

382

BUENOS AIRES, 7 AGO 2002

VISTO el Expediente Nro. 064-010327/1999 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA, y

CONSIDERANDO:

Que el expediente del VISTO, se inició como consecuencia de la denuncia recibida el 21 de julio de 1999, la cual fuera efectuada por la Lic. Mónica Lucero de Nofal, en su carácter de Directora de Fiscalización y Control del Ministerio de Economía de la Provincia de Mendoza, por presunta violación a la Ley N° 22.262, ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado dependiente de la SECRETARÍA DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA DEL CONSUMIDOR.

Que la denunciante sostuvo que las denunciadas, SHELL GAS S.A., TOTALGAZ ARGENTINA S.A., YPF GAS S.A., FECOMGAS LTDA, CHIVILCOY GAS S.A., REPSOL GAS S.A. y CUYO GAS S.A. aumentaron en los precios del Gas Licuado de Petróleo (GLP) en la Provincia de Mendoza resultando perjudicial para el consumidor final

Que la denunciante arribó a esa conclusión en base a un relevamiento efectuado en esa provincia, mediante el cual se habría detectado que el precio del GLP a granel había disminuido, pero las empresas fraccionadoras no bajaron el precio de venta al público

M.P.  
PROYECTO N°  
3137

2

Que entre los medios probatorios aportados, la denunciante acompañó copias de las actas de verificación que fueron el instrumento mediante el cual se efectivizó el relevamiento en la provincia de Mendoza.

Que la denuncia fue ratificada en la ciudad de Mendoza por delegado instructor designado a ese efecto, y en ella, la denunciante ratificó en todos sus términos la denuncia de conformidad con las disposiciones de los artículos 175 y 176 del Código Procesal Penal de la Nación, de aplicación supletoria de acuerdo a lo establecido en el artículo 43 de la Ley N° 22.262, y aclaró que la misma se refería solamente al sector fraccionador

Que, el día 1 de diciembre de 1999 se corrió traslado de la denuncia a SHELL GAS S.A., TOTALGAZ ARGENTINA S.A., YPF GAS S.A., FECOMGAS LTDA., CHIVILCOY GAS S.A., REPSOL GAS S.A. – en su carácter de continuadora de ALGAS S.A.-, y CUYO GAS S.A. para que brindaran las explicaciones que estimaran corresponder conforme lo dispuesto en el art. 20 de la ley N° 22.262.

Que TOTALGAZ ARGENTINA S.A. y CHIVILCOY GAS S.A. presentaron sus explicaciones el día 3 de enero de 2000; REPSOL GAS S.A. e YPF GAS S.A. las presentaron el día 5 de enero de 2000; y SHELL GAS S.A. efectuó su presentación el día 6 de enero

Que el día 23 de febrero se dio por decaído el derecho de presentar las explicaciones a las firmas COOP DE PROVISION FECOMGAS LTDA. y CUYO GAS S.A., atento que estando debidamente notificadas, dejaron vencer el plazo previsto en la norma mencionada precedentemente

Que en sus explicaciones, TOTALGAZ ARGENTINA S.A. manifestó que

M.P.
PROYECTO N°
3137

habría quedado evidenciado que el incremento y disminución de los precios del GLP responde al libre juego de la oferta y la demanda, teniendo como uno de los factores determinantes la estacionalidad del producto en cuestión; que TOTALGAZ ARGENTINA S.A no determinaba el precio de venta al consumidor final; y que no existe concertación de precios y/o políticas comerciales comunes entre empresas comercializadoras de GLP envasado

Que CHIVILCOY GAS S.A. en sus explicaciones negó que las fraccionadoras gozaran de posición dominante y que no existiera competencia efectiva entre ellas, manifestando la existencia de una mayor cantidad de oferentes, tal como lo demostraría el informe de la Secretaría de Energía obrante en las actuaciones, y señaló que esa empresa poseía una participación del 5 % en el mercado de GLP de la Provincia de Mendoza, resultando irrelevante su parte como formadora de precios.

Que advirtió que las empresas multinacionales eran las formadoras de precios atento su volumen de ventas llevando a una reducción en los márgenes de comercialización con la consecuente baja en los márgenes de ganancias

Que afirmó que esa empresa no poseía posición dominante, a nivel nacional ni provincial, ni que pudiera haber concurrencia con las grandes empresas del sector, con las cuales las fraccionadoras se encontraban enfrentadas comercial, política y judicialmente

Que en las explicaciones de REPSOL GAS S.A., encuadró a la cuestión,

MP
PROYECTO N°
3137

como una pretensión por parte de la denunciante para que esta Comisión Nacional instrumente correcciones para lograr un precio justo para los consumidores de un artículo de primera necesidad y que no es el fin de la Ley de Defensa de la Competencia corregir situaciones para que se lleguen a precios justos, ni la función de la autoridad de aplicación la de ser reguladora de precios.

Que al efectuar un análisis del "Registro de precios" concluyó que el mismo mostraba una gran dispersión de precios para el mismo producto y para la misma época del año, detallando que en algunos casos el precio se mantenía uniforme en invierno y verano.

Que YPF GAS S.A. en sus explicaciones, aseveró que el mercado de GLP de la Provincia de Mendoza es altamente competitivo, presentó como elemento probatorio los precios de venta por tonelada del gas propano envasado para el período enero 1998 - noviembre 1999, para las empresas YPF GAS, REPSOL GAS, SHELL GAS, y CUYO GAS.

Que señaló que el incremento de los precios durante los meses de marzo a julio a la estacionalidad de la demanda, corroborada por las bajas para los meses de julio a noviembre, y concluyó manifestando que el precio del gas licuado envasado es el resultado de la oferta y demanda del mercado involucrado y de la incidencia de factores de estacionalidad.

Que advirtió que son los distribuidores y fraccionadores quienes establecen el precio de venta al público, y que su empresa no tenía influencia en la

M.F.
PROYECTO N°
3137

formación del precio al consumidor final, ni manejaba los márgenes para las demás etapas de comercialización y que existen otros costos que inciden en la cadena del fraccionamiento, lo que reduce sensiblemente el margen en cuestión; entre ellos mencionó envasado, flete, distribución, comercialización y administración, más reposición y mantenimiento del parque de envases

Que en sus explicaciones, SHELL GAS S.A. expresó que ingresó al mercado nacional de GLP con la compra en 1997 del fondo de comercio de AUTOGAS S.A.; así en 1998 la denunciada participaba de un 7 % (76 000 tn/año) de las ventas totales en nuestro país, y presentó información cuya fuente sería la CAMARA ARGENTINA DE GAS LICUADO, en la cual se destacó el 26,5 % de participación de aproximadamente 60 fraccionadoras en el mercado nacional de GLP, señalando que esa información ponía de manifiesto la alta competitividad del mercado.

Que atento encontrarse vencido el plazo otorgado para brindar las explicaciones requeridas, se dio por decaído el derecho de FECOMGAS LTDA y CUYO GAS S.A.

