



# Ministerio de Economía

Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

79

BUENOS AIRES, 7 MAY 1986

SEÑOR SECRETARIO:

I. El 30 de setiembre de 1983 el apoderado de AVICENA SOCIEDAD ANONIMA formalizó denuncia contra HUGHES TOOL COMPANY SOCIEDAD ANONIMA COMERCIAL INDUSTRIAL FINANCIERA E INMOBILIARIA por su conducta en el mercado de trépanos que dice contraría el régimen de la Ley 22.262 (fs. 7/17). Dicha presentación, que es acompañada de los instrumentos agregados entre fs. 1 y fs. 6 y que se ratificó bajo juramento en la declaración de fs. 21, expone los hechos suscitados a raíz de la aparición de AVICENA Sociedad Anónima en un mercado donde previamente la denunciada actuaba como única productora.

En la denuncia se señala que a través de prácticas depredatorias se impide la subsistencia en el mercado de AVICENA Sociedad Anónima. Puntualiza que el mercado de trépanos en el país puede clasificarse en trépanos de exploración o de "aletas" y de otros tipos; en el primero de ellos AVICENA Sociedad Anónima participaba con el 95% de las ventas hasta el 9 de setiembre de 1983 y HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima con el 5% restante, pero la situación se modificó a partir de esa fecha y la incidencia de AVICENA Sociedad Anónima se redujo al 15% del mercado; en el resto de los trépanos la denunciada mantiene el monopolio de la producción local. Si se considera el mercado total de trépanos, desde la fecha mencionada HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima abarca el 99% del total de las ventas y la denunciante sólo el uno por ciento. Respecto al destino de los trépanos de aleta el 80% es adquirido por YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES Sociedad del Estado y el 20% por compañías privadas, siendo las proporciones similares en los otros tipos de trépanos.

Señala que la empresa se formó en julio de 1981 y que el 9 de setiembre de ese año, luego de que YPF Sociedad del Estado efectuara las pruebas técnicas de rendimiento correspondientes, ofreció formalmente sus productos a la petrolera estatal. En abril de 1982 YPF Sociedad del Estado llamó a licitación para proveer trépanos de exploración, ganando el concurso AVICENA Sociedad Anónima. Posteriormente por medio del Decreto N° 450/83 del Ministerio de Economía y Hacienda le fueron otorgados los beneficios de la legislación de promoción industrial de la provincia de Río Negro, en base a los cuales el 9 de setiembre de 1983 inauguró su nueva planta industrial de esa provincia.

by  
el  
p/g



# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

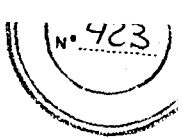
Destaca que la modalidad de contratación de YPF Sociedad del Estado con la firma denunciada llamado de "contrato abierto" en realidad sólo significa una oferta irrevocable de venta; bajo este contrato se estableció el precio unitario de cada producto y las modificaciones de precios debían ser comunicadas previamente a YPF Sociedad del Estado, quien a su vez caecía de toda obligación de compra. Dice que desde mayo de 1980 a noviembre de 1981 los precios de todas las líneas de trépanos producidas por HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima variaron en la misma proporción y que a partir de esta última fecha fueron congelados sólo aquellos similares a los producidos por AVICENA Sociedad Anónima quien ganó la licitación de YPF Sociedad del Estado de abril de 1982 (N° 15-2690/82) en los siete rubros en los que se habían solicitado ofertas, pero debió firmar un "contrato abierto" con precios básicos y una fórmula de ajuste. Desde entonces HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima volvió a congelar sólo el precio de sus trépanos de aleta sin que la evolución de sus costos lo justificara, obligando a AVICENA Sociedad Anónima a mantener sin variaciones sus propios precios, porque de lo contrario YPF Sociedad del Estado se vería obligada a adquirirle los trépanos a su competidora. Sostiene que esta política busca como objetivo la eliminación de la competencia sin mayor costo, ya que el producto en cuestión representa el 5% de las ventas de la denunciada pero el 100% de sus ventas, a lo que corresponde añadir que YPF Sociedad del Estado representa más del 80% del mercado comprador de los trépanos para exploración. La denunciada sabe que su competidor no podrá seguir subsistiendo con el precio de su única línea de productos congelado, y a la larga deberá cesar su producción con el consiguiente perjuicio para el interés económico general ya que el mercado quedará luego sujeto a los precios que HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima quiera fijar.

II. HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima se presenta a fs. 38/54 con las explicaciones que autoriza el artículo 20 de la Ley 22.262, oportunidad en que acompaña diversa documentación (fs. 27/37). En el escrito analiza la denuncia de AVICENA Sociedad Anónima a la luz de la caracterización jurídica del mercado implicado y de la evolución de los precios de las diferentes líneas de productos.

En su escrito empieza señalando que en los casos en los que la denuncia hace referencia a presuntas variaciones de precios por parte de HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima, la información que en ella se suministra no responde a la realidad. Manifiesta que el verdadero propósito de la denuncia parecería ser lograr la modificación del sistema de compras de la empresa estatal para mejorar su posición competitiva. Agrega que la figura de la posición dominante debe referirse respecto de un mercado y que para defi-

My  
RG

Y



# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

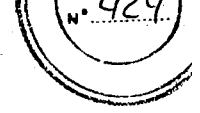
nirlo correctamente deben tenerse en cuenta el área geográfica y el tipo de producto, puesto que para que diferentes productos formen parte de un mercado deben ser comparables, intercambiables y sustitutivos; tampoco pueden compararse productos que cumplan diferentes funciones o propósitos. En este sentido los "trépanos de aletas" no pueden compararse ni intercambiarse ni sustituirse por los "trépanos triconos" como pretende la denunciante.

Acto seguido describe las principales características de los dos productos mencionados, aclarando que los trépanos triconos se fabrican en el país en 16 diámetros diferentes y en 8 modelos configurando un total de 97 productos, que se destinan al mercado interno y a la exportación. Agrega que la evolución tecnológica ha implicado un promedio anual de 100 cambios de ingeniería, de diseño y de proceso, que en los últimos 10 años han incrementado el promedio de vida útil de los trépanos más de cinco veces. El diseño de los trépanos de aleta, por su parte, no ha sufrido modificaciones de importancia a nivel mundial en los últimos treinta años. Los trépanos triconos se utilizan para la perforación de pozos petrolíferos, lo cual implica alcanzar profundidades que en la Argentina oscilan entre 800 y 5.000 metros y debido a las pesadas cargas que deben soportar tienen una vida útil media de 45 a 50 horas, aproximadamente. Los trépanos de aletas, de mucho menor grado de complejidad, son utilizados para la perforación de pozos de prospección sísmica y ocasionalmente para la perforación de pozos de agua; la profundidad de los pozos sismográficos no excede los 50 metros y su única finalidad es la de detonar cargas explosivas para posteriores registros en superficie.

Añade que en la fabricación de trépanos triconos se utilizan como materias primas fundamentales cinco tipos diferentes de acero, tres tipos de carburo de tungsteno y otros materiales, realizándose en el proceso de fabricación más de 100 operaciones diferentes que requieren 65 tipos de máquinas-herramientas; para producir 28.000 trépanos por año se emplean 120 personas en tres plantas diferentes de 9.400 metros cuadrados de superficie cubierta. En el caso de los trépanos de aletas se emplea una sola calidad de acero y de carburo de tungsteno y para su elaboración se requieren sólo seis operaciones, una estación de soldadura, dos equipos de amolado y una fresadora universal. La capacidad de producción es de 2.500 trépanos anuales que pueden lograrse con mano de obra directa de 12 personas, trabajando en un sector que ocupa 200 metros cuadrados cubiertos. Lo dicho hace que los dos procesos de fabricación sean claramente diferenciables en su complejidad y costos, obteniéndose dos productos distintos para dos mercados diferentes. Alega que los dos tipos de trépanos descriptos son parte de las siete líneas de productos diferentes que fabrica en el país y en todas las líneas la incidencia de los distintos elementos que se computan en la formación de los precios es diferente, lo que explica su dispar evolución en los últimos años.

by  
RG

X



# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Concluye argumentando que desde 1982 sus ventas se redujeron respecto a años anteriores y que se vio expuesta a una competencia sustancial por parte de AVICENA Sociedad Anónima, por lo que si no posee posición de dominio, mal puede abusar de ella. Proteger la existencia de un productor no puede ser justificativo para legitimizar un nivel de precios arbitrariamente alto con perjuicio para el consumidor. Finalmente pide se den por concluidas las actuaciones desestimándose la denuncia de AVICENA Sociedad Anónima.

