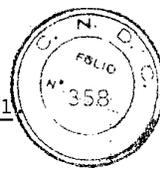




Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

6

Ref: Expediente N° 10.110/81



CCIA

BUENOS AIRES, 20 de mayo de 1981

SEÑOR MINISTRO:

I. EOLO S.A. formula denuncia a fs. 125/132 por infracción al artículo 1° de la Ley 22.262 contra LA PLATENSE S.A., que produce y comercializa gases industriales y medicinales en la provincia de San Juan. Ha ce referencias sobre el producto, su técnica de producción y la composición del mercado nacional y zonal; y aclara que efectuado un estudio de mercado, decidió comenzar la primera etapa de sus actividades elaborando oxígeno y acetileno a partir de mayo de 1977, después de diecisiete meses de construcción de su planta industrial.

Relata que la empresa comercializó el oxígeno envasado por dos canales: al público consumidor y presentándose en licitaciones públicas, principalmente en los Hospitales Marcial Quiroga y Guillermo Rawson. Dice que luego de ganar las dos primeras licitaciones en que ofertó, la denunciada bajó abruptamente sus precios.

Menciona una denuncia ante el Servicio Provincial de Salud por defectos de carga detectados en los tubos que se encontraban bajo control de LA PLATENSE S.A. y favorecían la posición competitiva de esta última; y menciona otro reclamo ante el Director de Industria y Comercio de la Provincia por fallas en la provisión de oxígeno en tubos de la denunciada, infracción que fue penada con una multa por parte de la Dirección de Lealtad Comercial.

Dice que en octubre de 1980 inauguró la segunda etapa de su proyecto, época en que la denunciada inicia nuevamente una política de precios excluyente, con concreta referencia a tres licitaciones ocurridas en diciembre de ese año en los Hospitales Marcial Quiroga y Guillermo Rawson y en la empresa ELECTROMETALURGICA ANDINA S.A. Señala que los precios ofertados en esas ocasiones son ficticios y subsidiados, pues por las razones que expresa el costo del producto es altamente superior.

En su opinión la política de precios objetada no puede favorecer el interés económico general en el mediano y largo plazo, sino que más bien apunta a mantener una posición dominante en el mercado excluyendo a sus competidores para luego volver a subir sus precios.



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos
COMISION NACIONAL

DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Con posterioridad a la denuncia original, EOLO S.A. presenta otra ampliatoria (fs. 134/137) donde sostiene que LA PLATENSE S.A. ha mantenido el precio al público desde 1979 durante más de un año, apoyándose en la posibilidad de fijar precios superiores en los grandes consumos, cotizados en licitaciones públicas a las que EOLO S.A. no accede por el dimensionamiento de su planta y por carencia de tubos.

II. En sus explicaciones de fs. 157/173 LA PLATENSE S.A. rechaza la denuncia por considerar que no está incurso en las previsiones del art. 1º y concordantes de la Ley 22.262. Destaca que en el mercado de San Juan no existe posición dominante ya que la oferta de oxígeno está compuesta por dos productores en efectiva competencia y con posibilidades reales de incorporación de terceros, lo que beneficia al consumidor desde el punto de vista de la calidad del producto, de los servicios y del nivel de precios.

Considera que tampoco en el futuro será posible un incremento de precios en los distintos mercados nacionales, ya que la puesta en marcha de las nuevas superplantas de oxígeno líquido de LA OXIGENA S.A.I.C. en Ramallo y de AGA S.A. en Pilar, con bajos costos de producción y transporte, disminuirá la influencia del flete como barrera a la competencia desde otras provincias.

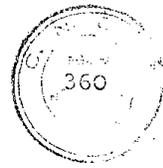
Contradice todas las apreciaciones técnicas de la denunciante y sostiene que es ella la que inició la política de baja y congelamiento de precios, eliminando el oxígeno proveniente de Córdoba y de Mendoza. Acoato que no sólo disminuyeron los oferentes sino que también cambió la demanda, ya que el consumo de ELECTROMETALURGICA ANDINA S.A. cayó bruscamente por la interrupción en 1980 de la producción de ferrosilicio por parte de dicha empresa.

