducto a gas natural, hecho confirmado por la baja del precio del producto producida después de la adquisición de SURREY S.A., no apreciándose en consecuencia lesión alguna al proceso competitivo que pueda ocasionar perjuicio al interés económico general.

Que en consecuencia la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja aceptar las explicaciones brindadas por las empresas SURREY S.A. y CARRIER ARGENTINA S.A. y disponer el archivo de las actuaciones de conformidad con lo normado por el artículo 21 de la Ley N° 22.262.

Que el suscrito comparte los terminos 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.

60

SUE  
W



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

Que el infrascripto es competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en el artículo 21 de la Ley N° 22.262.

Por ello,

EL SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR


RESUELVE:

ARTICULO 1° - Aceptar las explicaciones brindadas por SURREY S.A. y CARRIER ARGENTINA S.A. y disponer el archivo de las actuaciones citadas en el visto con arreglo a lo dispuesto por el artículo 21 de la 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 18 de diciembre de 2.000, que en TRECE (13) fojas autenticadas, se agrega como Anexo I.

ARTICULO 3° - Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCION N° 318

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

1560

W



Expte 48187/97-28(C. 426)

Dictamen N° 342 /2000

BUENOS AIRES, 18 DIC 2000

Señor Secretario:

Elevamos a su consideración el presente dictamen correspondiente al Expediente Nro. 41887/97-28, iniciado por un pedido de investigación realizado por la empresa UNITEC, remitido a este organismo en forma separada por la Secretaría General de Presidencia de la Nación y por el Defensor del Pueblo.

#### I. SUJETOS INTERVINIENTES

1. La denunciante, UNITEC S.A., es una empresa dedicada a la fabricación de maquinaria para el procesamiento y embalado de frutas y hortalizas frescas, para lo cual utiliza calefactores de conducto en la construcción de los túneles de secado de las mismas, realizando sus actividades en la ciudad de Cipoletti, Provincia de Río Negro.

2. Las investigadas, CARRIER ARGENTINA S.A. y SURREY S.A. son firmas que, entre otros rubros, producen y comercializan calefactores de conducto a gas natural, siendo la actividad principal de ambas empresas la fabricación de equipos de refrigeración y aire acondicionado.

3. CARRIER ARGENTINA S.A., es una empresa perteneciente a la corporación multinacional UTC (United Technologies Corporation), líder mundial en aire acondicionado, y tuvo una participación en el mercado argentino de calefactores a gas de aproximadamente el 30% en los años 1996 y 1997. Su facturación total (incluyendo los equipos de frío) fue creciente durante el período analizado, en la que los calefactores de conducto a gas comercializados representaron el 0,8% del total.

M.E.  
SECRETARÍA  
560

*P. LW*  
*BY*





4. Con fecha 5 de Agosto de 1997, el grupo UTC hace efectiva la compra del 100% del paquete accionario de la firma SURREY S.A., funcionando actualmente ambas como empresas distintas y con administraciones independientes.

5. La firma SURREY S.A., de capital nacional hasta su adquisición por parte de UTC, participaba en el mercado de los calefactores a gas, con el 36,64% en 1997, tres puntos porcentuales menos que en el año anterior. La proporción en la facturación total de la empresa de los calefactores de conducto a gas aumentó, del 0,9% en 1995 al 1,1% en 1997.

## II. LA DENUNCIA.

6. Expresa la denunciante, UNITEC, que parte del procesamiento de las frutas y hortalizas requiere su lavado y secado de modo que, para tal fin, construye grandes secaderos o "túneles de secado" en los que se emplean calefactores de conducto de la marca Surrey. Manifiesta que, históricamente, los calefactores modelo CC 1000, costaban pesos dos mil (\$2.000.-) más IVA, suma que se mantuvo durante los últimos años.