Posteriormente, AVICENA Sociedad Anónima presenta el escrito de fs. 76/78 y acompaña la documentación agregada entre fs. 56 y fs. 75. En dicho escrito manifiesta que YPF Sociedad del Estado resolvió adoptar un nuevo sistema de compras de trépanos que no es otro que el impuesto por HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima. En atención a la naturaleza de los hechos señalados por la denunciante se notificó nuevamente a la presunta responsable por el plazo indicado en el artículo 20 de la Ley 22.262.

HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima contesta con su escrito de fs. 83/86 y manifiesta que el supuesto reconocimiento de YPF Sociedad del Estado calificando a su política de precios como discriminatoria y depredatoria sólo existe en la imaginación de la denunciante. Alega que AVICENA Sociedad Anónima trata nuevamente de mezclar distintos tipos de productos en un mismo mercado y que la noción de abuso de posición dominante sólo puede juzgarse en el contexto de un mercado, que debe ser expresamente definido. Finalmente rechaza la acusación de haber impuesto a YPF Sociedad del Estado un sistema de compras.

III. Mediante la providencia de fs. 88/89 se emprendió la investigación del caso, solicitando a la denunciante y a la denunciada información sobre la evolución de los precios y los volúmenes de venta en el mercado interno y en el exterior. A la Dirección Nacional de Importación se requirió el régimen arancelario vigente para la importación de trépanos de aletas y triconos, como también la lista de los principales importadores. Con la documentación de HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima recibida a fs.101 se formó el anexo 3, y la de AVICENA Sociedad Anónima se agregó a fs. 105/108 y fs. 198/201. El informe de la Dirección Nacional de Importación se incorporó a fs. 152/154 y a fs. 118/141 y 155/174 obra la información complementaria remitida por la presunta responsable.

A fs. 143/147 se presenta nuevamente AVICENA Sociedad Anónima para denunciar que HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima ha vuelto a insistir en su política depredatoria afectando durante un trimestre el producto que tiene mayor incidencia en las ventas totales de AVICENA Sociedad Anónima.

My  
RIG



# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ma, mientras que para los seis restantes que ella elabora, la denunciada ajustó sus precios según la evolución de los índices oficiales de inflación. Añade que cuando HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima solicitó a la Secretaría de Comercio la autorización para aumentar sus precios en ese período lo hizo sobre la base del mismo porcentaje para todos sus productos y esta última permitió en todos los casos un aumento de la misma variación.

HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima se presenta a fs.177/179 a suministrar las explicaciones que autoriza el artículo 20 de la Ley 22.262, acompaña la documental agregada a fs. 180/189 e insiste en su enfoque anterior, señalando la intencionada deformación de los hechos por parte de la denunciante. No es cierto que HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima trate de impedir el ingreso al mercado de un competidor ya que existe libertad para hacerlo, pero su permanencia en el mismo depende de varios factores como por ejemplo la calidad del producto, factor que ha afectado negativamente las ventas de AVICENA Sociedad Anónima a YPF Sociedad del Estado. Finalmente desmiente la información que presentara la denunciante respecto a la variación de sus precios en el primer trimestre de 1984.

La investigación continuó a fs. 203 requiriéndose a los principales importadores de trépanos las cantidades y precios de los productos adquiridos en el exterior, información que fue agregada a fs. 219, 220, 221/233, 239, 245 y 249; a fs. 240 y fs. 234/237 se hizo lo mismo con los antecedentes proporcionados por YPF Sociedad del Estado y por HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima. Con la información reunida se confeccionaron los cuadros ordenados a fs. 247 que fueron incorporados al expediente entre fs. 250 y fs.271. A fs. 297 declara testimonialmente el gerente general de suministros de YPF Sociedad del Estado y a fs. 298 se solicitó información complementaria a HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima y AVICENA Sociedad Anónima con la que se elaboró el cuadro resumen que obra a fs. 318/337.

Concluida la investigación se corrió el traslado que manda el artículo 23 de la Ley 22.262. HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima concretó la presentación de fs. 341/355, donde vuelve a negar la infracción afirmando que no tiene posición de dominio en el mercado implicado en autos y que no ha practicado una política de precios depredatoria ya que en el mercado de trépanos de aletas nunca vendió por debajo del costo y siempre tuvo un margen de utilidad adecuado. Sostiene que quien inició una política agresiva de precios fue la denunciante y no ella, como ha quedado demostrado en el expediente, y reitera que la posibilidad de ingresar al mercado es libre.

