



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



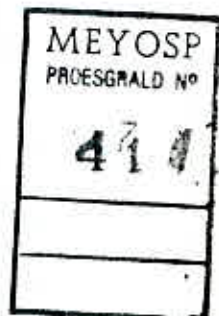
diferencia de precios entre ambos lleva a que los usuarios residenciales consuman exclusivamente gas natural. En el área del Gran Buenos Aires y para el período comprendido entre 1992 y 1998, por ejemplo, el precio del GLP en garrafas de 10 kg. fue en promedio 5,4 veces el precio del gas natural por redes, para volúmenes de igual poder calórico²⁴ (Gráfico N° 1).²⁵

Por su parte, el kerosene, la leña y el carbón son a su vez bienes que pueden sustituir al GLP (especialmente como sustancias para calentar ambientes) en las áreas en las cuales los consumidores residenciales no tienen acceso a redes de gas natural. Por sus características, sin embargo, estos bienes son sustitutos muy imperfectos del GLP, ya que producen una serie de efectos secundarios (contaminación, suciedad, desechos) que el GLP no tiene, además de requerir el uso de artefactos diferentes y de menor calidad a los que funcionan con gas natural o GLP (estufas, cocinas, calefones, etc.).²⁶ La sustitución del GLP por kerosene, leña o carbón, por lo tanto, sólo parece probable en situaciones en las cuales el precio del GLP es muy superior al de

²⁴ Cabe aclarar ciertos aspectos referidos a las comparaciones entre precios de distintas fuentes de energía que se presentan en este apartado. En primer lugar, cuando se comparan los precios de distintas fuentes generadoras de energía, se debe hacer de forma tal que se mida el costo de generar el mismo poder calórico con cada una de ellas. En este apartado, las comparaciones se han realizado calculando lo que cuesta generar 10.000 kilocalorías (medida denominada t.e.p. - tonelada equivalente de petróleo) con cada uno de las fuentes energéticas consideradas. A tal efecto, se ha utilizado la Tabla de Conversiones Energéticas de la Secretaría de Energía, la cual contiene, para cada fuente de energía, dos conversiones en kilocalorías; una de ellas suponiendo que la fuente es de poder calorífico inferior y la otra suponiendo que es de poder calorífico superior. A modo de efectuar las transformaciones correspondientes con un criterio homogéneo, en el presente informe se ha supuesto que todas las fuentes de energía consideradas son de poder calorífico inferior.

²⁵ Para la elaboración de este gráfico en particular, se han tomado los precios mensuales de las garrafas de GLP de 10 kg. en el Gran Buenos Aires (precios suministrados por el INDEC, no incluyen IVA), fs. 1376. En cuanto al costo del gas natural por redes, el mismo fue obtenido considerando un consumo mensual de 150m³ sobre la base del cuadro tarifario para usuarios residenciales de Metrogas (datos suministrados por ENARGAS, no incluyen IVA), fs. 1287-1293.

²⁶ Nótese que YPF Gas reconoce esta diferencia en las cualidades del GLP y otros productos, cuando manifiesta que el GLP sirve para reemplazar otros combustibles más sucios, como la leña y el gasoil (fs. 1164).