7. La denunciante afirma que en el mes de Julio de 1997 solicitó a SURREY S.A. la cotización para la compra de dos calefactores modelo CC 1000 y fue informado, por el representante zonal de esa firma, que el precio había aumentado a Pesos Dos mil ochocientos treinta y dos (\$ 2.832.-) más IVA, que representaba una suba equivalente al 42% respecto del precio anterior y que dicho incremento obedeció a que las firmas CARRIER ARGENTINA S.A. y SURREY S.A. poseen el monopolio de este tipo de calefactores de conducto y que existió un acuerdo, a partir del cual SURREY S.A. aumento los precios de toda la línea de calefactores de conducto a gas, desde 25.000 kcal/h hasta 100.000 kcal/h de consumo (modelos CC 250/600/800/1000).

1560

*[Handwritten signatures and initials]*



3184

ES COPIA  
 FIEL DEL ORIGINAL

Dr. Alejandro J. Ancoai  
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
 Secretario

III. LA CONDUCTA ANALIZADA.

8. La conducta analizada consiste en el incremento del precio de los calefactores de conducto a gas natural modelo CC 1000 (100.000 Kcal./hora de consumo, con cámara de acero común), producidos por SURREY S.A., durante el mes de julio de 1997. El origen de esta conducta sería el abuso de una posición dominante en el mercado de estos calefactores como resultado de un acuerdo entre ambas empresas denunciadas. Se trataría entonces de una práctica anticompetitiva horizontal de naturaleza colusoria.

IV. EL PROCEDIMIENTO

9. El presente expediente se inició por ante la Secretaría General de Presidencia de la Nación remitida a la Dirección General de Despacho y Mesa de Entradas del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, que a su vez remite las actuaciones a esta Comisión el 31 de Julio de 1997 y por ante el Defensor del Pueblo que asimismo remite las actuaciones a esta Comisión, adjuntándose por economía procesal ambas remisiones a un mismo expediente.

10. Habida cuenta de la información obrante y de la investigación preliminar, esta Comisión decidió iniciar la instrucción de oficio y notificar la denuncia en los términos del art. 20 de la Ley 22262.

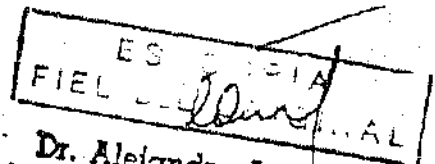
11. En sus explicaciones, CARRIER ARGENTINA S.A. manifiesta que sus listas de precios no sufrieron alteración alguna desde 1995.

12. SURREY S.A. explicó que la decisión de aumentar el precio de dichos calefactores la tomó en forma individual e independiente, basándose en una decisión estrictamente comercial, sin ningún atisbo de connivencia o concertación con terceros. Agrega que tal decisión demostró ser un error, ya que el mercado respondió en forma negativa.

13. En virtud de las facultades establecidas en el art. 12 de la Ley 22.262, esta Comisión Nacional citó a prestar declaración testimonial a los señores OSCAR ROBERTO PEREZ en su carácter de ingeniero de ventas de SURREY S.A., JORGE PABLO CERMESONI en su carácter de Gerente de Ventas de SURREY S.A., y JORGE RAUL CERMESONI en su

60

*[Handwritten signatures and initials]*



Dr. Alejandro J. Angaruf  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

carácter de presidente de la CAMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE REFRIGERACION y AIRE ACONDICIONADO y de SURREY S.A.

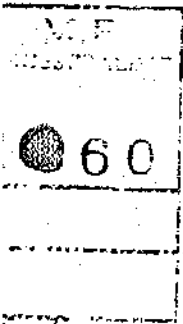
14. El Sr. Oscar Roberto PEREZ, Gerente de Ventas de SURREY S.A., en su declaración testimonial manifestó que, a raíz de la constante baja en la demanda de este producto, la firma optó por cerrar la línea de montaje y comenzó a fabricar el producto en forma artesanal.

15. El Sr. Jorge Pablo CERMESONI expresó que se consideró necesario, en un momento dado, aumentar el precio de los calefactores modelo CC 1000 debido a que dejaron de producirse en forma seriada y esto ocasionó un aumento en los costos unitarios del mismo. Agregó que, sin embargo, dicho precio se retrotrajo posteriormente a su valor anterior, en virtud de la respuesta negativa por parte del mercado (Cf. lista de precios N° AD 20/1, diciembre de 1997, a fs. 44).