Junto con su escrito de descargo la presunta responsable ofreció varias medidas de prueba sobre las que se resolvió a fs. 357. Recibidos



# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

los informes de fs. 375/376 y fs. 390/397 y sustanciada a fs. 374 la cuestión planteada por AVICENA Sociedad Anónima a fs. 368/373, el legajo quedó en condiciones de recibir el informe final que prevé el artículo 23 de la Ley 22.262 (fs. 404).

IV. Como se desprende de lo expuesto, para resolver la cuestión traída a análisis se necesita previamente una definición del mercado dentro del cual se habrían producido los hechos. Esto por cuanto el abuso de una posición dominante debe inscribirse necesariamente dentro del mercado de "un determinado tipo de producto o servicio".

La denunciante sostiene a fs. 7/8 que la posición dominante de HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima se refiere al mercado total de trépanos producidos en el país, a pesar de que distingue la existencia de los trépanos de exploración del resto de los trépanos cuando caracteriza separadamente al mercado comprador y al mercado vendedor. Frente a esta posición, la presunta responsable aduce en sus escritos de fs. 38/54, 83/86, 139/141 y 341/355 que los trépanos triconos no son comparables con los trépanos de aletas lo que impide su inclusión dentro de un mismo mercado.

Las probanzas reunidas en el legajo permiten identificar el mercado donde se habrían producido los hechos denunciados, que no es otro que el de los trépanos de aletas. El informe pericial de fs. 390/397, que no ha sido desmentido por la denunciante, avala lo manifestado por la denunciada, señalando en sus conclusiones que "el denominado trépano de aletas es un producto radicalmente distinto del trépano tricono, y no puede, bajo ningún caso, sustituirlo. Son productos totalmente diferenciados que no pueden ser intercambiados, con funciones y propósitos distintos y que se producen con muy diferentes exigencias. Los procesos de fabricación, el parque de maquinarias necesarias para su manufactura, la preparación y calificación del personal operativo y más aún la infraestructura requerida para la fabricación no tienen punto de comparación posible".

En especial cabe destacar que los trépanos triconos se utilizan para la perforación de pozos petrolíferos que alcanzan hasta 5.000 metros de profundidad final (fs. 45), en tanto que los trépanos de aleta se utilizan para la perforación de pozos de prospección sísmica cuya profundidad no excede los 50 metros (fs. 46). Este solo hecho hace imposible que los trépanos de aleta sustituyan a los trépanos triconos, y si bien la sustitución podría darse en el sentido contrario, no tiene objeto pensar que se utilice para la perforación sísmica un trépano tricono cuyo precio es de 6.500 dólares pudiendo emplearse un trépano de aletas cuyo costo no supera los 70 dólares por unidad

ley  
RD

Y

# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

(ver fs. 132/133 y fs. 156).

Y para circunscribir más aún la cuestión que requiere dictamen es preciso descartar antes un aspecto argumental que no tiene relación con ella y que se refiere al origen de los fondos con que la presunta responsable llevaría a cabo los actos y conductas denunciados por AVICENA Sociedad Anónima. Esto por cuanto al haber quedado diferenciado el mercado de trépanos de aletas del de trépanos triconos, podría alegarse que la posición de dominio de HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima en este último le permitiría fijar precios más elevados para los trépanos triconos para financiar de este modo su política depredatoria contra la denunciante en el mercado de aletas. Al respecto cabe recordar lo dictaminado por esta Comisión Nacional en el expediente 65.522/80 formado por denuncia de ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS Sociedad Anónima c/SOMISA SOCIEDAD MIXTA SIDERURGIA ARGENTINA, (dictamen del 4 de marzo de 1982) donde se señaló que "...no es relevante la argumentación de la denunciante referida al mercado de la chapa, por cuanto el comportamiento atribuido a SOMISA al afirmarse que utiliza su poder dominante en dicho mercado para subsidiar el precio de la palanquilla sólo significaría una manera de financiar el supuesto dumping interno. Pero lo que aquí interesa es establecer si una conducta determinada... ha existido o no y si es o no lícita sin que importe la forma como dicha conducta ha sido posible ...y cualquiera sea el medio por el que en definitiva se opte, las relaciones establecidas entre el empresario y su fuente financiera son extrañas a lo que concretamente puede interesar a la Ley 22.262 que más bien atañe a la conducta en si y no a la forma como ella se posibilita".