Que, en resumen, tanto en un mercado competitivo como un mercado oligopólico el precio final de un producto se establece a partir de las condiciones de demanda y de oferta existentes, y en el caso del fraccionamiento de GLP, el costo del GLP a granel forma parte del costo total de las empresas fraccionadoras, esto es, al producirse una disminución del precio de este insumo disminuye el costo de cada una de las empresas fraccionadoras y esto repercute sobre la oferta del

MP
PROYECTO Nº
3137

mercado a través de un aumento de la misma

Que para la determinación del precio de venta de un producto debe también considerarse el comportamiento de la demanda, es decir, la disminución del costo de producción no implica necesariamente una disminución de precio ya que puede haberse producido un aumento aún mayor de la demanda, lo que se traduciría en un mayor precio.

Que en este sentido, la afirmación de la denunciante no tiene en cuenta el proceso completo de la formación del precio, y la denunciante considera que el único costo que enfrenta la empresa fraccionadora es el costo de compra del GLP a granel, sin embargo, éste no es el único costo, sino que existen una serie de costos que podrían haber variado en el período de la denuncia.

Que a partir de los elementos precedentemente considerados, es posible afirmar que en el periodo analizado no se manifiestan evidencias suficientes para suponer la existencia de un acuerdo entre las empresas fraccionadoras participantes en el mercado de GLP en la provincia de Mendoza, y que debe tenerse en cuenta que el precio de compra de GLP no es el único componente formador de los costos del fraccionamiento y que las variaciones de precios se explican considerando tanto las condiciones de la demanda, como las de la oferta.

Que por ello, de la investigación realizada por esta Comisión Nacional en el marco del presente expediente, no es posible concluir que se haya llevado a cabo una acción conjunta entre las empresas fraccionadoras tendiente a aumentar los

3137  
Handwritten signature and initials

precios del GLP envasado.

Que, no obstante lo invocado por la denunciante, de dicha investigación surge que no se ha verificado una conducta violatoria del artículo 1 de la Ley N° 22.262

Que, como consecuencia de lo anterior, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA recomendó desestimar la presente denuncia y disponer el archivo de las presentes actuaciones según lo establece el artículo 30 de la Ley N° 22.262

Que el suscrito comparte los términos del dictamen emitido por la COMISIÓN 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 infrascripto es competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en el artículo 58 de la Ley N° 25.156

Por ello,

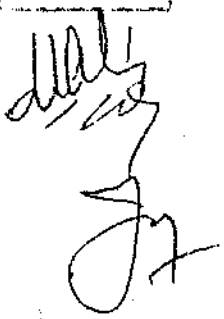
EL SECRETARIO DE LA COMPETENCIA, LA DESREGULACIÓN Y LA DEFENSA  
DEL CONSUMIDOR

RESUELVE:

ARTICULO 1° -Disponer el archivo de las presentes actuaciones con arreglo a lo dispuesto por el artículo 30 de la Ley N° 22.262

ARTICULO 2° - Considérese parte integrante de la presente, al dictamen emitido por

EST.
PROYECTO
3137



la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA con fecha 5 de julio 2002, que en VEINTITRES (23) fojas autenticadas se agrega como Anexo I.

ARTICULO 3° - Regístrese, comuníquese y archívese

RESOLUCION N° 36



Dr. Hugo O. Settembrino  
Secretario de la Competencia, la Desregulación y la  
Defensa del Consumidor

102

*Malys*

REGISTRADO
3137



36

Expediente N° 064-010327/99 (C 504) DG-VV PM/B

Buenos Aires, 05 JUL 2002

Dictamen N° 382

Se eleva a su consideración el presente Dictamen referido a las actuaciones que tramitan bajo Expediente N° 064-010327/99 (C 504), caratulado "FRACCIONADORAS DE GAS LICUADO DE LA PROVINCIA DE MENDOZA S/ INFRACCION LEY 22.262"

I. PARTES INTERVINIENTES

1. La denunciante es la Dirección de Fiscalización y Control, dependiente del Ministerio de Economía de la Provincia de Mendoza.
2. Las denunciadas son SHELL GAS S A , TOTALGAZ ARGENTINA S A , YPF GAS S A , FECOMGAS LTDA , CHIVILCOY GAS S A , REPSOL GAS S A , y CUYO GAS S A

II. LA DENUNCIA.

3. La Directora de Fiscalización y Control, Lic. Mónica Lucero de Nofal, denunció un aumento en los precios del Gas Licuado de Petróleo (GLP) en la Provincia de Mendoza que resultaría perjudicial para el consumidor final. La denunciante arribó a esa conclusión en base a un relevamiento efectuado en esa provincia, mediante el cual se habría detectado que el precio del GLP a granel había disminuido, pero las empresas fraccionadoras no bajaron el precio de venta al público. Destacó que de acuerdo a la información recabada, "... el margen de utilidad del butano desde el fraccionamiento hasta el consumidor final es del 244 % ... y del propano del 237 %" (fs 1) Las empresas mencionadas como responsables del accionar denunciado fueron YPF GAS S.A , FECOMGAS LTDA , CHIVILCOY GAS S.A., REPSOL GAS S.A , y CUYO GAS S.A. (fs. 2) Se acompañó copia de las actas de verificación (fs. 7/28), las cuales fueron el instrumento mediante el cual se llevó a cabo el citado relevamiento en la provincia de Mendoza
4. La audiencia de ratificación fue llevada a cabo en la ciudad de Mendoza por delegado instructor designado a ese efecto. En ella, la denunciante ratificó en todos sus términos

SECRETARÍA  
3137

cg  
le  
19  
JA

36

la denuncia y aclaró que la misma se refería solamente al sector fraccionador. Asimismo, manifestó que toda la información de precios fue aportada por los municipios, ya que esa Dirección no poseía los elementos para relevar el mercado fraccionador. En dicha audiencia amplió la denuncia contra las empresas SHELL GAS S.A. y TOTALGAZ ARGENTINA S.A.

### III. PROCEDIMIENTO

5. Las presentes actuaciones se iniciaron el día 21 de julio de 1999 mediante la presentación ante esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA de la denuncia mencionada.
6. Con fecha 9 de septiembre de 1999 se requirió información a las presuntas responsables y se designó un delegado instructor a fin de que llevara a cabo en la ciudad de Mendoza el día 16 de septiembre de 1999 la audiencia de ratificación.
7. A fin de recabar información sobre las empresas fraccionadoras que operaban en la Provincia de Mendoza se libraron oficios a la CAMARA DE EMPRESAS DE GAS LICUADO y a la Secretaría de Energía del ex Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.
8. El día 1 de diciembre de 1999 se ordenó el traslado previsto en el artículo 20 de la Ley Nº 22.262 a fin de que las denunciadas SHELL GAS S.A., TOTALGAZ ARGENTINA S.A., YPF GAS S.A., FECOMGAS LTDA., CHIVILCOY GAS S.A., REPSOL GAS S.A. - en su carácter de continuadora de ALGAS S.A. -, y CUYO GAS S.A. brindaran las explicaciones que estimaran pertinentes.
9. TOTALGAZ ARGENTINA S.A. y CHIVILCOY GAS S.A. presentaron sus explicaciones el día 3 de enero de 2000; REPSOL GAS S.A. e YPF GAS S.A. las presentaron el día 5 de enero de 2000; mientras que SHELL GAS S.A. efectuó su presentación el día 6 de enero.
10. El día 23 de febrero se dio por decaído el derecho de presentar las explicaciones a las firmas COOP. DE PROVISION FECOMGAS LTDA. y CUYO GAS S.A., atento que