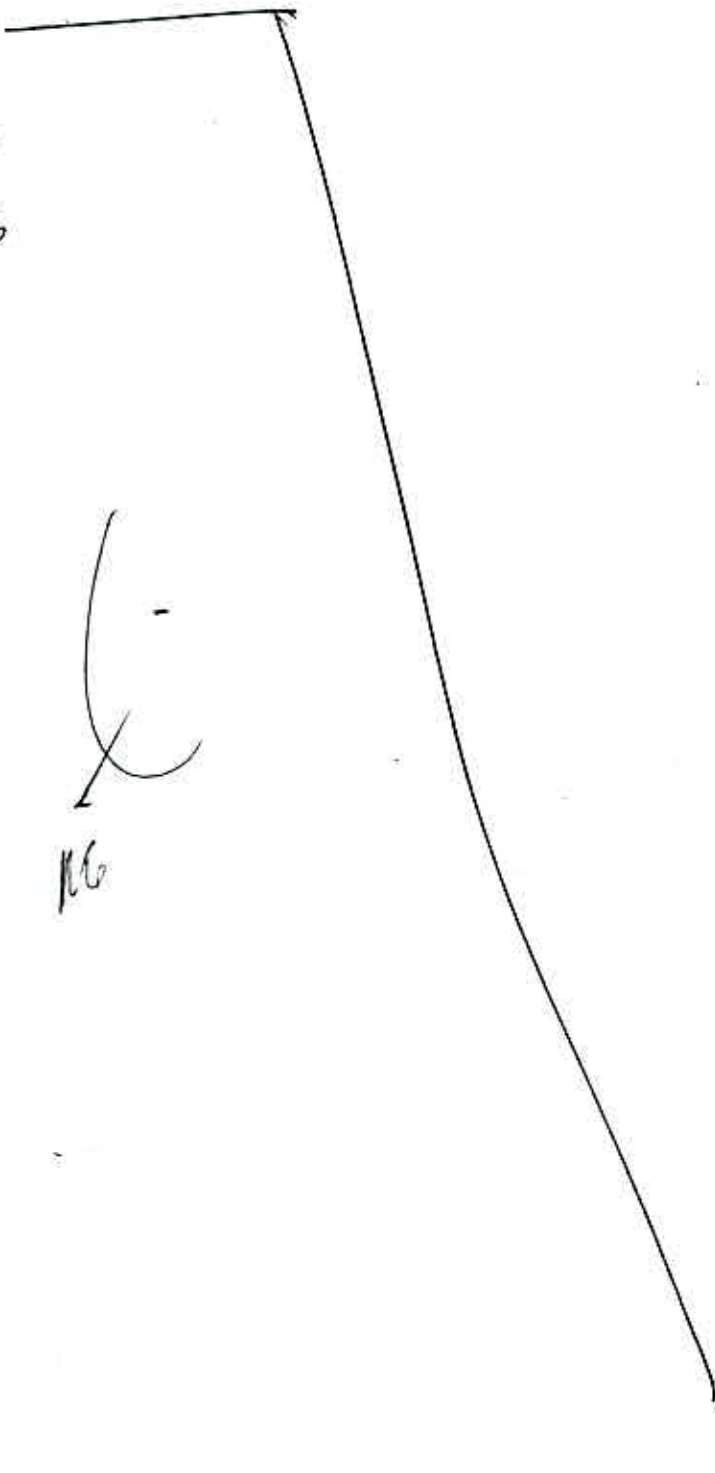
Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



estos otros combustibles, y en las cuales el consumidor residencial opta por una alternativa más barata pero de inferior calidad.