V. Circunscripto de este modo el asunto a la comercialización de los trépanos de aletas, el análisis histórico de dicho mercado y de la conducta que en particular se endilga a HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima conduce a concluir afirmando la inexistencia de infracción contra los principios que protegen el funcionamiento de los mercados.

De acuerdo a los informes estadísticos obrantes a fs.250/271 y fs. 318/337, el mercado aludido, que a su vez se ha clasificado en trépanos de 3 y 4 aletas, muestra en su evolución una alta tasa de crecimiento entre 1979 y 1983. En el cuadro de fs. 318 puede apreciarse como las ventas anuales de juegos de 3 y 4 aletas pasaron de 5.809 a 16.779 unidades entre esos dos años, con una tasa media anual de 30,4%. Este aumento se produjo básicamente por la expansión del mercado de juegos de 4 aletas que creció 238,5%, comparado con sólo 95,5% de los trépanos de 3 aletas. Como consecuencia la participación de los trépanos de 4 aletas sobre el total de juegos de aletas se incrementó del 65,3% al 76,5% entre 1979 y 1983. Pero en

ley  
RG

✓



## Ministerio de Economía

### Secretaría de Comercio

#### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

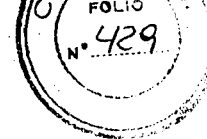
1984 el mercado sufrió una brusca caída de 36,0% respecto al año anterior, especialmente influida por la baja en los juegos de 4 aletas. Respecto al destino de las ventas, YPF Sociedad del Estado ha absorbido la mayor parte del mercado en los últimos años; en el trienio 1979-1981 la empresa estatal adquirió el 96,7% del total de trépanos de aletas y luego de la brusca caída experimentada en el año 1982, donde su participación bajó el 42,8%, fue recuperando su papel de principal comprador hasta llegar al 89,9% durante el primer trimestre de 1985 (fs. 319).

Al ingresar al mercado AVICENA Sociedad Anónima en 1982 se produjo una brusca modificación en la estructura del mismo. Hasta ese año HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima era el único proveedor local de YPF Sociedad del Estado y de las empresas petroleras privadas, pero desde entonces la denunciante pasó a ocupar el rol de principal abastecedor de trépanos de 3 y 4 aletas. En el primer caso, si se considera el período 1982-1984, los porcentajes anuales de penetración en el mercado fueron 89,4%, 78,3% y 62,5% y en el segundo, 67,3%, 78,7% y 68,5%, respectivamente. La performance de AVICENA Sociedad Anónima, sin duda ha sido notable puesto que en el primer año de ventas logró absorber el 88,5% del mercado total y a pesar de que luego fue disminuyendo, en 1984 su participación alcanzaba a los dos tercios de las ventas totales (fs. 321). Su actuación incidió tanto en la fracción del mercado que tiene a YPF Sociedad del Estado como única demandante, como en las ventas particulares. En este mercado su participación no bajó del 75% en el período considerado, alcanzando al 100% durante el primer cuatrimestre de 1985 (fs. 323).

Respecto a las compras realizadas por la petrolera estatal la incidencia de AVICENA Sociedad Anónima fue menor, aunque nunca inferior al 53% que logró en el año de su entrada al mercado. Sin embargo, su posición cambió drásticamente a partir de abril de 1984 cuando YPF Sociedad del Estado suspendió la provisión de trépanos de aletas por parte de AVICENA Sociedad Anónima debido a que presentaban fallas técnicas, según declarara el Gerente General de Suministros de la empresa estatal a fs. 297 y 316, y si bien posteriormente se rehabilitó a la firma con reservas, la suspensión se hizo efectiva a partir de enero de 1985. No es de extrañar entonces que las ventas de la denunciante a YPF Sociedad del Estado se hayan reducido en 45% en 1984 respecto a 1983 y hayan desaparecido en el primer cuatrimestre de 1985 (ver fs. 322). La circunstancia referida tuvo especial impacto en la actividad productiva de la firma denunciante por cuanto según se aprecia en el cuadro de fs. 320, esta le vendía a la petrolera estatal las dos terceras partes de sus ventas totales.