MI P.C. PROYECTO N°
3137

CG

le

CG  
CG

36

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

estando debidamente notificadas, dejaron vencer el plazo previsto en la norma mencionada precedentemente

11 El día 14 de agosto de 2001 se requirió a las empresas OESTE GAS S.A., REPSOL GAS S.A. (ALGAS S.A.), CHIVILCOY GAS S.A., CUYO GAS S.A., FECOMGAS LTDA., SHELL GAS S.A., TOTALGAZ ARGENTINA S.A., e YPF GAS S.A.

12 El 5 de septiembre de 2001 se ordenó un nuevo pedido de información a OESTE GAS S.A., CUYO GAS S.A., REPSOL GAS S.A., CHIVILCOY GAS S.A., FECOMGAS LTDA., TOTALGAZ ARGENTINA S.A., e YPF GAS S.A. Asimismo, el día 10 de septiembre de 2001 también se dispuso una nueva solicitud de información a la empresa SHELL GAS S.A.

13 Al encontrarse vencidos los plazos concedidos para la contestación de los requerimientos ordenados, el día 26 de octubre de 2001 se resolvió la reiteración de los mismos. Ante un nuevo incumplimiento por parte de algunas firmas, se ordenó una nueva reiteración a las firmas reticentes.

#### IV. LAS EXPLICACIONES

##### TOTALGAZ ARGENTINA S.A.

14. TOTALGAZ ARGENTINA S.A. presentó sus explicaciones el día 3 de enero de 2000. En las mismas señaló que la denuncia carece de elementos que permitieran aseverar las afirmaciones vertidas en la denuncia. Razonó que, además de ello, la prueba informativa obrante en el expediente rebatiría los argumentos de la denuncia. Así, manifestó que habría quedado evidenciado que el incremento y disminución de los precios del GLP responde al libre juego de la oferta y la demanda, teniendo como uno de los factores determinantes la estacionalidad del producto en cuestión; que TOTALGAZ ARGENTINA S.A. no determinaba el precio de venta al consumidor final; y que "no existe concertación de precios y/o políticas comerciales comunes entre empresas comercializadoras de GLP envasado". Posteriormente expuso sus argumentos sustentando la formación del precio del GLP mediante "el libre juego de la oferta y la demanda".

N.P. PROYECCIÓN
3137

cg

16  
109

27



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

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
CHIVILCOY GAS S.A.

36

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

15. El día 3 de enero de 2000 CHIVILCOY GAS S.A. presentó sus explicaciones. Negó que las fraccionadoras gozaran de posición dominante y que no existiera competencia efectiva entre ellas. Como prueba de ello manifiesta de la existencia de una mayor cantidad de oferentes, tal como lo demostraría el informe de la Secretaría de Energía obrante en las actuaciones, y "una dura competencia como se aprecia en la variación constante del precio de venta, al margen de su variación estacional" Advirtió que esa empresa poseía una participación del 5 % en el mercado de GLP de la Provincia de Mendoza, resultando irrelevante su parte como formadora de precios. En ese sentido, ese rol sería asumido por "las 4 empresas multinacionales que operan en el sector". Según esta denunciada, las demás fraccionadoras serían cautivas de los precios que esas empresas imponen a la materia prima. Advirtió que las empresas multinacionales eran las formadoras de precios atento su volumen de ventas "y su doble rol de productoras y fraccionadoras". Aseveró que el nivel de precios fijado por las mismas ha llevado a una reducción en los márgenes de comercialización con la consecuente baja en los márgenes de ganancias; así, la mayoría de las empresas del sector, incluida la denunciada, habrían concluido sus ejercicios con balance negativo. Entendió que prueba de ello es el proceso de concentración que se habría estado llevando a cabo "a manos de las multinacionales de mayor tamaño", que podrían absorber pérdidas operativas, ya que venderían producto a precios por debajo del costo de las demás fraccionadoras.

16. Con relación a la alegada excesiva utilidad, la denunciada señaló que en julio de 1999 no tuvo un margen de utilidad del 240 %, sino que la misma pudo haber sido de un 15 o 20 % sobre los ingresos percibidos. Al respecto aclaró que para ese mes había tenido ingresos por \$ 206.813 por ventas de gas propano y butano, a un costo total de \$ 61.534,31, pero había tenido un "costo de administración y operativo" de \$ 104.870,66. Ello llevó a un margen de utilidad del 20 %. Adjuntó documental a fin de sustentar sus dichos (fs. 218, cuadro de resultados de mes de julio de 1999). Puntualizó que las ganancias y el volumen de ventas no se mantienen constantes a lo largo del año.

17. Asimismo, afirmó que esa empresa no poseía posición dominante, a nivel nacional ni provincial, ni que pudiera haber concurrencia con las grandes empresas del sector, con

3137

cy

le

197

JA

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

las cuales las fraccionadoras se encontraban enfrentadas comercial, política y judicialmente

REPSOL GAS S.A.

18 El día 5 de enero de 2000 YPF GAS S.A. brindó las explicaciones requeridas. Luego de reseñar la denuncia y lo actuado en este expediente, encuadró a la cuestión, como corolario de una exégesis de lo expuesto por la denunciante, como una pretensión por parte de la denunciante para que esta Comisión Nacional "instrumente correcciones para lograr un precio justo para los consumidores de un artículo de primera necesidad, por la vía de la ruptura de una situación monopolizada que se dice existe y que se manifiesta por márgenes de comercialización que, a su criterio, no se encontrarían en línea con los precios de nivel internacional". Señaló la denunciada que esas aseveraciones encerrarían "gruesas fallas conceptuales"; y que no es el fin de la Ley de Defensa de la Competencia corregir situaciones para que se lleguen a precios justos, ni la función de la autoridad de aplicación la de ser reguladora de precios.

19. Al efectuar un análisis del "Registro de precios" acompañado a fs. 24/28 por la denunciante, concluyó que el mismo mostraba una gran dispersión de precios para el mismo producto y para la misma época del año, detallando que en algunos casos el precio se mantenía uniforme en invierno y verano. Se basó en el examen de los precios informados para determinadas ciudades y productos, y en la presentación de FECOMGAS LTDA. Así advirtió que "la dispersión de precios de venta al público está denotando que existe competencia irrestricta entre los oferentes del producto al consumidor final". La misma, amplió, no existiría si hubiera existido la alegada colusión o abuso de posición dominante

M.F. PROYECTO Nº
3137

YPF GAS S.A.