Con respecto a los planes de producción de EOLO S.A. dice que de alcanzarse el volumen previsto de 245.000 m³/año (fs. 16), la transformaría en la única productora de oxígeno de San Juan alcanzando al 94% del mercado, lo cual traería como consecuencia la eliminación de LA PLATENSE S.A. Y destaca también que la política de comercialización de EOLO S.A. incluyó una intensa y costosa campaña publicitaria, convenios especiales para grandes consumidores con bajas importantes de precios y condiciones de pago en cuenta corriente.

Defiende su política de precios en las licitaciones públicas a partir de diciembre de 1980 diciendo que los precios ofertados eran



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos



similares a los de venta al consumidor, y que los precios de venta general aún se hallan sobre sus costos; aunque admite sin embargo que la política de EOLO S.A. y las condiciones del mercado no le permiten aumentar sus precios de acuerdo a la evolución general de la inflación.

Aclara finalmente que ha seguido la misma política de precios de la denunciante y que los precios superiores al Estado pueden explicarse, ya que hay licitaciones que obligan a proveer oxígeno por siete o más meses con un precio fijo y que el Servicio Provincial de Salud paga con demora y no aplica la Ley de reajuste de precios N° 21.391.

III. Los mencionados escritos de denunciante y denunciada dejaron circunscripta como queda expuesta la materia objeto de investigación, la que se emprendió contando de antemano con la información suministrada por ambas partes como prueba documental y se orientó fundamentalmente a incorporar datos de precios y volúmenes de venta, tanto en el mercado concretamente involucrado como en los mayores centros urbanos del país.

Por la providencia de fs. 192/194 se dispusieron medidas complementarias útiles para conocer lo actuado por la autoridad provincial en ejercicio de la policía del comercio (punto 2 y fs. 203/204) y para conocer la relevancia de la actuación de ELECTROMETALURGICA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA (punto 3, fs. 206/207 y anexo 3), de PABLO CASALE S.A. (punto 4 y fs. 220), GASCO S.A. (punto 5 y fs. 213 y 249/251) y LA OXIGENA S.A. (punto 6 y fs. 205 y 223/229).

La misma providencia ordenó solicitar del organismo competente en materia de salud pública lo relativo a compras de oxígeno medicinal (punto 1 y fs. 203/204 y 266/268), que se complementó con la información recibida a fs. 326/329 y ordenada en el punto 1 de la providencia de fs. 316.

En cuanto a precios, además de los datos de Salud Pública provincial se obtuvo la prueba documental agregada a fs. 174/175, 215/218, 243/247, 261 y 312/3, proveniente de las partes y la de fs. 221/222 suministrada por LA OXIGENA S.A. de acuerdo con el punto 6.b) de la providencia de fs. 192/194; en lo relativo a volúmenes de venta se allegó la información agregada a fs. 302/311, 320/321 y 323 de las mismas tres fuentes mencionadas.

Por fin se dispuso la formación de varios cuadros estadísticos que permitieran procesar con valor comparativo toda la información obtenida. Esto resulta del apartado 8 de la providencia de fs. 192/194, del a-



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

361

partado 1 de la de 262/263 y 331/332; el informe de fs. 299/300 que adjunta los cuadros y gráficos de fs. 270/298 acredita el cumplimiento de los dos primeros requerimientos mencionados, mientras que el informe de fs. 347/348 al que se agregan los cuadros y gráficos de fs. 333/346 responde al último.

Con las diligencias reseñadas se dio por concluida la investigación fs. 349, sin que la presentación de la presunta responsable de fs. 356, que constituye su respuesta al traslado corrido de acuerdo con el artículo 23 de la Ley 22.262, agregue nada nuevo a las cuestiones que deben ser materia de decisión.

IV. Un análisis de la situación en los últimos años indica que a principios de 1977 en la provincia de San Juan el consumo de oxígeno abarca un mercado reducido y relativamente aislado de los grandes centros de producción, ubicados en Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. Sólo la producción proveniente de Mendoza podía competir satisfactoriamente en el mercado sanjuanino, por la menor incidencia del flete.

Como surge del cuadro de fs. 341, la participación de San Juan en la producción total del país no ha superado el 1% en los últimos cuatro años.