y.l
E
D
M
M



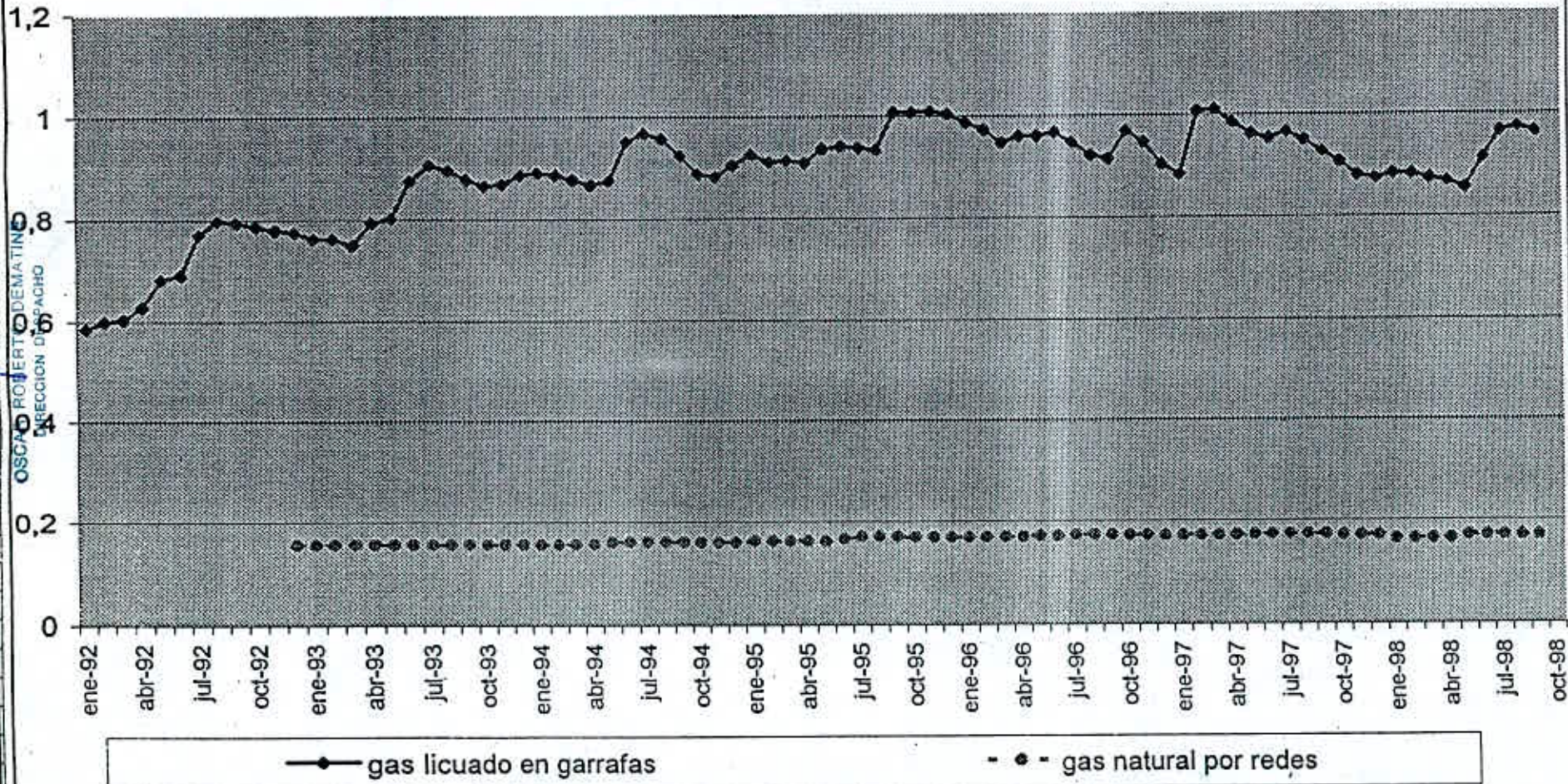
M

MEYOSP
PROESGALD N°
416



MEYOSP	
PROESGALD N°	417

Gráfico N° 1
Gas licuado y gas natural por redes: evolución de precios para consumos residenciales (en \$/kep)



Fuente: CNDC sobre la base de informaci
 ministrada por la Secretaría de Energi
 ENARGAS.

ES COPIA
[Handwritten signature]

OSCAR ROBERTO DEMIANTINO
 DIRECCION DE SPACHO

[Handwritten notes and signatures]



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

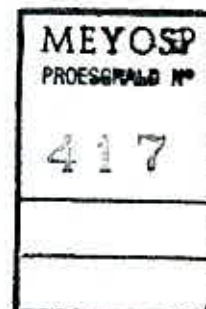


En efecto, la prueba demuestra que los consumidores no tienden a percibir a estos productos como sustitutos válidos del GLP, y que no están dispuestos a reemplazar a éste último por aquellos. En el caso del kerosene, como se observa en el Gráfico N° 2, el precio relativo del GLP con respecto al mismo creció significativamente entre 1992 y 1994, disminuyendo entre dicho año y 1996.²⁷ Más aún, debe considerarse que el precio del GLP fue durante todo el período analizado muy superior al del kerosene, habiendo sido en promedio igual a 3,25 veces el precio de este último.²⁸ A pesar del crecimiento parcial observado en el precio relativo entre ambos bienes y de la diferencia existente entre los precios de ambos, sin embargo, no se ha observado ningún indicio de un aumento del consumo de kerosene en detrimento del GLP. En realidad, el mismo gráfico nos muestra que mientras el precio relativo del GLP con respecto al kerosene subió un 15% en el período 1992-1996, la demanda de este último cayó un 20%.²⁹

²⁷ El precio del GLP corresponde a las garrafas de 10kg. en la zona del Gran Buenos Aires. En cuanto al kerosene, los precios corresponden a bidones de 10 lts. en la misma zona (ambas series de precios fueron suministradas por el INDEC, y ninguna de ellas incluye IVA).

²⁸ Debe destacarse que la mera existencia de un diferencial importante de precios entre dos productos ha sido utilizada en diversos casos como prueba suficiente de que los mismos no se encuentran en un mismo mercado. En el caso *Estados Unidos v/ Aluminum Co. of America* (1964), por ejemplo, la Corte Suprema determinó, basándose en la existencia de un diferencial de precios del 50% entre el cobre y el aluminio, que los cables elaborados con estos materiales se encontraban en mercados separados, no obstante reconocer que ambos poseían la misma eficacia y apuntaban al mismo tipo de consumidor.