20. También el día 5 de enero de 2000, YPF GAS S.A. presentó las explicaciones requeridas. Dentro del resumen de la denuncia, cuestionó la fuente y precisión del cuadro obrante a fs. 1. Aseveró que el mercado de GLP de la Provincia de Mendoza es altamente competitivo, "en el cual actúan pluralidad de participantes, interviniendo fraccionadores, distribuidores y comercializadores". Como fraccionadoras enunció a

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

todas las denunciadas. A fin de sustentar sus afirmaciones, presentó un cuadro a fs. 277, con los precios de venta por tonelada del gas propano envasado para el período enero 1998 – noviembre 1999, para las empresas YPF GAS, REPSOL GAS, SHELL GAS, y CUYO GAS. Señaló que la información era la proporcionada por las empresas en el expediente para el mercado fraccionador. Atribuyó el incremento de los precios durante los meses de marzo a julio a la estacionalidad de la demanda, corroborada por las bajas para los meses de julio a noviembre. Concluyó que "el precio del gas licuado envasado es el resultado de la oferta y demanda del mercado involucrado y de la incidencia de factores de estacionalidad".

21 Profundizando su crítica a la información obtenida por la denunciante, señaló que de la documental obrante a fs. 24 a 48 existen repeticiones en 15 de las 99 encuestas informadas, y en dos no había datos. Asimismo recalcó que la propia denunciante manifestó a fs. 33 que desconocía cuál era la metodología utilizada por los municipios para elegir los comercios relevados.

22 Alegó que los datos en los que se basa la denunciante para afirmar que existen márgenes excesivos de utilidad correspondían a una sola fecha, lo que no resulta suficiente para llegar a una conclusión "general y constante". Asimismo, que se ignora en la denuncia la "real composición del mercado de gas licuado".

23. Advirtió que son los distribuidores y fraccionadores quienes establecen el precio de venta al público, y que su empresa no tenía influencia en la formación del precio al consumidor final, ni manejaba los márgenes para las demás etapas de comercialización.

24 Reparó también en la falta de consideración por parte de la denunciante de otros costos que inciden en la cadena del fraccionamiento, lo que reduce sensiblemente el margen en cuestión; entre ellos mencionó envasado, flete, distribución, comercialización y administración, más reposición y mantenimiento del parque de envases. En ese sentido sostuvo que el margen neto promedio sobre el precio de compra del GLP a granel de esa empresa para el año 1998 y para el período enero – noviembre de 1999 fue del "- 1 % y del 4 % respectivamente".

M.P.
PROYECTO Nº
3137

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

SHELL GAS S.A.

25) El día 6 de enero de 2000 presentó sus explicaciones SHELL GAS S.A. Expresó que ingresó al mercado nacional de GLP con la compra en 1997 del fondo de comercio de AUTOGAS S.A.; así en 1998 la denunciada participaba de un 7 % (76 000 tn/año) de las ventas totales en nuestro país. Para demostrar la pluralidad de la oferta en el mercado, presentó información cuya fuente sería la CAMARA ARGENTINA DE GAS LICUADO, en la cual se destacó el 26,5 % de participación de aproximadamente 60 fraccionadoras en el mercado nacional de GLP. Al respecto señaló que esa información ponía de manifiesto la alta competitividad del mercado. También expuso que en los años 1997 (septiembre - diciembre) y 1998 los resultados fueron "de pérdidas de \$ 370.000 y \$ 80 000 respectivamente".

FECOMGAS LTDA Y CUYO GAS S.A.

26. El día 23 de febrero, en virtud de las piezas postales obrantes a fs 309 y 311 que daban cuenta de la debida notificación a las firmas FECOMGAS LTDA y CUYO GAS S.A., y atento encontrarse vencido el plazo otorgado para brindar las explicaciones requeridas, se dio a las mismas por decaído el derecho que dejaban de usar.

#### V. MERCADO RELEVANTE DEL PRODUCTO

27 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.

28. 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 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. En la práctica, la medición de la elasticidad cruzada presenta ciertas

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

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

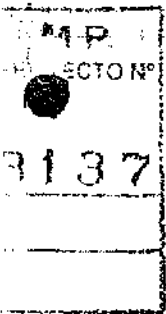
29. A fin de definir el mercado relevante, el concepto de elasticidad cruzada resulta muy útil, ya que si los consumidores tienden a considerar que dos bienes son sustituibles en el consumo, entonces dichos bienes deben formar parte de un mismo mercado.

30. Así, dados dos bienes, que denotaremos con los nombres A y B, si la elasticidad entre ellos es elevada, entonces ante el aumento en el precio del bien A (suponiendo que el precio del bien B permanece constante), los consumidores tenderán a sustituir el bien A por el bien B, con lo cual el consumo de este último aumentará significativamente. Esta conducta de los consumidores define el poder de mercado de una empresa a la hora de fijar un precio para su producto, toda vez que si la elasticidad cruzada entre dos bienes es alta, cualquier aumento en el precio de uno de los bienes implicará una sustitución en el consumo a favor del otro bien.

31. El segundo concepto que se propone para una correcta definición del mercado relevante es la sustitución por el lado de la oferta. Esta 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<sup>1</sup>

32. 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

Acotando esta definición para aquellos bienes que se presentan como sustitutos nada más.



Handwritten signatures and initials, including 'uf' and 'Fk'.



33 Habiéndose definido las cuestiones metodológicas relacionadas con la definición del mercado relevante, se procederá al análisis del mercado involucrado en las presentes actuaciones

34 Para ello es necesario destacar que las empresas denunciadas son fraccionadoras de GLP. Estas empresas compran el GLP a granel en las distintas plantas productoras y lo transportan en camiones o poliductos a sus plantas, ubicadas generalmente cerca de los centros de consumo, en las que fracciona el producto obteniendo como resultado el GLP envasado.

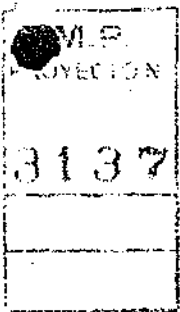
#### *Sustitución en la demanda de GLP envasado*

35. 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.

36. De investigaciones anteriores realizadas por esta CNDC<sup>2</sup> surge que el GLP envasado no presenta otros posibles sustitutos, como ser el gas natural, la energía eléctrica, el carbón, la leña o el kerosene. En aquellas provincias donde no existe una red de gas natural, no es posible sustituir el GLP envasado. Por su parte, la energía eléctrica, la leña, el carbón y el kerosene, 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.

37 En efecto, 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

<sup>2</sup> 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. 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.



Handwritten signatures and initials, including a large 'g' and a signature that appears to be 'le'.

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

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.<sup>3</sup>

38. Respecto del carbón, la leña y el kerosene, esta Comisión Nacional analizó la elasticidad cruzada de la demanda entre ellos y el GLP envasado en el expediente mencionado (véase nota 2) A partir de dicha investigación, se determinó que ninguno de ellos era considerado por los consumidores como un sustituto válido del GLP envasado

*Sustitución en la oferta de GLP envasado*

39. 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 esa investigación se llegó a la conclusión de que el GLP no posee sustitución en la oferta<sup>4</sup>.