La sola mención de las modificaciones habidas en la composición del mercado en cuestión acusa la lucha que tienen que haber librado las





# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

empresas que integran la oferta para ganar o para evitar perder presencia en el mismo. Y esta lucha se manifestó necesariamente en el comportamiento de los precios de las firmas involucradas. Desde la aparición de AVICENA Sociedad Anónima en el mercado de trépanos de aletas su estrategia competitiva se basó en una agresiva política de precios; particularmente en el área de las ventas a YPF Sociedad del Estado, la denunciante fijó niveles de precios inferiores a los de su competidora tanto para los juegos de 3 aletas como para los de 4 aletas, según puede apreciarse en los cuadros de fs. 328 y 334 y en los gráficos de fs. 330 y 332. De allí se desprende que durante todo el período analizado, es decir desde mayo de 1982 hasta abril de 1985, los precios de venta de AVICENA Sociedad Anónima siempre fueron inferiores a los de la presunta responsable. Cuando la denunciante inicia sus ventas de juegos de 3 y 4 aletas a YPF Sociedad del Estado lo hace con precios 15% y 16% mas bajos que los de su competidora, pero en algunos meses los precios llegaron a ser casi 50% inferiores, como en agosto de 1982 y abril de 1984 (4 aletas) y en agosto de 1982 y mayo de 1984 (3 aletas). En sus ventas al sector privado también la denunciante trató de seguir una política similar, aunque durante algunos meses los precios de HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima fueron notoriamente inferiores, como en mayo y junio de 1982 (3 aletas) y abril y mayo de 1982 (4 aletas).

Como consecuencia de la guerra de precios llevada a cabo por las dos competidoras se produjo una fuerte caída en los precios a valores constantes de los trépanos de aletas. El cuadro de fs. 336 muestra una baja de 40,7% en los precios deflacionados por el Índice de Precios al Por Mayor de los juegos de 4 aletas de HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima para ventas a particulares entre diciembre de 1981 y diciembre de 1982, de 8,0% entre diciembre de 1982 y diciembre de 1983 y de 6,7% entre diciembre de 1983 y el mismo mes de 1984. Sin duda las reducciones experimentadas por los precios de venta han sido de considerable magnitud, pero debe tenerse en cuenta que los niveles de precios del año 1981, antes de que AVICENA Sociedad Anónima entrara a competir al mercado, habían aumentado sustancialmente al revertirse la política de sobrevaluación de la moneda puesta en práctica en los años anteriores y habida cuenta de la alta protección arancelaria de que gozaban los trépanos en ese año, con derechos de importación que oscilaron entre el 43% y el 48% ad valorem (fs. 152/153).

En resumen, desde la aparición de AVICENA Sociedad Anónima en el mercado, la denunciada perdió considerable participación en las ventas y esta pérdida fue acompañada por una caída del precio del producto en términos constantes.

VI. Lo esencial en este caso es establecer si HUGHES TOOL COMPA-



# Ministerio de Economía

## Secretaría de Comercio

### Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

NY Sociedad Anónima llevó adelante una política de precios orientada a la eliminación de competidores del mercado, que es lo que está afirmando la denuncia como constitutiva de infracción al artículo 1° de la Ley 22.262.

La prueba cumplida en el legajo puso de manifiesto la existencia de una dura lucha planteada desde el inicio por AVICENA Sociedad Anónima para lograr una posición en el mercado de trépanos de aletas sobre la base de la competencia de precios. Al planear su estrategia la denunciante debió suponer que HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima, hasta entonces la única productora de trépanos de aleta, se hallaría propensa a reaccionar frente a un movimiento de estas características, como efectivamente lo hizo reduciendo sus propios precios. La rivalidad entre competidores hace a la esencia de la competencia y según señala Michael E. PORTER en su obra "Estrategia Competitiva" (Edición de Compañía Editorial Continental S.A., México, 1984), "la rivalidad se presenta porque uno o más de los competidores sienten la presión o ven la oportunidad de mejorar su posición. En la mayor parte de los sectores industriales, los movimientos competitivos de una empresa tienen efectos observables sobre sus competidores y así pueden incitar las represalias o los esfuerzos por contrarrestar el movimiento, es decir las empresas son mutuamente dependientes". Pero señala el mismo autor que algunas formas de competir, en especial la competencia de precios, son sumamente inestables y muy propensas a dejar a todo un sector industrial peor, desde el punto de vista de la rentabilidad. Las rebajas de precio son rápidas y fácilmente igualadas por los rivales, y una vez igualadas, disminuyen los ingresos para todas las empresas, a menos que la elasticidad de la demanda sea lo bastante elevada".