16. El Sr. Jorge Raúl CERMESONI, presidente de SURREY S.A., declaró que el mismo tipo de calefactores de conductos a gas natural también es producido, entre otros, por CARRIER y BGH Bons Garfunkel S.A., además de otras fábricas menores. Afirmó que el aumento de precios fue una decisión unilateral suya, y que es él quien siempre tomó las decisiones respecto de los precios.

17. Asimismo, en virtud de las facultades establecidas en el art. 12 de la Ley 22.262, esta Comisión Nacional solicitó a una nomina de 39 empresas, suministrada por la CAMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE REFRIGERACION y AIRE ACONDICIONADO, que informen sobre la actividad desarrollada y si produjeron o importaron calefactores, detallando los modelos producidos o importados, especificando las características técnicas y los montos de ventas para los años 1996 y 1997.

18. En la gran mayoría de los casos las empresas contestaron que no producen ni importan calefactores, debido a que se trata de empresas dedicadas a la instalación de equipos de aire acondicionado y de calefacción, con la excepción de BGH S.A., INGESERVICE S.A., SULZER ARGENTINA S.A., TRANE de ARGENTINA S.A., ESIMET S.R.L., RHEEM S.A. y ANGTEL CARLISI S.A. que manifestaron haber producido o importado calefactores en el periodo solicitado.



Handwritten notes and signatures on the left margin, including the letters 'W' and 'A'.



19. En ejercicio de las facultades emergentes del artículo 12 de la Ley 22.262, esta Comisión Nacional seleccionó a las firmas CARRIER ARGENTINA S.A., SURREY S.A., BGH S. A. y ANGEL CARLISI S.A., por ser las que comercializaron calefactores de conducto a gas de 80.000 kcal/h de capacidad, a fin de que informen la facturación por ventas al mercado interno para el periodo Enero de 1996 a Diciembre de 1998 y la cantidad de unidades vendidas.

20. Quedó acreditado en el expediente, que en la fecha en que se produjo el aumento SURREY S.A. se encontraba en etapa de negociaciones para acordar la venta de su paquete accionario a UTC, controladora de CARRIER ARGENTINA S.A. El convenio definitivo de venta de acciones se celebró con fecha 5 de Agosto de 1997 (fs.49/50).

#### V. EL MERCADO RELEVANTE

21. Los calefactores son artefactos utilizados para el calentamiento del aire con el fin de obtener temperaturas superiores a las existentes en los ambientes en los cuales se instalan.

22. Existen diversos tipos de calefactores que se distinguen por su capacidad y su fuente de energía. La capacidad se determina de acuerdo a la cantidad de calor que pueden generar, utilizándose como unidad de medida las kilocalorías hora (kcal/h) o los kilowatts hora (kw/h). Con respecto a las fuentes de energía la gran mayoría de los calefactores son alimentados con gas (natural o envasado) o con energía eléctrica.

23. Los calefactores pueden presentarse de forma de equipos individuales o bien de equipos centrales, de acuerdo a las prestaciones que ofrecen y a la manera en que las brindan. El calefactor individual es el que se instala en un solo ambiente, proporcionando calor en ese lugar únicamente. Cuando el calefactor es instalado en un lugar ajeno a el o los ambientes que se quieren climatizar, diseminando el aire caliente en los mismos por medio de conductos, se trata de equipos de calefacción central. Ambos tipos de calefactores poseen distintas capacidades de generación de calor; por ejemplo, en el caso de los calefactores alimentados a gas los equipos individuales no superan en general las 6.000 kcal/h, mientras que los equipos centrales generan desde 10.000 kcal/h hasta un máximo de 80.000 kcal/h.

60

Handwritten signatures and initials in the bottom left corner.



24. Estas distinciones en la capacidad de generar calor se relacionan, a su vez, con el uso para el cual son adquiridos. Los calefactores son utilizados con fines: 1) industriales, para determinados procesos productivos que necesitan condiciones especiales de temperatura y humedad; 2) comerciales, en oficinas, grandes empresas, hoteles, etc.; o 3) residenciales, en el hogar.