40. 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*

41. De lo expuesto precedentemente, se concluye que el mercado relevante del producto, es el mercado del GLP envasado. 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 GLP (10 kg y 45 kg., por ejemplo), toda vez que los envases de distintos tamaños son razonablemente sustituibles entre sí, de modo de que los

<sup>3</sup> Por ejemplo, cocinas y calefactores eléctricos y a gas

SECRETARÍA NACIONAL  
3137

cg  
le  
- 103  
Jx

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

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.

42. Por otra parte se debe destacar que esta definición de mercado 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<sup>5</sup>

**Definición del mercado geográfico**

43 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 (Resolución SCDyDC N° 164/2001), 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"<sup>6</sup>. 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

<sup>4</sup> Véase Nota 2

<sup>5</sup> 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.

"The Competition Tribunal of Canada" se pronunció en el mismo sentido en el caso entre "The Commissioner of Competition and Superior Propane Inc. and Icg Propane Inc." (2001). Se presentó recientemente ante este tribunal una fusión entre dos empresas que proveen y distribuyen gas propano al mercado minorista y se resolvió también que el mercado relevante del producto estaba formado por gas propano, ya que el resto de los combustibles no resultaron sustitutos cercanos de este producto. Realizando estimaciones de elasticidades cruzadas, analizando los datos y realizando audiencias a los consumidores no se encontraron evidencias de que los cambios en los precios del gas natural, la electricidad y el fuel oil influyesen sobre las cantidades de mandadas de gas propano.

MA.P.  
SECRETARÍA  
3137

cg  
le  
ag JA

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.

44. 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
45. Con el objetivo de efectuar la definición del mercado relevante, a continuación se analizarán algunos aspectos del GLP que resultan relevantes para dicha definición.
46. El GLP es un producto que se obtiene a partir de tres fuentes de producción, a saber:  
a) de la extracción de gas natural; b) de la destilación de petróleo; y c) de las plantas petroquímicas
47. Las principales empresas productoras son aquellas que cuentan con plantas separadoras de gas natural y/o con refinerías de petróleo. Estas, a su vez abastecen el GLP a granel a tres tipos de demanda mayorista, a saber: a) demanda energética interna de GLP, que incluye fundamentalmente la venta de GLP a fraccionadoras y minoritariamente a distribuidoras de GLP por redes y comercializadoras de gas a granel directo al usuario; b) demanda petroquímica, conformada por las empresas de ese sector que dan al GLP un uso no energético; c) demanda externa, conformada por compradores extranjeros.
48. La demanda energética interna de GLP a granel está conformada mayoritariamente por empresas fraccionadoras, las que representan un 43% de las compras totales de GLP. Estas empresas compran el GLP a granel a empresas productoras y lo transportan en camiones o poliductos a sus plantas, ubicadas generalmente cerca de los centros de consumo

RECTO M  
137

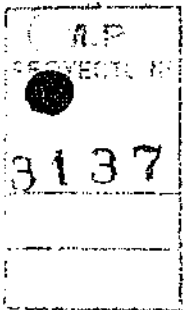
38  
h  
g

<sup>6</sup> 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



Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

49. Los fraccionadores envasan el GLP a granel en garrafas de 10, 15 y 30 kg y cilindros de 45 kg, llegando al consumidor final principalmente a través de una red de distribuidores. Dichos fraccionadores poseen una demanda derivada, ya que la misma depende de la demanda de los consumidores finales de garrafas y cilindros.
50. En la etapa de fraccionamiento se introduce la diferenciación del producto sobre la base de marcas. En los últimos años algunos fraccionadores han desarrollado la modalidad de venta a granel, lo que significa que proveen el GLP en tanques instalados en forma fija o través de redes.
51. Otro aspecto a destacar es que una vez que el GLP ha sido envasado deja de ser un bien transable internacionalmente. Ello se debe a que el traslado del mismo en esas condiciones tiene altos costos de transporte.
52. Tal se ha señalado, las empresas fraccionadoras llegan al consumidor final principalmente a través de una red de distribuidores. Los mismos son los encargados de comercializar las garrafas y cilindros en las ciudades donde se demanda GLP envasado, esto es, en aquellas ciudades donde no se cuenta con una red de gas natural o la misma no está suficientemente extendida.
53. Dichos distribuidores generalmente adquieren el producto a plantas fraccionadoras que se encuentran cercanas a la zona en donde se distribuye el producto ya que los costos de transporte de trasladar el GLP envasado a zonas muy alejadas parece ser importante. De esta forma, debería considerarse que las fraccionadoras actúan en un mercado local.
54. Al respecto, en la denuncia presentada por AUTOGAS S.A.I.C. contra YPF S.A. e YPF GAS S.A. (Expediente N° 064-000359/98, C.446) la CNDC concluyó que, desde el punto de vista de la demanda, el mercado de GLP envasado es de carácter local.
55. Teniendo en cuenta lo descripto precedentemente, cabe señalar que por el lado de la oferta, las empresas que deben considerarse dentro del mercado relevante son las que poseen plantas de fraccionamiento en la provincia de Mendoza y comercializan su producto en esta zona. Esto es así, ya que si bien existen empresas fraccionadoras que poseen plantas de fraccionamiento en el resto del país, las mismas no resultan



Handwritten signatures and initials, including a large '6' and '10'.



FILE DEL COMERCIO  
Dra. MARA A. LOPEZ  
SECRETARÍA  
Comisión Nacional de Defensa de lo Competitivo

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

competidores potenciales inmediatos de las empresas fraccionadoras de Mendoza. El ingreso de las empresas que actúan en otros lugares del país a éste mercado local no resultaría fácil y rápido dado que implica poner en marcha una planta de fraccionamiento en este lugar, lo que configuraría importantes costos hundidos de salida

56. De esta forma, considerando la sustitución del GLP envasado tanto por el lado de la demanda como por el lado de la oferta, el mercado relevante que se considerará para el análisis de la conducta es el mercado local. En este mercado, se incluirán las ventas de las fraccionadoras en la provincia de Mendoza, y su zona de influencia. La consideración de un área geográfica que excede a la Pcia. de Mendoza se debe a que las empresas fraccionadoras, cuyas plantas se encuentran localizadas en dicha provincia, tienden a comercializar el producto en los alrededores de la misma.

CARACTERÍSTICAS DEL FRACCIONAMIENTO DE GLP DE MENDOZA

57. En el periodo que abarca la denuncia que originó las presentes actuaciones, las empresas fraccionadoras que operaban en la provincia de Mendoza eran: YPF GAS S.A., CUYO GAS S.A., CHIVILCOY GAS S.A., REPSOL GAS S.A. (anteriormente ALGAS S.A.), OESTE GAS, COOPERATIVA FECOMGAS, SHELL GAS S.A. y TOTALGAZ S.A.