La situación descripta refleja la problemática del caso ventilado en autos, puesto que en la caída de los precios de los trépanos en moneda constante durante el período considerado (fs. 336) se advierten claramente las consecuencias de la lucha competitiva. De la conducta de la denunciada se desprende la intención de defender su posición en el mercado frente a los movimientos de la competencia, más que un deliberado propósito de eliminar a sus competidores. Es posible pensar que durante el transcurso de esta actividad competitiva las empresas involucradas hayan realizado ventas a precios inferiores a sus costos de producción. Pero si este fuera el caso cabe recordar que la denunciante mantuvo sistemáticamente sus precios de venta a niveles inferiores a los de la presunta responsable, con el agravante de que esta política de fijar precios menores a los de su competidora fue iniciada por AVICENA Sociedad Anónima (ver fs. 328/335). Esta actitud es probable que haya sido posibilitada por los beneficios impositivos derivados de la legislación de promoción industrial de la provincia de Río Negro a la cual se acogió la denunciante, según ella misma lo manifestara.

101

X



*Ministerio de Economía*

*Secretaría de Comercio*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

Y no hay duda de que esta conducta de la denunciante rindió sus frutos, puesto que desde el inicio logró que HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima redujera sensiblemente su participación en el mercado. Por el contrario, la supuesta víctima de la política de precios depredatoria fue quien logró una posición mayoritaria en las ventas totales de trépanos de 3 y 4 aletas (88,5%, 78,6% y 66,6% en 1982, 1983 y 1984 respectivamente; ver fs. 321); posición que comenzó a resignar en el último año mencionado debido a la existencia de fallas técnicas en la calidad de su producto y en el diseño del mismo. Estas fallas la obligaron a suspender sus ventas a YPF Sociedad del Estado, principal demandante del mercado, de modo que en los primeros cuatro meses de 1985 su participación cayó al 10,1% del total (fojas 321), porcentaje que alcanzó sólo sobre la base de sus ventas al sector privado. Esta situación no parece definitiva para AVICENA Sociedad Anónima, puesto que nada impide que una vez superados los problemas técnicos vuelva a competir en la parte del mercado que tiene como demandante a la petrolera estatal; pero al mismo tiempo pone de manifiesto que los perjuicios derivados de la competencia de precios no tuvieron para la denunciante la importancia que en definitiva tuvieron sus propias limitaciones técnicas.

Finalmente, cabe señalar los efectos beneficiosos para los usuarios de los trépanos derivados de la baja de precios generada por esta actividad competitiva. Podría alegarse, sin embargo, que esta mejora es transitoria y que desaparecería eventualmente si AVICENA Sociedad Anónima no lograra superar sus problemas técnicos. Pero HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima no parece ser indiferente a la competencia externa. En autos ha que dado demostrado que la presunta responsable tuvo anteriormente una actitud similar respecto a su política de precios cuando se vio enfrentada a la competencia potencial de los trépanos importados: en el cuadro de fs. 336 se puede apreciar que en el año 1980, antes de que la denunciante comenzara a actuar en el mercado, HUGHES TOOL COMPANY Sociedad Anónima redujo sus precios en valores constantes hasta los mismos niveles alcanzados en 1983. Por lo tanto, si durante la ausencia de AVICENA Sociedad Anónima se produjeran aumentos en los precios de los trépanos de aletas, cabría recomendar una reducción en los derechos a la importación actualmente vigentes, para mantener los precios en niveles competitivos.

VII. Por las consideraciones que se dejan expuestas esta Comisión Nacional aconseja aceptar las explicaciones formuladas por HUGHES TOOL COMPANY SOCIEDAD ANONIMA COMERCIAL INDUSTRIAL FINANCIERA E INMOBILIARIA y



*Ministerio de Economía*

*Secretaría de Comercio*

*Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

disponer el archivo de las presentes actuaciones de acuerdo con lo estatuido en los artículos 21 y 30 de la Ley 22.262.

Saludamos a Ud. atentamente.