El consumo de oxígeno en la provincia responde a dos usos distintos: medicinal e industrial. El uso medicinal, si bien no es el de mayor peso en el mercado ya que abarca el 24% del consumo total, tiene la característica de ser imprescindible en los establecimientos asistenciales; y la demanda medicinal se halla principalmente concentrada en dos hospitales provinciales: el Guillermo Rawson y el Marcial Quiroga. Por el contrario la demanda industrial se presenta en forma más fragmentada, si bien en el momento de iniciar la denunciante sus actividades en el mercado la empresa ELECTROMETALURGICA ANDINA S.A. se destacaba como gran consumidora del producto.

En un mercado de tales características existía un solo productor local (LA PLATENSE S.A.) y la empresa GASCO S.A. que comercializaba el producto fabricado por PABLO CASALE en la ciudad de Mendoza y que se retiró posteriormente como se dice a fs. 251. A estas dos fuentes de provisión de oxígeno se agregaban las compras realizadas por revendedores de San Juan a LA OXIGENA S.A. de Mendoza de muy escaso volumen.

La composición del mercado respondía aproximadamente a las



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos
COMISION NACIONAL
DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA

siguientes proporciones: 75% para LA PLATENSE S.A. y 25% para GASCO S.A., según consta en fs. 335 y 337.

V. En el oxígeno industrial la posición dominante que LA PLATENSE S.A. tenía antes del ingreso de EOLO S.A. en el mercado le permitió realizar una política de precios al público que parece haber sido abusiva. El precio del metro cúbico de oxígeno de la denunciada era, en abril de 1977, 127% superior al vendido por LA OXIGENA S.A.I.C. en la ciudad de Mendoza, 216% más alto que el precio de la misma empresa en Córdoba y 152% mayor que el correspondiente a Buenos Aires, como resulta de comparar las cifras de fs. 284, 285, 286 y 342 y del gráfico de fs. 296.

El cuadro de fs. 293 muestra además que GASCO S.A., entonces la otra competidora en el mercado, siguió la misma política de precios de LA PLATENSE S.A. ya que en el mes mencionado sus precios eran sólo 5% menores que los de esta empresa.

Peró la aparición de la denunciante en el mercado en mayo de 1977 implicó un cambio notorio, tanto en la estructura de ventas como en la evolución de los precios al público. A los tres meses de iniciar sus actividades EOLO S.A. alcanzó un 37% de participación en las ventas de oxígeno en San Juan, en tanto que LA PLATENSE S.A. bajó a 45% según puede verse a fs. 335 y en el gráfico de fs. 337. Y esta penetración de la denunciante en el mercado se logró sobre la base de un precio sensiblemente menor que el fijado por la denunciada, pues estableció el precio del metro cúbico de oxígeno un 21% por debajo del precio de LA PLATENSE S.A. (comparar las cifras de fs. 270 y 281).

A su vez la denunciada bajó sus precios de venta y los mantuvo fijos al mismo nivel que EOLO S.A. durante cinco meses, lo cual significó otra caída adicional del precio en valores constantes para ambas empresas (ver gráficos de fs. 296 y 297).

Esta situación cambia nuevamente y se puede observar que a partir de octubre de 1977 y hasta agosto de 1979 las dos empresas involucradas aumentan sus precios al público prácticamente al mismo ritmo. En este último mes, EOLO S.A. y LA PLATENSE S.A. vendían el metro cúbico de oxígeno al mismo precio.

Con posterioridad se nota otra vez rivalidad pues LA PLATENSE S.A. disminuye su precio un 18% y lo mantiene fijo durante doce meses,



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

DECRETO DE COMPETENCIA

aumentándolo recién a fines de 1980. Esta política también fue seguida por EOLO S.A., aunque con un incremento del 10% a mitad del período. En los primeros meses de 1981 nuevamente ambas presentan el mismo precio de venta al público consumidor, aunque con la particularidad que LA PLATENSE S.A. eleva los suyos de cuenta corriente y mantiene los de contado al mismo nivel que antes.