58. Es importante destacar que algunas de estas empresas fraccionadoras se encuentran controladas por empresas productoras de GLP, es decir que están integradas verticalmente en la etapa de producción y fraccionamiento. Por ejemplo, la empresa YPF GAS S.A. en el periodo denunciado se encontraba controlada por YPF S.A., la empresa REPSOL GAS S.A. por REPSOL y la empresa SHELL GAS S.A. por SHELL CAPSA<sup>7</sup>

59. En el Cuadro N° 1 puede observarse la participación de las empresas en el mercado de fraccionamiento de GLP de la provincia de Mendoza y zona de influencia. Las

<sup>7</sup> Actualmente las empresas fraccionadoras YPF GAS S.A. y REPSOL GAS S.A. se encuentran controladas por el grupo REPSOL-YPF.

M.F.  
1137

Handwritten signatures and initials

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

empresas TOTALGAZ S A , YPF GAS S.A. y REPSOL GAS S.A fueron las empresas fraccionadoras más importantes en el periodo en cuestión, entre las tres poseían aproximadamente un 70 % del mercado fraccionador

Cuadro N°1: Participación de las empresas fraccionadoras en la Provincia de Mendoza y zona de influencia.

	1998		1999 (hasta Junio)	
	Toneladas	Participación	Toneladas	Participación
YPF Gas**	10169	23%	5395	24%
SHELL Gas	2370	5%	1381	6%
TOTALGAZ **	11202	26%	5487	25%
ALGAS (REPSOL)	8990	21%	5171	23%
CUYO GAS	2804	6%	958	4%
CHIVILCOY GAS**	2158	5%	1423	6%
FECOMGAS *	443	1%	82	0.4%
OESTE GAS**	5169	12%	2146	10%
Total	43305	100%	22043	100%

Fuente: Información presentada por las denunciantes en el marco del presente expediente. Los datos de OESTE GAS se obtuvieron de los datos presentados por esta firma en el Expte N° 064-002802/2000 que tramita en esta Comisión

\* FECOMGAS no fracciona gas butano (garrafas de 10 y 15 kg). Sus ventas de este gas provienen de compras de gas envasado a otras plantas de fraccionamiento. Por esto se incluyeron sólo las ventas de FECOMGAS de gas propano (garrafas de 30 y 45 kg) para calcular su participación.

\*\* Las ventas de TOTALGAZ (San Luis, San Juan, La Pampa y Neuquén), YPF Gas (San Luis y San Juan), OESTE Gas (Córdoba, San Luis, San Juan, Mendoza, Buenos Aires), de CHIVILCOY GAS (San Luis) incluyen ventas a otras provincias

60 El índice HHI mide el nivel de concentración que se presenta en un mercado<sup>8</sup> En el caso del mercado de fraccionamiento de Mendoza y zona de influencia este índice resultó moderadamente alto ya que excedió los 1800 puntos, tanto en 1998 como en 1999.

EFFECTOS ECONÓMICOS DE LA DENUNCIA

61. La denunciante explicó que las empresas fraccionadoras de GLP de Mendoza eran las causantes de que no bajara el precio de este producto debido a los grandes márgenes de utilidad que poseían. En el acta de ratificación dijo que según los datos recopilados

3137

Handwritten signatures and initials.



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

36

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

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

por la Dirección de Fiscalización y Control del gobierno de Mendoza, a pesar de haber bajado los precios de GLP a granel, las empresas fraccionadoras no habían disminuido los precios del producto envasado

62 La Sra Nofal a fs 1 de la denuncia explicó que "... el margen de utilidad del butano desde la planta fraccionadora hasta el consumidor final es del 244 % (doscientos cuarenta y cuatro por ciento) y del propano del 237 % (doscientos treinta y siete) ...". Para calcular estos porcentajes tuvo en cuenta la diferencia entre el precio de compra del GLP a granel por parte de las fraccionadoras y el precio de venta al público.

63 Respecto de esta afirmación es necesario realizar varias aclaraciones. En principio debe destacarse que la diferencia a la que hace referencia la Sr Nofal no es el verdadero margen que tendrían las empresas fraccionadoras ya que las compras de GLP a granel no son el único costo en el que tienen que incurrir estas empresas para desarrollar la actividad de fraccionamiento.

64 Adicionalmente, la diferencia entre el precio de compra del GLP a granel y el precio de venta al público, "margen" al que hace referencia la denunciante, no lo absorbían completamente las empresas fraccionadoras dado que existen varias etapas en la comercialización del GLP.

65 En efecto, las empresas productoras son las que venden el GLP a granel a las empresas fraccionadoras, luego éstas fraccionan el producto y venden el GLP envasado a las empresas distribuidoras, las que, a su vez, se encargan de venderlo a los comercios minoristas o al público directamente. Así, la diferencia que se presenta entre el precio del GLP a granel y el precio de venta al público no representa el "margen" de las empresas fraccionadoras, ya que existen varias empresas que intervienen en el proceso de comercialización del producto hasta el consumidor final, las que también participan en esa diferencia a la que la denunciante denomina "margen".

66 En este sentido, debe aclararse que la existencia de un margen de ganancia,

<sup>8</sup> Este índice se define como la sumatoria del cuadrado de las participaciones de todas las empresas que participan en el mercado y tiene la ventaja de otorgarle mayor peso relativo a las participaciones de las empresas mayores. El IHH oscila entre 0 (mercado perfectamente competitivo) y 10000 (mercado monopólico)

GLP  
PROYECTO II<sup>o</sup>  
3137

9

h  
g  
A



Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

cualquiera sea su magnitud, no necesariamente implica que haya sido obtenido a partir de la implementación de conductas anticompetitivas. Sólo en caso en que éstas hubieran existido, y hubieran sido llevadas a cabo por parte de la/s empresa/s que disfrutaban de tal margen, es que tales podrían ser sancionables desde la perspectiva de la Ley de Defensa de la Competencia. Así, por ejemplo, una política de precios acordada por los participantes de un mercado podría originar la existencia de un margen de ganancia supracompetitivo y por ende merituable de aplicación de la mencionada ley. En todos los casos, amén de existir tales conductas, debe compróbarse que ha existido una afectación negativa al interés económico general.

67 Dado que existen en este mercado ocho competidores, ninguno de los cuales tiene más del 25 % del mercado, ninguno de ellos podría, por sí solo, cobrar precios superiores a los competitivos. Para que ello ocurriera, sería necesario un acuerdo entre competidores

68. Se analizará entonces si las firmas participantes en el mercado de GLP en la Provincia de Mendoza podrían haber abusado de su posición dominante aumentando en forma conjunta y acordada los precios de venta del GLP envasado

69 Respecto a este punto es necesario destacar que la participación de las principales fraccionadoras de Mendoza no se mantuvo constante entre 1998 y 1999 (Cuadro N° 1). Puede observarse que YPF GAS SA y REPSOL GAS SA aumentaron su participación en el mercado, mientras que TOTAL GAS SA la disminuyó. Justamente este sería un indicio de que las empresas fraccionadoras de Mendoza no poseían un acuerdo, ya que de haber existido, se debería haber mantenido las participaciones de mercado.