**CARLOS MOYANO WALKER**  
VOCAL

**LIC. ROBERTO DVOSKIN**  
SUBSECRETARIO  
DE  
~~DESARROLLO~~ DEL COMERCIO INTERIOR

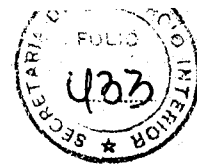
**RAUL GUILERA**  
VOCAL

**ENRIQUE SOLA**  
VOCAL

**RAUL L. ROVIRA**  
VOCAL



**ESCUCIA**



71

*Ministerio de Economía*  
*Secretaría de Comercio Interior*

BUENOS AIRES, 20 MAY 1986

VISTO el expediente N° 82.677/83, del Registro de la ex-SECRETARIA DE COMERCIO tramitado por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia por denuncia de AVICENA SOCIEDAD ANONIMA contra HUGHES TOOL COMPANY SOCIEDAD ANONIMA COMERCIAL INDUSTRIAL FINANCIERA E INMOBILIARIA, por presunta infracción al artículo 1° de la Ley 22.262, y

CONSIDERANDO:

Que a fs. 1/17 AVICENA Sociedad Anónima denuncia que a través de prácticas depredatorias se impide su subsistencia en el mercado de trépanos de aletas donde las dos firmas involucradas son las únicas productoras locales y donde YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES Sociedad del Estado adquiere el OCHENTA POR CIENTO (80%) de la producción.

Que HUGHES TOOL COMPANY S.A.C.I.F.I. presentó explicaciones a fs. 38/54 y concretó sus descargos a fs. 341/355 sosteniendo que desde la aparición de AVICENA Sociedad Anónima en el mercado en 1982 sus ventas se redujeron respecto a años anteriores, por lo que si no posee posición de dominio mal puede abusar de ella. Añade que proteger la existencia de un productor no puede ser justificativo para legitimizar un nivel de precios arbitrariamente alto con perjuicio para el consumidor.

Que la instrucción del sumario, que se inició a fs. 88/89 se orientó al análisis del mercado de trépanos de aletas y a conocer la relevancia de la actuación de la presunta responsable dentro del mercado aludido. Concluida la instrucción y con el descargo de la denunciada que ya se ha referenciado la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia elaboró el informe final agregado a los autos, de acuerdo con el artículo 23 de la Ley 22.262.

Que el apartado IV de dicho informe final precisa las caracterís

  
**JORGE ALBERTO DIAZ**  
**JEFE DEPARTAMENTO DESPACHO A/D**



**ES COPIA**

FOLIO  
484  
SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR

31

*Ministerio de Economía*  
*Secretaría de Comercio Interior*

ticas del mercado implicado y el apartado V describe su estructura y evolución. Las probanzas reunidas en el legajo permiten identificar al mercado de los trépanos de aletas como aquel donde se habrían producido los hechos denunciados. Por otra parte, ha quedado establecido que desde la aparición de AVICENA Sociedad Anónima en el mercado la denunciada perdió considerable participación en las ventas, situación que fue acompañada por una caída del precio del producto en términos constantes.

Que la prueba cumplida puso de manifiesto la existencia de una dura lucha planteada desde el inicio por AVICENA Sociedad Anónima para lograr una posición en el mercado de trépanos de aletas sobre la base de la competencia de precios. Y del análisis de la conducta de ambas empresas surge que fue la denunciante quien mantuvo sus precios de venta a niveles inferiores a los de la presunta responsable.

Que luego de haber logrado una participación mayoritaria en el mercado durante tres años consecutivos, AVICENA Sociedad Anónima debió resignarla finalmente por la existencia de fallas técnicas en la calidad de su producto y en el diseño del mismo; estas fallas provocaron la suspensión de las compras de YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES Sociedad del Estado principal demandante del mercado y a quien la denunciante le vendía las dos terceras partes de sus ventas totales.

Que por lo demás corresponde remitirse al mencionado informe final de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, que en mérito a la brevedad se da por reproducido íntegramente, y resolver el archivo de los autos en la inteligencia de que el caso traído a análisis no constituye infracción al artículo 1° de la Ley 22.262 (artículos 21 y 30 de dicha norma legal)

Por ello,

**JORGE ALBERTO DIAZ**  
**JEPD DEPARTAMENTO DESPACHO AJO**



**ES COPIA**



*Ministerio de Economía  
Secretaría de Comercio Interior*

EL SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

RESUELVE:

ARTICULO 1°.- Aceptar las explicaciones formuladas por HUGHES TOOL COMPANY SOCIEDAD ANONIMA COMERCIAL INDUSTRIAL FINANCIERA E INMOBILIARIA y disponer el archivo de las presentes actuaciones (artículos 21 y 30 de la Ley N° 22.262).

ARTICULO 2°.- Vuelva a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia para la prosecución del trámite.

ARTICULO 3°.- Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCION N° 71

**DR. RICARDO A. MAZZORIN**  
SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

  
**JORGE ALBERTO DIAZ**  
JEFE DEPARTAMENTO DESPACHO A/D