VI. En el mercado de las licitaciones antes de la aparición de EOLO S.A. el abastecimiento de las grandes fuentes de consumo de oxígeno medicinal, es decir de los Hospitales Guillermo Rawson y Marcial Quiroga, era cubierto exclusivamente por la denunciada como lo demuestra el resumen de las compras de oxígeno elaborados por la Secretaría de Estado de Salud Pública de San Juan que constan a fs. 266 y 326. Los precios ofertados por LA PLATENSE S.A. en las licitaciones del 17 de enero de 1977 y del 2 de marzo del mismo año en los hospitales mencionados, su peraban el 17% a los precios al público vigentes en dichas fechas. Y esa diferencia también indicará que en este mercado como en el anterior bien pudo haber abuso.

Cuando EOLO S.A. oferta por primera vez ante el Hospital Marcial Quiroga el 23 de mayo de 1977 gana la licitación con un precio 33% menor que el presentado por la denunciada. Y ésta a su vez había mantenido el suyo de cinco meses antes frente al mismo hospital. A partir de ahí los precios ofertados por las dos empresas casi siempre se mantuvieron por encima de los vigentes para la venta al público, excepto en las licitaciones de febrero y diciembre de 1980 del Hospital Marcial Quiroga, según puede apreciarse en el gráfico de fs. 346.

VII. Los antecedentes reseñados en los capítulos IV, V y VI describen la situación de los dos mercados hasta que entrara en vigencia la Ley 22.262, es decir el 5 de diciembre de 1980.

El presente dictamen debe determinar si la actual competencia de precios observada en las ventas de oxígeno se ha realizado sobre la base de una conducta distorsionante por parte de la denunciada, que estaría dada por la aplicación de una política de precios que le permitiera recuperar el poder de dominio ejercido en el pasado.

Esa es la cuestión que debe abordarse porque ahí estriba, en opinión de la denunciante, la infracción a la Ley 22.262 que dió mo-



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

364

OPINIÓN DE LA COMISIÓN DE ECONOMÍA

tivo a esta causa. El asunto consiste en decidir si media infracción al artículo 1º de la misma por parte de la empresa denunciada y por virtud de la política de precios aplicada al oxígeno comercializado en las ramas medicinal e industrial en San Juan. Porque para la denunciante la conducta de quien emprende la comercialización de sus productos a precio irrisorio y con miras a eliminar competidores del mercado es restrictiva de la libre competencia.

El juicio apunta entonces a la política de precios de LA PLATENSE S.A. desde que rige la Ley 22.262. Y en esto de la política de precios, el análisis debe establecer si con ella se ha llegado a una restricción de las condiciones del mercado que es lo prohibido por el art. 1º mencionado.

Es lo que la doctrina y jurisprudencia de Estados Unidos de Norte América denomina "predatory pricing", es decir, la guerra de precios desatada por un competidor para provocar la desaparición de otros del mercado, que enfrentan la disyuntiva de perder sus compradores atraídos por las condiciones más ventajosas que ofrece el depredador o caer en la quiebra que resulta inevitable por la imposibilidad de sobrevivir más que determinado tiempo sin cubrir los costos.

La guerra de precios que supone cualquier competencia para colocar más productos en el mercado está aquí extremada. Tanto que de lícita y ponderable se convierte en ilícita y sancionable. Porque la actitud orientada a eliminar competidores por métodos aviesos no es la sana competencia del mercado y tampoco lo beneficia, pues a mayor número de concurrentes mejoran también las condiciones de su funcionamiento que en términos ideales corresponde a la idea de competencia perfecta. Debe establecerse entonces la entidad restrictiva para la competencia de la política de precios endilgada a la presunta responsable.