70. Adicionalmente, con la información aportada por las empresas fraccionadoras de Mendoza, esta Comisión Nacional analizó la evolución de los precios del GLP a granel y de los precios de venta de las fraccionadoras de GLP desde enero de 1997 hasta agosto de 1999

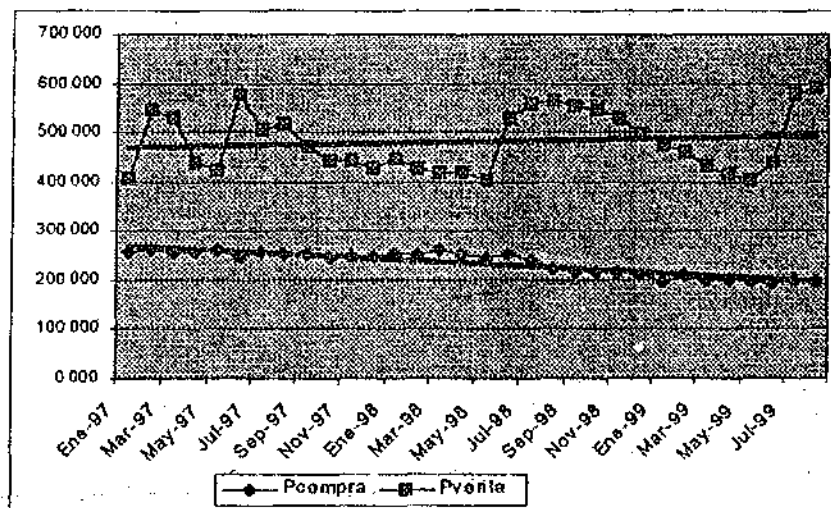
71. Como puede observarse en el Gráfico N° 1 realizando un análisis preliminar de los datos podría concluirse que a lo largo del período analizado ha existido una brecha

U.P. PROYECTO N°
5137

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

importante entre los precios promedio de compra y de venta de GLP de las fraccionadoras de Mendoza. Esta brecha parece haberse ampliado durante el último año principalmente como resultado de la disminución del precio del GLP a granel. Aparentemente no existiría una relación positiva entre el precio de compra de GLP a granel y el precio de venta de las empresas fraccionadoras, sino que al disminuir el precio de compra del GLP a granel estaría aumentando el precio de venta de este producto, es decir la relación entre ellos sería inversa.

Gráfico N°1: Precios promedio de compra de GLP a granel y precios de venta de GLP envasado (butano y propano) de las fraccionadoras de Mendoza.



Fuente: datos aportados por las empresas fraccionadoras en el marco del presente expediente

72. Sin embargo, la comparación de estos datos puede llevar a conclusiones erróneas. Lo que resulta relevante destacar es que el comportamiento de los precios de venta de las fraccionadoras tiene un importante componente estacional, debido a que este producto es demandado, entre otros, como fuente de energía para ser utilizado en el sistema de calefacción por parte de los usuarios domiciliarios. Tal como puede observarse en el gráfico anterior, a partir del mes de mayo se verifica un aumento en el precio del GLP envasado. Dicho incremento se verifica tanto en los años 1997, como 1998 y 1999, dando cuenta del componente estacional que posee la demanda de GLP envasado.

73. De esta forma, para analizar la evolución de la relación entre los precios de compra del

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

GLP a granel y los precios de venta del GLP envasado es necesario evaluar los precios promedio por año, ya que por su estacionalidad los precios del GLP envasado son diferentes según el mes del año que se considere. En la primer columna del Cuadro N° 2 puede observarse la diferencia entre los precios promedio de venta del año 1997 y 1998 y los precios promedio de compra entre de esos mismo años. En la segunda columna se presentan las diferencias entre los precios promedio hasta agosto de 1998 y agosto de 1999<sup>9</sup>

Cuadro N° 2: Diferencias entre precios promedio de compra y venta de GLP de las fraccionadoras de Mendoza.

		Dif. entre 1997-1998	Dif entre Ago1998 - Ago1999
TOTAL	Pcompra		-62.52
	Pventa		-29.81
OESTE GAS	Pcompra	5.53	-39.16
	Pventa	35.69	-24.07
ALGAS	Pcompra	-52.34	-50.94
	Pventa	30.26	-21.45
CUYO GAS	Pcompra	1.08	-14.38
	Pventa	50.85	-11.55
YPF GAS	Pcompra	-12.35	-43.28
	Pventa	68.17	-24.46
CHIVILCOY	Pcompra	-27.83	-75.66
	Pventa	45.45	-30.38
FECOMGAS	Pcompra	-8.60	-45.27
	Pventa	6.13	123.65

Fuente: CNDC sobre la base de datos aportados por las empresas fraccionadoras en el mercado del presente expediente

74. Las diferencias de precios no presentan un patrón sistemático que permita concluir cómo es la relación existente entre los precios de compra de GLP a granel y los precios de venta de GLP envasado. Así, por ejemplo, para la mayoría de las empresas fraccionadoras los precios promedio de compra de GLP habrían disminuido entre 1997 y 1998 mientras que los precios de venta de GLP habrían aumentado en este período; esto nos llevaría a concluir que la relación entre estos precios es inversa. En cambio, si se analizan las diferencias de precios entre agosto de 1998 y agosto de 1999 se

<sup>9</sup>La denuncia fue presentada en Junio de 1999, por lo que se cuenta con datos hasta Agosto de 1999

IP  
 1137

*Handwritten signatures and initials:*  
 ag  
 f  
 a  
 JF

observa que se produjeron reducciones de los precios de compra de GLP que se reflejaron en disminuciones en los precios de venta, por lo que la relación sería positiva.

75 En resumen, a partir de los datos estudiados la relación entre los precios de compra y venta de GLP no presenta un patrón uniforme. Ello se debe a que existen otros aspectos que resultan relevantes en la fijación del precio de venta de GLP envasado por parte de las fraccionadoras además del precio de compra del GLP a granel.

76. Para analizar la conducta denunciada es necesario considerar varios aspectos de carácter general y algunos relacionados específicamente con el mercado relevante.

77 En general, tanto en un mercado competitivo como un mercado oligopólico el precio final de un producto se establece a partir de las condiciones de demanda y de oferta existentes. Las preferencias de los consumidores que reflejan lo que están dispuestos a pagar por cada unidad de producto determinan la curva de demanda del mercado, mientras que la oferta del mercado está determinada por los costos de las firmas que actúan en el mercado. Así, el precio final que enfrentarán los consumidores del producto, es decir, el precio de "equilibrio" se establece cuando los demandantes y los oferentes actúan en forma conjunta en el mercado y existe una situación tal que ninguno de ellos está dispuesto a comprar una unidad adicional ni a vender una unidad adicional al precio vigente en el mercado.