25. Dentro de los calefactores alimentados a gas existe una gran variedad de marcas y modelos, variando tanto en el tamaño como en su capacidad de generar calor. Los calefactores mas pequeños, de equipos individuales, son los de tiro balanceado con capacidades que rondan entre 600 a 6000 kcal/h, utilizados en ambientes pequeños y de uso doméstico. Luego existe una variada gama de calefactores de equipos centrales con mayor capacidad calórica. Dentro de este último grupo se encuentran calefactores con capacidades de 10.000 a 80.000 kcal/h, siendo la capacidad la que determina su uso. Así, los calefactores con capacidades entre 10.000 y 50.000 kcal/h son utilizados principalmente en hogares o pequeños comercios y oficinas, mientras que los de rangos superiores, entre 50.000 y 80.000 kcal/h tienen usos comerciales o industriales.

26. Existen distintos sistemas de calefacción central, los cuales pueden diferenciarse por la manera en que trabajan. Los calefactores que actualmente se producen en serie, de tecnología moderna, trabajan de manera independiente, ya que cuentan con un ventilador incorporado que desplaza el aire del exterior por la cámara de combustión, diseminándolo a los distintos ambientes a través de conductos. Por su parte, los "calefactores de conductos", de tecnología más antigua y de producción artesanal, no cuentan con un ventilador incorporado, y por ello se los intercala en los conductos de aire acondicionado o ventilación, utilizando el equipo de aire acondicionado o ventilación para diseminar el aire por los conductos. La particularidad de este tipo de calefactores está dada en la cámara de combustión, que se compone de bolsillos de acero aluminizado o inoxidable que reciben la llama en forma directa e individual. Los calefactores de conductos pueden trabajar de forma independiente con el agregado de un ventilador centrífugo, constituyendo un caloventor y formando así una instalación independiente de calefacción.

10560

SUE  
 JF W  
 F  
 [Handwritten signature]



27. En el mercado nacional de calefactores en general compiten varias firmas, con equipos nacionales e importados. De acuerdo a la información recavada por esta Comisión Nacional para los años 1996 y 1997, las ventas de todos los tipos de calefactores alcanzaron los cinco millones de pesos anuales. Entre las principales empresas que concurren en este mercado, se encuentran SURREY S.A. con una facturación promedio de alrededor de 1,7 millones de pesos anuales en este período, seguida de CARRIER ARGENTINA S.A. con 1,3 millones de pesos y BGH S.A. con 900.000 pesos.

28. Para definir el mercado relevante se deben considerar dos aspectos. Por un lado, la capacidad, que determina el uso, y por el otro, la posibilidad de sustitución con calefactores de otras características o marcas. El producto involucrado en las presentes actuaciones es el "calefactor de conducto a gas" de 100.000 kcalorías/hora de consumo y 80.000 kcalorías/hora de capacidad, que en el caso del fabricado por la empresa SURREY S.A., corresponde al modelo CC 1.000. De acuerdo a las características generales expuestas en los párrafos anteriores, este calefactor es un equipo central, alimentado a gas, con una capacidad que se ubica en el máximo de las posibilidades técnicas, sin ventilador incorporado y cuyo destino es la utilización en sistemas de calefacción para grandes espacios o en determinados procesos industriales. Concretamente, la empresa denunciante, UNITEC S.A., lo utiliza como parte de los grandes secaderos o "túneles" de secado que



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

ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL

Dr. Alejandro J. Anguit  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

3184

30. De acuerdo al resultado del relevamiento realizado por la CNDC a partir de un listado de empresas productoras y comercializadoras suministrado por la Cámara Argentina de Calefacción, Aire Acondicionado y Ventilación, los calefactores de conducto a gas eran comercializados en el país por tres empresas. Por un lado, SURREY S.A. ofrecía el modelo CC1000 GN y GN IX (marca SURREY); la diferencia entre ambos radica en que el modelo GN IX permite, con el acople de los accesorios respectivos, ser transformado en un equipo que además de calefacción produzca aire frío. En segundo lugar, la empresa CARRIER ARGENTINA S.A. producía también dos modelos (marca CARRIER) con las mismas diferencias; el modelo 46 BC 400 es sólo para calefacción y el modelo 46 BD 400 permite su transformación en equipos de frío calor. Finalmente, la firma ANGEL CARLISI S.A. importaba el modelo QVD 400 409 de la marca Sterling que puede utilizarse para la generación de frío calor.