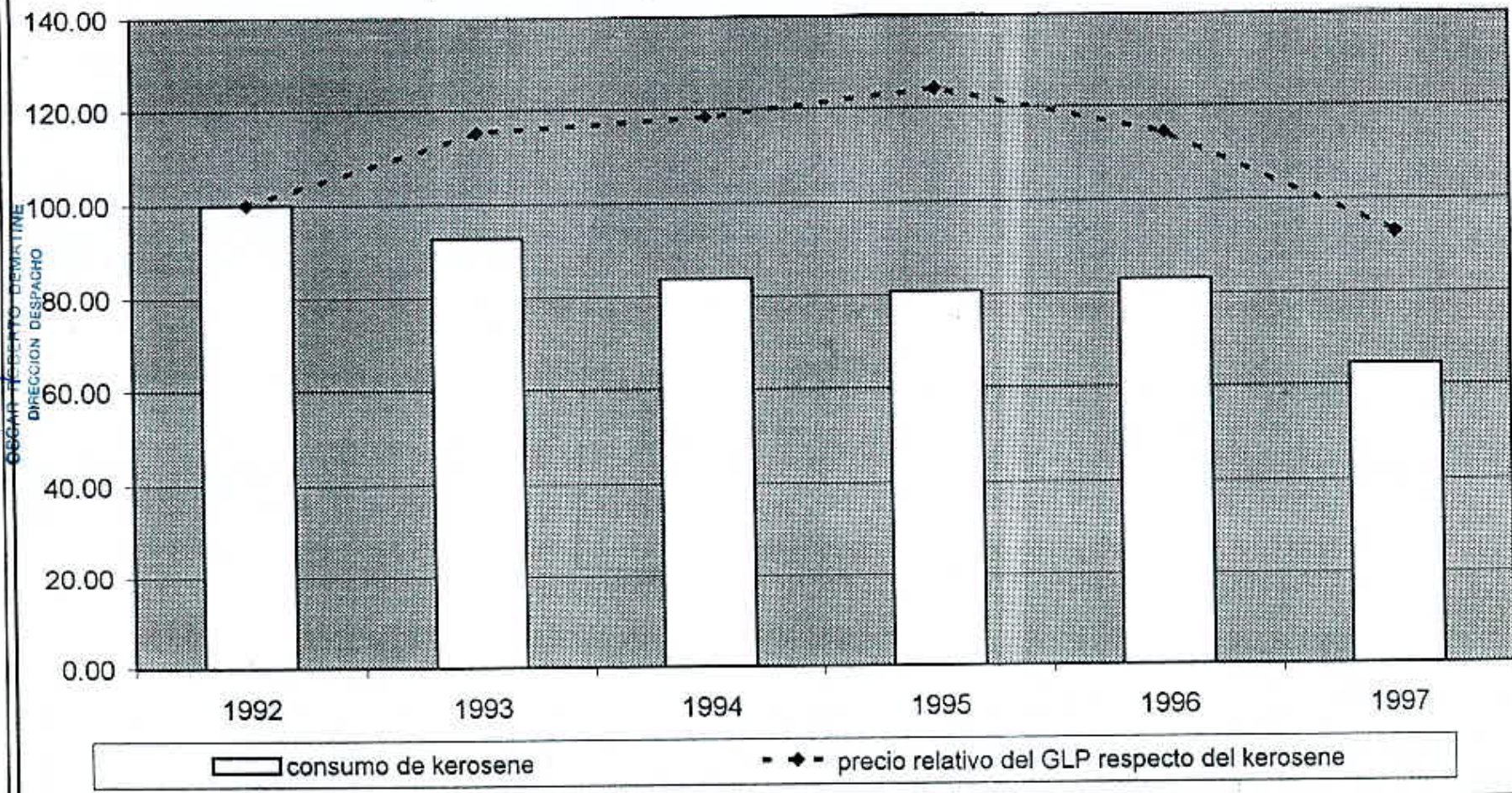
²⁹ Las cifras de consumo residencial de kerosene, leña y carbón fueron obtenidas del Balance Energético que elabora la Secretaría de Energía.





MEYOSP	
PROCESALD N°	417

Gráfico N° 2
Evolución del consumo residencial de kerosene y del precio relativo del GLP respecto del kerosene (Indice 1992=100 en base a k.e.p.)



Fuente: CNDC sobre la base de información suministrada por la Secretaría de Energía y el ENARGAS.