78. En el caso del fraccionamiento de GLP, el costo del GLP a granel forma parte del costo total de las empresas fraccionadoras. Al producirse una disminución del precio de este insumo disminuye el costo de cada una de las empresas fraccionadoras y esto repercute sobre la oferta del mercado a través de un aumento de la misma, es decir, los oferentes estarían dispuestos a recibir un menor precio por cada uno de sus productos respecto a la situación anterior.

79. De esta forma se podría pensar a priori que la disminución del costo de un insumo en particular, común para todas las firmas, debería corresponderse con la disminución del precio del producto. Pero esta afirmación no es completa, ya que para la determinación del precio de venta de un producto debe también considerarse el comportamiento de la demanda. Es decir, la disminución del costo de producción no implica necesariamente

P.  
ELECTORAL  
3137

CG

F- la CG JH

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

una disminución de precio, debido a que, por ejemplo, puede haberse producido un aumento aún mayor de la demanda, lo que se traduciría en un mayor precio

80 Es por ello que la afirmación de la denunciante no tiene en cuenta el proceso completo de la formación del precio, ya que es necesario observar también qué sucedió con las condiciones de la demanda del mercado para llegar a una conclusión definitiva respecto al comportamiento del precio.

81 Por otra parte, tal como fuera señalado, la denunciante considera que el único costo que enfrenta la empresa fraccionadora es el costo de compra del GLP a granel, por lo que las variaciones en el precio de éste deberían reflejarse directamente en el precio de venta de las fraccionadoras.

82 En realidad, este no es el único costo, sino que existen una serie de costos que podrían haber variado en el período de la denuncia. De hecho, considerando los costos informados por la empresa SHELL GAS SA en los años 1998 y 1999, el costo de compra de GLP, representó aproximadamente el 35 % y 33 % respectivamente de los costos totales por tonelada incurridos por la empresa en esos años. Por tanto, y dejando de lado las diferencias que puedan existir entre las distintas empresas fraccionadoras de GLP, los porcentajes anteriores verifican que efectivamente el costo de adquisición del GLP dista de ser el único o el único componente significativo en la estructura de costos de una empresa "tipo" dedicada al fraccionamiento del GLP.

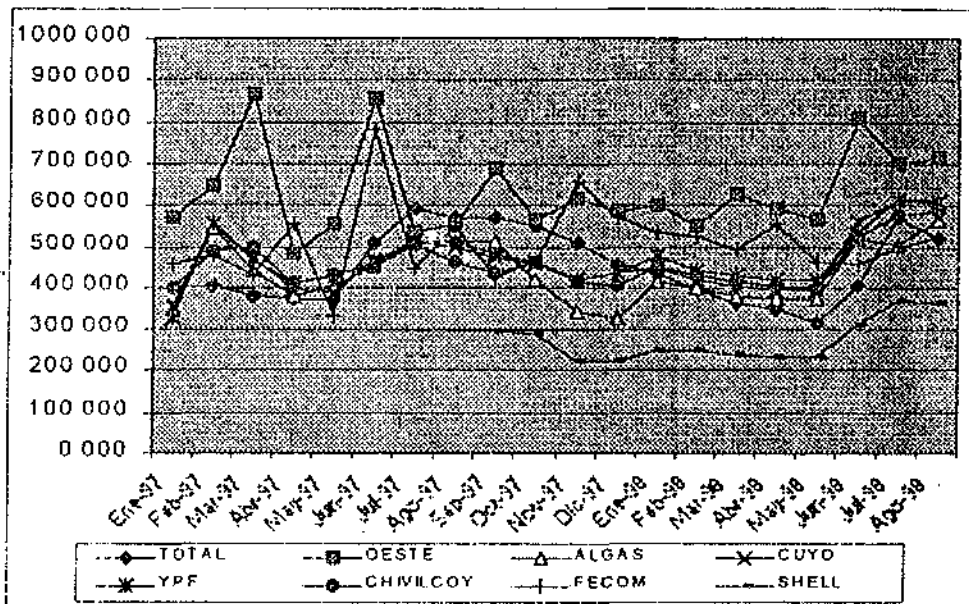
83 Finalmente, analizando el comportamiento de los precios de venta de las fraccionadoras de Mendoza entre 1997 y 1999 se descarta la posibilidad de que hubiese existido una conducta de acuerdo entre estas empresas para aumentar los precios de manera uniforme. A pesar de que la estacionalidad de los precios de venta muestra que se mueven de manera similar estas empresas poseen precios diferentes. Más aún, estos precios no han variado de manera sistemáticamente uniforme durante este periodo, como puede observarse en el Gráfico N° 2<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Esta última conclusión es más importante debido a que al no poseer datos de las empresas fraccionadoras discriminados por canal de comercialización: distribuidores, minoristas, mayoristas y público general, los datos de precios podrían resultar diferentes entre empresas debido a que unas venden mayor volumen por el canal distribuidor y otras a otros canales. A pesar de lo anterior al analizar las variaciones de precios puede observarse que los mismos no varían de la misma forma entre empresas

M.P.
SECRETARÍA
3137

cy  
f. 6  
cy  
Jr

Gráfico N°2: Precios de venta de GLP envasado de las empresas fraccionadoras de Mendoza.



Fuente: CNDC sobre la base de datos aportados por las fraccionadoras en el mercado del presente expediente

84 En resumen, a partir de los elementos precedentemente considerados, es posible afirmar que en el periodo analizado no se manifiestan evidencias suficientes para suponer la existencia de un acuerdo entre las empresas fraccionadoras participantes en el mercado de GLP en la provincia de Mendoza. Adicionalmente, debè tenerse en cuenta que el precio de compra de GLP no es el único componente formador de los costos del fraccionamiento y que las variaciones de precios se explican considerando tanto las condiciones de la demanda, como las de la oferta. Por ello, de la investigación realizada por esta Comisión Nacional en el marco del presente expediente, no es posible concluir que se haya llevado a cabo una acción conjunta entre las empresas fraccionadoras tendiente a aumentar los precios del GLP envasado.

MP  
 DIRECTOR N  
 5137

eg

le

eg  
 J

VI. CONCLUSIONES



FIEL

Dra. M... SECRETARIA  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

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

36

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

85. Atento las consideraciones precedentes, no obstante lo invocado por la denunciante, de la investigación realizada por esta Comisión Nacional, surge que no se ha verificado una conducta violatoria del artículo 1 de la Ley N° 22.262.

86. Por las razones expuestas, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al Sr. Secretario de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor disponer el archivo de las presentes actuaciones

*Lucas Grosman*  
LUCAS GROSMAN  
VOCAL

*Mauricio Butera*  
LE MAURICIO BUTERA  
VOCAL

*Eduardo Montamat*  
EDUARDO MONTAMAT  
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA  
PRESIDENTE

*cg*

*7*

M.P  
PROYECTO N°  
1137

Nota de Secretaría: El Dr. Eduardo Montamat no emite su opinión en el presente en virtud de encontrarse ausente en misión oficial. Conste \_\_\_\_\_

*Marta A. Lopez*  
Dra. MARTA A. LOPEZ  
SECRETARIA