Analizando la política depredatoria de precios, Paul L. Joskow y Alvin Klevorich, observan que la expresión "predatory pricing" es usada generalmente para describir la adopción por parte de una empresa de una política de precios que de algún modo restringe la competencia, eliminando a los rivales existentes o excluyendo a los potenciales competidores del mercado. (A. Framework for Analyzing Predatory Pricing Policy - The Yale Law Journal - Volumen 89, Number 2, December 1979). En "Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act", artículo de Areeda & Turner N° 88 Harvard Law Review, 1975, estos



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

DE LA COMISIÓN NACIONAL

autores sostienen que existe "Predatory Pricing" cuando se vende a precios "no remunerativos". Es además la caracterización de una Corte en el caso Janich Bros. V. American Distilling Co., 570 F 2d 848, 855 9th Cir. 1977, Cert. denied, 439 US 829 1978, que en realidad va más allá diciendo que "una política de precios es depredatoria sólo cuando la firma renuncia a beneficios de corto plazo para desarrollar una posición en el mercado", tal que la empresa pueda posteriormente aumentar sus precios y recuperar las ganancias perdidas.

Esta Comisión Nacional comparte dichas precisiones y por consiguiente entiende que sería al menos necesaria una doble condición para que una política de precios pueda considerarse restrictiva. En primer lugar que el precio de venta se halle por debajo de los costos de producción; y en segundo lugar que la empresa, a raíz de esta política, esté aumentando su participación en el mercado.

VIII. Las medidas de prueba dispuestas en la instrucción que se reseñan en el capítulo III tendieron a esclarecer esa cuestión mediante el conocimiento detallado de la estructura del mercado zonal, así como de la evolución de las ventas y de los precios y al conocimiento de la estructura del mercado nacional y la evolución de sus ventas y de sus precios.

Con esta información es posible emitir juicio acerca del comportamiento de los precios en el mercado involucrado, con más precisión que si se optara por analizar los costos de las empresas que en él operan. La posibilidad de comparar este mercado con otros que pueden calificarse como más competitivos, deja opinar sobre los precios de uno a partir de los de los otros y permite descartar el análisis de costos que siempre se ha destacado como método menos confiable para quien pretenda alcanzar certeza (ver Robert H. Bork: "The Antitrust Paradox", Basic Books, N. York 1978, pág. 154).

El estudio encuentra su límite histórico en el 5 de diciembre de 1980 y no puede alcanzar los hechos anteriores, ya que como se dijo la Ley 22.262 entró en vigencia ese día. Y en cuanto al mercado en sí debe buscar respaldo objetivo en la situación que existe en otras zonas del país y en la actitud asumida por terceras empresas que como en el caso de LA OXIGENA S.A. no operan en el lugar del conflicto y ocupan posición de liderazgo tanto por la porción del consumo que abastecen cuanto por su trayectoria y desarrollo en los sitios más importantes del país (conforme a fs. 277 y 323 ocupó el 52,6% de la producción nacional en 1977).



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos



Después de la realización de las medidas de prueba así concebidas se confeccionaron gráficos y cuadros estadísticos que muestran los hechos ocurridos desde enero de 1977, año en que inicia sus actividades la denunciante. De entre estos gráficos revisten mucha importancia los de fs. 296, 297, 337 y 346 que exhiben las variaciones de los precios nominales al público de la denunciante y de la denunciada comparados con los correspondientes a la empresa líder del mercado nacional -LA OXIGENA S.A.- en distintas ciudades del país, la evolución de los mismos precios deflacionados por el Índice de Precios al Consumidor Nivel General, la participación porcentual en las ventas de oxígeno de San Juan de EOLO S.A. y LA PLATENSE S.A., y la comparación de los precios al público con las cotizaciones ofertadas en las licitaciones de los Hospitales Marcial Quiroga y Guillermo Rawson.

En especial debe destacarse el gráfico de fs. 297 para el análisis del oxígeno industrial. Allí se ve que los precios del metro cúbico de LA OXIGENA S.A.I.C. han tenido una evolución estable con algún al ti ba jo durante los últimos cuatro años, siendo el precio de marzo de 1981 igual al precio de abril de 1977.