31. Los modelos de 100.000 kcal/h de consumo se muestran en el cuadro N° 1, conjuntamente con los correspondientes precios de lista, se incorporan los precios promedio de los modelos de Surrey, Carrier y Sterling y su evolución en el tiempo. En general se realizan importantes descuentos sobre el precio de lista, por ejemplo el modelo CC1000 GN podría comprarse a 1356.89 pesos, neto de impuestos, (fs. 426/32). Cabe señalar que, según se desprende de la declaración testimonial del Sr. Jorge Pablo Cermesoni, Gerente de Ventas de SURREY S.A., obrante a fs. 145/7, los dos calefactores de conducto a gas que fabrica la empresa son sustitutos por el lado de la oferta, dado que "...más de una vez como la empresa no tiene mucho stock de esa mercadería, se desarma uno de chapa para armar uno de acero inoxidable" (fs. 146).

A.E.  
PROCESADO N°  
1560

f w  
bl



ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL

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

Cuadro N° 1: Calefactores de 100.000 kcal/h de consumo

Calefactores de 100.000 kcal/h de consumo			Precios promedio, netos de impuestos, descuentos y bonificaciones (en pesos)		
Marca	Modelo	Precio de Lista (en pesos)	Años		
			1996	1997	1998
Surrey	CC1000 GN	3174	s/d	1533.71	1366.73
	CC1000 GN IX	4192	s/d	1991.20	1829.81
Carrier	46 BC 400	2585	1240.62	1451.63	1748.14
	46 BD 400	3890	1729.25	1815.90	2543.97
Sterling	QVD 400 409	s/d	s/d	2856.00	s/d

Fuente: CNDC sobre la base de datos del expediente de referencia

32. Del cuadro surgen diferencias del 57% entre los precios de lista y los precios promedio del modelo CC 1000 GN y del 56% para el modelo CC 1000 GN IX de la firma SURREY S.A. para el año 1998 y, algo menores en 1997 y sin datos para el año 1996. Los precios de lista corresponden a los vigentes desde Agosto de 1996 hasta Julio de 1997 y de Diciembre de 1997 en adelante, según la información suministrada por la firma con fecha 29/12/97 (fs. 42/44). Cabe aclarar que en el periodo comprendido entre agosto de 1997 y noviembre de 1997, la empresa SURREY S.A. había realizado el incremento de precios que motivó la denuncia. En el cuadro no se presenta tal incremento de precios. El precio de diciembre de 1997 es similar al de julio del mismo año, ya que la firma había decidido retrotraer el precio de venta al valor previo al aumento. En el caso de CARRIER ARGENTINA S.A los descuentos y bonificaciones llegan al 56% sobre los precios de lista para el modelo 46 BD 400 y al 52% en el caso del modelo 46 BC 400 para el año 1996, reduciéndose estos porcentajes para los años 1997 y 1998. La empresa informa, el 29 de Diciembre de 1997, que los precios de lista han permanecido fijos desde Agosto de 1995 (fs. 56). Para el modelo QVD 400 409, marca Sterling, el precio corresponde a lo presupuestado por la firma Angel Carlisi S.A. en el mes de Marzo de 1997.

33. En el mercado de calefactores de conducto a gas en general, es decir considerando todas las capacidades, se puede observar una fuerte participación de SURREY S.A. con el 36,64% en 1997, tres puntos porcentuales menos que en el año 1996, siendo el segundo CARRIER ARGENTINA S.A. con una participación aproximada del 30% en los dos años

560

WE W

1

Handwritten signature





mencionados. Luego siguen en importancia BGH S.A. y RHEEM S.A. con participaciones del 18% y 12,5% respectivamente para el año 1997.

34. Cabe aclarar que el precio consignado para el modelo QVD 400 409, de la marca Sterling, se refiere a un presupuesto realizado por Angel Carlisi S.A. del mes de Julio de 1996 y que fuera aprobado por su cliente en Marzo de 1997. Los calefactores a proveer serian de la marca York, pero llegado el momento estos equipos no estaban disponibles y con acuerdo del cliente se instalaron los calefactores de la marca Surrey. Paralelamente se decide importar unidades marca Sterling para reemplazar a los Surrey, pero el cliente decidió no realizar el cambio y conservar los equipos ya instalados. Angel Carlisi S.A. informa que la unidades importadas permanecían en su stock.

35. Además de los calefactores de conducto a gas, SURREY S.A. y CARRIER ARGENTINA S.A. comercializan otros modelos de calefactores con capacidades menores y de usos residenciales y comerciales, conjuntamente con equipos de frío.

36. Del análisis de los datos suministrados por CARRIER ARGENTINA S.A., se puede observar que la línea de calefactores de conductos a gas aumentó un 21% durante el lapso 1995-97, creciendo en importancia en el total de calefactores que comercializa la firma, del 23,2% en 1995 al 26,6% en 1997. En un contexto de una facturación total (incluyendo los equipos de frío) creciente durante el periodo analizado, los calefactores de conducto a gas comercializados por CARRIER ARGENTINA S.A. representaron el 0,8% del total.

37. En el caso de SURREY S.A., los datos muestran, que las ventas de calefactores por conducto a gas se incrementaron un 30% entre 1995 y 1997, aumentado fuertemente su participación en el total de calefactores comercializados por la empresa, del 17% en 1995 al 23% en 1997. Asimismo, los calefactores de conducto a gas aumentaron su participación en la facturación total de la empresa, del 0,9% en 1995 al 1,1% en 1997.

38. Analizando el mercado de acondicionadores de aire de forma global, es decir considerando equipos individuales, centrales y calefactores se puede encontrar que en nuestro país existen marcas que producen localmente y empresas que comercializan marcas internacionales. En Argentina las empresas que producen equipos localmente son



FIEL DEL ORIGINAL

Dr. Alejandro J. Angaut  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

SURREY S.A., CARRIER ARGENTINA S.A., RADIO VICTORIA FUEGUINA S.A., REVIL, RHEEM S.A. y BGH S.A., mientras que existe representación local de: CARRIER, YORK, TRANE, LENNOX, AMSTRON, DAIKIN, SULZER, RHEEM e HITACHI.

39. Un análisis con mayor grado de detalle de las empresas CARRIER ARGENTINA S.A. y SURREY S.A. en cuanto a su facturación total para los distintos equipos y la participación que cada uno de estos tiene sobre el total facturado, indica que el rubro calefactores como proporción del total facturado para el año 1997, es inferior al 3% para la empresa CARRIER ARGENTINA S.A.. Si bien en los montos facturados no han habido variaciones importantes, la participación de este rubro ha ido decayendo a lo largo de los tres años para los cuales se tiene información. En SURREY S.A. el comportamiento de este rubro es similar al observado en el caso de CARRIER ARGENTINA S.A.. La facturación fluctúa de manera insignificante, mientras que la participación de los calefactores es decreciente con el transcurso del tiempo. No obstante la línea CC parece tener una tendencia levemente creciente. La participación de la línea CC 1000 GN (solo calor) es tan solo del 0,34% de la facturación total.

40. Finalmente, la relación entre la facturación total y la facturación por la venta de calefactores de cada una de las empresas para los años 1995, 1996 y 1997, muestra que los calefactores en general perdieron participación en el período, resultando una línea de negocios de menor importancia, en cuanto a montos de facturación, que la línea de equipos de frío.

#### VI. ENCUADRAMIENTO JURIDICO-ECONOMICO

41. Para que una conducta pueda ser encuadrada en el marco de la Ley N° 22.262, es necesario que la misma configure una limitación, restricción o distorsión de la competencia o bien implique el abuso de una posición dominante en un mercado y que, además, pueda representar un perjuicio al interés económico general.

42. En el presente caso, si bien los hechos denunciados podrían configurar una de las conductas previstas, de la investigación posterior surgió que la misma no respondió a una maniobra anticompetitiva.

M.E.  
SECRETARÍA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR  
1560

Handwritten signatures and initials: J, E, W, J, and a large signature at the bottom left.