Y por otra parte dicho gráfico permite observar en la curva de precios reales de EOLO S.A. y LA PLATENSE S.A., tres etapas bien definidas:

1. La rápida caída de los precios de la denunciada, iniciada en los meses anteriores a la aparición de EOLO S.A. en el mercado. Si en enero de 1977 los precios de LA PLATENSE S.A. superaban en 188% a los correspondientes a LA OXIGENA S.A.I.C. el descenso ininterrumpido hasta octubre de ese año colocó a ambas empresas -denunciante y denunciada- sólo un 17% por encima del precio de referencia;

2. Luego, lo que prometía transformarse en una verdadera competencia de precios eliminando los amplios márgenes existentes con relación al precio de referencia, no se concretó sino que sucedió lo contrario. En efecto, entre octubre de 1977 y agosto de 1979 las dos empresas suben al unísono sus precios en términos reales hasta llegar nuevamente a un nivel 194% más alto que el vigente para LA OXIGENA S.A.I.C.;

3. Con el renacimiento desde entonces de la política competitiva entre ambas empresas que abarca hasta los primeros meses del año en curso ya dentro del período de vigencia de la ley, pareciera que, desde



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

COMISIÓN NACIONAL

DEFENSA DE LA ECONOMÍA



enero de 1981, tanto la denunciada como la denunciante venden levemente por debajo de lo que sería un precio rentable. Cabe agregar que en el caso de LA PLATENSE S.A. esta empresa estableció a partir de enero un sistema de compras en cuenta corriente con precios más elevados que los vigentes al contado, que en términos de moneda constante se hallaban por encima del precio de referencia.

Y en lo que respecta al mercado medicinal, también puede observarse en el gráfico de fs. 346 que luego de la fuerte competencia de precios desatada entre la denunciada y EOLO S.A., los ofertados en licitaciones continuaron subiendo ininterrumpidamente hasta que LA PLATENSE S.A. inicia su política de congelar los precios al público, en diciembre de 1979, política que también es seguida por EOLO S.A.

A partir de octubre de 1979, también caen los valores ofertados en las licitaciones de oxígeno medicinal por ambas empresas, pero con posterioridad estos se elevan sensiblemente por encima de los precios de venta al público debido a que estos se mantenían estables.

Se observa que todas las licitaciones que adjudicó el Hospital Marcial Quiroga en los años 1978 y 1979 fueron ganadas por EOLO S.A. en tanto que las del Hospital Guillermo Rawson desde 1978 fueron adjudicadas a LA PLATENSE S.A. según consta en fs. 326, 327 y 328.

Pese a que la denunciante sostiene a fs. 135 que por el dimensionamiento de su planta y por carencia de tubos no podía razonablemente acceder a los grandes consumos que demandaba el estado provincial, las licitaciones públicas del Hospital Guillermo Rawson por 6.000, 4.000 y 5.750 metros cúbicos son por volúmenes similares a las correspondientes al Hospital Marcial Quiroga que ganó la denunciante, aún en el período anterior a la inauguración de su nueva planta.

A fs. 328 y 266 puede apreciarse que recién en la licitación del 20 de febrero de 1980 del Hospital Marcial Quiroga, LA PLATENSE S.A. logra quebrar la hegemonía que mantenía la denunciante en este hospital desde su primer presentación. Sin embargo, la denunciada logra esta compra con un precio 45% menor que el vigente al público en ese momento. Posteriormente LA PLATENSE S.A. vuelve a bajar bruscamente sus precios en la licitación del 29 de diciembre de 1980 y gana también esta vez, como surge del gráfico de fs. 346. Dicha baja contrasta con el alza que puede apreciarse en las licitaciones del Hospital Marcial Quiroga



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

368

de enero de 1981 cuando los precios ofertados por la denunciada subieron 256% con respecto a los de diciembre de 1980 y se ubicaron en términos reales un 64% por encima del precio de referencia de LA OXIGENA S.A.I.C.

Finalmente LA PLATENSE S.A. se presentó sola al llamado del Hospital Guillermo Rawson con su precio 12% superior al nivel de referencia adoptado.

En consecuencia, durante el período que empieza en diciembre de 1980 los precios presentados en los hospitales públicos han sido también superiores a los precios de referencia de LA OXIGENA S.A.I.C. salvo las excepciones mencionadas.

IX. Esta reseña de la evolución de los precios de venta de oxígeno tanto al público como en licitaciones muestra cómo alternativamente desde marzo de 1977 se ha dado una verdadera competencia de precios dentro del mercado, con el propósito de mantener su posición por parte de la denunciada y de incrementar su participación por parte de la denunciante; pero, alternativamente también, esa competencia no se produjo sino que ambas empresas actúan con llamativa concordancia en la fijación de sus precios.