318

43. La sospecha de que SURREY S.A. y CARRIER S.A. se habrían puesto de acuerdo para aumentar el precio únicamente de los calefactores de conducto a gas pierde sustento ya que sólo una de las dos empresas elevó los precios. Como el producto tiene características estandarizadas y no presenta gran diferenciación entre los bienes fabricados por estas empresas, de verificarse un acuerdo colusivo, el nivel de precios fijado debería haber sido el mismo para ambas, ya que, al mantener la empresa CARRIER ARGENTINA S.A. el precio del producto sin variaciones significativas en el período julio-diciembre de 1997 no ocasionaría más que la baja del precio de la empresa que lo incrementó, tal como se observa en autos.

44. Por lo tanto, se toma difícil aceptar que SURREY S.A. haya acordado un aumento del precio de su producto con un competidor que fabricaba un sustituto cercano del mismo y que, a su vez, no modifica su propio nivel de precios. Por esta razón se desvanece la posibilidad de un acuerdo entre las firmas con el fin de abusar de una supuesta posición de dominio conjunto.

45. Un análisis de más largo plazo, confirma esta conclusión al mostrar, tal como surge del cuadro, que los precios promedios netos impuestos, descuentos y bonificaciones, han resultado decrecientes en el caso de SURREY S.A. y crecientes en el caso de CARRIER ARGENTINA S.A. sin que se alcancen precios promedios uniformes entre ambos.

46. Asimismo, se observa que no existen barreras a la entrada a este mercado que sean significativas. Por un lado, ha quedado acreditado que el calefactor de conducto a gas es un producto que no tiene en sí ninguna característica específica o distintiva respecto de otros sistemas de calefacción similares existentes en el mercado, y que el proceso de fabricación es simple y no requiere habilidades o tecnologías sofisticadas ni inversiones en capital específico. Por el otro, la posibilidad de importar equipos que cumplan con las especificaciones técnicas requeridas, actúa como una fuente de competencia que limita la posibilidad de abusar de una posición dominante en el mercado.

47. Es importante señalar, además, que la facturación por venta de calefactores de conducto a gas es, respectivamente, del 0,78% y 1,02% de la facturación total de CARRIER



ARGENTINA S.A. y SURREY S.A. La reducción del precio de los calefactores de la línea CC decidida por la nueva administración de SURREY S.A. y lo insignificante de la participación de estos productos en la facturación total de cada una de las firmas obliga por lo tanto a esta Comisión Nacional a descartar la sospecha de que el motivo principal de la compra de SURREY S.A. fuera la obtención, por parte de CARRIER ARGENTINA S.A., de una posición dominante en el mercado de calefactores de conducto.

VII. CONCLUSIÓN

48. De los párrafos precedentes se desprende que la decisión de aumentar el precio de los calefactores de conductos a gas de la línea CC, fue tomada en forma independiente por la empresa SURREY S.A. y que el objeto de la compra por parte de CARRIER ARGENTINA S.A., no fue lograr una posición dominante en el mercado de calefactores de conducto a gas natural. Esto se confirma por el hecho de que el precio de este producto bajó después de la adquisición de SURREY S.A. Por lo tanto, no se aprecia lesión alguna al proceso competitivo que pueda ocasionar perjuicio al interés económico general.

49. La decisión de la firma SURREY S.A. de retrotraer los precios a los vigentes en el mes de Mayo de 1997 y vender al denunciante los equipos requeridos a los precios vigentes en el año anterior, demuestra que la política llevada adelante por la empresa fue decidida en forma unilateral.

50. En virtud de lo expuesto en los considerandos precedentes, esta Comisión Nacional recomienda al Sr. Secretario aceptar las explicaciones brindadas y disponer el archivo de las presentes actuaciones con arreglo a lo previsto en el artículo 21 de la Ley 22.262.

*Eduardo Montamat*  
EDUARDO MONTAMAT  
VOCAL

*Diego Petrecolla*  
Dr. DIEGO PETRECOLLA  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
PRESIDENTE

*Mauricio Butera*  
Dr. MAURICIO BUTERA  
VOCAL

ME  
SECRETARÍA  
560