Esta competencia, si bien se ha realizado en base a una agresiva lucha de precios tanto en el mercado industrial como en el medicinal, no ha implicado en la práctica, desde la fecha de vigencia de la Ley 22.262, una conducta de precios depredatoria toda vez que los mismos se mantienen dentro de los niveles de la empresa líder tomada como punto de referencia, salvo la excepción mencionada que no basta para invalidar el razonamiento.

De lo referido surge que quien inició una política agresiva de precios en el mercado fue la denunciante y no la denunciada. Esto ocurrió tanto en el medicinal como en el de consumo de oxígeno industrial ya que al entrar EOLO S.A. lo hizo con precios 33% y 21% menores que la denunciada. En el cuadro de fs. 335 y en el gráfico de fs. 337, se pone de manifiesto que desde la entrada de la denunciante en el mercado hasta el primer trimestre de 1981 la denunciada perdió una parte sustancial de su participación en el mismo, al tiempo que la denunciante llega al final de ese período casi a comparar las ventas por igual.

En efecto en el primer trimestre de 1977 LA PLATENSE S.A. abarcaba el 76% del mercado en tanto que en el mismo período de 1981 ese porcentaje había caído al 58% y EOLO S.A. ya representaba el 42% de las ventas. Eso lo logró la denunciante absorbiendo el 24% del mercado que dejó la desaparición de GASCO S.A. y reduciendo su participación a 18%.



Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos



de que la denunciada haya entrado en franco retroceso en su participación en el mercado demuestra que no se cumple una de las condiciones mencionadas en el Capítulo VII para que su política de precios se considere restrictiva de la competencia.

Además durante el período en que esta Comisión Nacional puede conocer, el mercado total de oxígeno en San Juan se hallaba en una etapa recesiva ya que, como surge de fs. 333 y 334, en el primer trimestre de 1981 las ventas se redujeron 29,8% con relación al mismo período del año anterior.

En los últimos tres años, la denunciada no incrementó la participación de sus ventas medicinales sobre el total vendido como puede verse a fs. 338 y 339. Ello aún teniendo en cuenta que el principal cliente de la denunciada, ELECTROMETALURGICA ANDINA S.A. (que a mediados de 1979 llegó a representar el 28% de sus ventas totales, tanto de oxígeno medicinal como industrial), decidió suspender su producción de ferrosilicio y disminuyó drásticamente sus compras hasta llegar al 3% en el primer trimestre de 1981 (ver fs. 340).

Por consiguiente, de lo explicitado surge que la presunta responsable no ha vulnerado lo previsto por el artículo 1° de la Ley 22.262, en cuanto concierne a limitación, restricción o distorsión de la competencia.

Sin embargo cabe hacer notar que en el curso del año 1981 el único oferente en las licitaciones de oxígeno de los Hospitales Marcial Quiroga y Guillermo Rawson ha sido LA PLATENSE S.A. por no presentación de la denuncia. (ver fs. 267 y 326).

Esta circunstancia y lo demás de la historia reciente deja dudas acerca de la conducta de las dos proveedoras en el mercado medicinal y torna aconsejable poner en antecedentes a la Autoridad Provincial para que tome los recaudos que crea menester.

X. Por lo expuesto, esta Comisión Nacional dictamina que corresponde:

1) Aceptar las explicaciones de LA PLATENSE S.A. y desestimar la denuncia presentada por EOLO S.A.

2) Enviar copia íntegra del expediente a la Secretaría de Estado



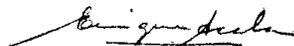
Ministerio de Comercio e Intereses Maritimos

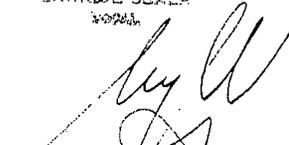
PROVINCIA

de Salud Pública de San Juan, invitando a vigilar el mercado de oxígeno de uso medicinal en dicha provincia.

Dios guarde a V.E.


ROLANDO R. FAZIO
PRESIDENTE


ENRIQUE SCLALA
VOCAL


CARLOS MOYANO WALKER
VOCAL


JORGE E. CERMESONI
VOCAL


FERNANDO GOLDARACENA
VOCAL

ES COPIA



574

Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos

BUENOS AIRES 24 NOV 1981

VISTO el Expediente N° 10.110/81 tramitado por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, en el cual la firma EOLO S.A. por intermedio de sus directores ejecutivos denuncia a LA PLATENSE S.A. como supuesta infractora a la Ley 22.262, y

CONSIDERANDO:

Que la denunciante afirma que su competidora en la plaza de oxígeno industrial y medicinal en la provincia de San Juan ha seguido una política de precios excluyente a través de valores ficticios y subsidiados, que de ningún modo puede favorecer el interés económico general en el mediano y largo plazo sino que más bien apunta a mantener una posición dominante en el mercado eliminando a sus competidores y luego volver a subir sus precios.

Que al suministrar las explicaciones que le fueran requeridas de conformidad con el artículo 20 de la Ley 22.262, la firma LA PLATENSE S.A. destaca que en el mercado de San Juan no existe posición dominante ya que la oferta de oxígeno está compuesta por dos productores en efectiva competencia y con posibilidades reales de incorporación de terceros, lo que beneficia al consumidor desde el punto de vista de la calidad del producto, de los servicios y del nivel de precios.

Que del estudio de los autos surge que con anterioridad a la vigencia de la Ley 22.262 en el oxígeno industrial de venta al público la posición dominante que LA PLATENSE S.A. tenía antes del ingreso de EOLO S.A. en el mercado le permitió realizar una política de precios al público que parece haber sido abusiva, ya que el precio del metro cúbico de oxígeno de la denunciada era, en abril de 1977, 127% superior al vigente en el mercado de Mendoza.

Que también surge que los precios ofertados por LA PLATENSE S.A. en licitaciones medicinales convocadas por los Hospitales Guillermo Rawson y Marcial Quiroga a principios de 1977 superaban el 17% los precios al público por entonces vigentes, diferencia que también indica que en este campo como en el anterior bien pudo haber abuso.

Que la evolución de los precios de venta de oxígeno, tanto al público como en licitaciones, muestra como alternativamente desde el ingreso de EOLO S.A. en mayo de 1977 se ha dado una verdadera competencia de pre-

*Ministerio de Comercio e Intereses Marítimos*

que ambas empresas actuaron con llamativa concordancia en la fijación de sus precios, antes que la Ley 22.262 rigiera.

Que el análisis de la situación que vivió el mercado desde que entró en vigencia la Ley 22.262 demuestra que esta competencia, si bien se ha realizado en base a una agresiva lucha de precios tanto en el mercado industrial como en el medicinal, no ha llegado a significar en la práctica una efectiva distorsión del mercado pues sus precios se han mantenido dentro de los niveles de los principales mercados de oxígeno del país con la sola excepción de un caso que por ser único no basta para invalidar el razonamiento.

Que por consiguiente de lo explicitado más arriba y de los demás fundamentos que abonan el dictamen de la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA que obra a fs. 358/370 y que se tienen por reproducidos aquí por razones de brevedad, se concluye en la certeza de que la presunta responsable no ha violado el principio previsto por el artículo 1° de la Ley 22.262, en cuanto prohíbe toda limitación, restricción o distorsión de la competencia que pueda afectar el interés económico general por lo que corresponde resolver como allí se aconseja incluso en cuanto al envío de antecedentes a la autoridad sanitaria provincial (arts. 21 y 30 de la Ley 22.262).

Por ello,

EL MINISTRO DE COMERCIO E INTERESES MARITIMOS

RESUELVE:

ARTICULO 1°.- Aceptar las explicaciones de LA PLATENSE S.A. y disponer el archivo de las actuaciones de acuerdo con los artículos 21 y 30 de la Ley 22.262.

ARTICULO 2°.- Enviar copia íntegra del expediente a la Secretaría de Estado de Salud Pública de San Juan a los fines que se señalan en el punto IX del dictamen de fs. 358/370.

ARTICULO 3°.- Regístrese, y pase a la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, a sus efectos.

RESOLUCION N° 574

Handwritten signatures and initials:
A *[Signature]*