ES COPIA

Handwritten signatures and initials at the bottom right of the page.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minoría
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

[Handwritten signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



En lo que a la leña respecta, tampoco existe prueba que indique un uso creciente de la misma en detrimento del GLP, a pesar del leve incremento en el precio relativo de este último que se registró entre Noviembre de 1994 y Diciembre de 1997.³⁰ En efecto, durante dicho período, la demanda de leña de este sector disminuyó aproximadamente un 10%, indicando que de ninguna manera se ha producido un aumento en su consumo para reemplazar al GLP. Por último, en el consumo residencial de carbón sí se registró un aumento de alrededor del 7% entre 1994 y 1997. Sin embargo, dicho aumento en la demanda de carbón parecería estar más asociado a la drástica caída que sufrió el precio de dicho producto en 1997³¹ que a una supuesta sustitución de GLP por carbón por parte de los usuarios residenciales.³²

Por otra parte, cabe destacar que los propios productores de GLP señalan que a pesar del incremento registrado en el precio de este bien, no se ha verificado en el consumo del mismo una sustitución en favor de otros combustibles. En tal sentido se manifestaron Eduardo Mario Oneto³³, Juan Rómulo Soma³⁴ y Juan Theodorou³⁵, quienes expresaron no haber percibido disminuciones en sus ventas de GLP a granel como consecuencia del aumento

³⁰ Los precios de GLP corresponden al precio de las garrapas de 10 kg. en el área del Gran Buenos Aires (datos suministrados por el INDEC, no incluyen IVA). Por su parte, los precios de la leña fueron obtenidos de la revista especializada Gas&Gas. No fue posible contar con información correspondiente a 1993.

³¹ Según la revista Gas&Gas, entre Noviembre de 1994 y Noviembre de 1997 el precio del carbón fue de aproximadamente \$0,35/kg. A finales de 1997, sin embargo, el precio cayó en un 84%, alcanzando un mínimo de \$0,055/kg.

³² Si bien se intentaron ampliar las series de precios de leña y carbón para que incluyeran los precios correspondientes al año 1993, no fue posible obtener dicha información de la Secretaría de Energía.

³³ Gerente de Relaciones Institucionales de SHELL C.A.P.S.A. y Gerente de Relaciones Públicas de SHELL GAS S.A., fs. 1243.

³⁴ Representante Comercial de REFINOR S.A., fs. 1247.

³⁵ Empleado en la Gerencia de Proyectos de Gas de PANAMERICAN ENERGY, fs. 1274.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



que se produjo en el precio relativo del mismo durante el período comprendido entre 1993 y 1997. En el caso de Juan Rómulo Soma, cuando se le preguntó si el incremento en el precio relativo del GLP respecto al kerosene había afectado sus ventas, "contestó que las ventas de su empresa son prácticamente constantes y *que no conoce esa relación.*"³⁶

A modo de resumen, entonces, podemos decir que la prueba parece indicar que el GLP no es considerado como un bien que posee sustitutos cercanos por parte de los consumidores del mismo. En efecto, no se ha observado ningún indicio de sustitución de GLP por otros productos, no obstante el significativo incremento que se ha registrado en su precio relativo con respecto a algunos de ellos. Por otra parte, los mismos productores de GLP, al ser consultados al respecto, han manifestado que no han percibido ninguna variación en sus ventas que podrían ser atribuidas a una sustitución del bien por parte de los consumidores. En definitiva, la prueba acumulada durante la investigación sugiere que tanto quienes consumen GLP como quienes lo producen tienden a percibirlo como un producto que constituye un mercado en sí mismo.

Adicionalmente, debe destacarse que aún si se hubiera observado cierta sustitución entre el consumo de GLP y el de otros bienes, dicha sustitución no bastaría por sí misma para definir un mercado que incluyera a todos los productos. En efecto, si tal como sostiene esta Comisión, el precio del GLP fuese superior al que regiría en un mercado competitivo, una definición de mercado relevante que agrupara a éste junto con el kerosene, la leña y otros de los sustitutos posibles en un único mercado incurriría en lo que en la literatura de defensa de la competencia se conoce como "falacia del celofán". Este nombre tuvo su origen en el caso *Estados Unidos c/ Du Pont de Nemours*

³⁶ Fs. 1247.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



(1956), en el cual la Corte Suprema estadounidense llegó a la conclusión de que el celofán formaba un único mercado con otros materiales para envolver porque, a los precios vigentes, muchos consumidores estaban dispuestos a sustituirlo por papel, aluminio u otros materiales. Dicha sentencia fue fuertemente criticada (y revertida luego como precedente jurisprudencial) porque el tribunal no tuvo en cuenta que el celofán era un producto que estaba virtualmente monopolizado por Du Pont de Nemours, razón por la cual su precio resultaba ya tan elevado que a algunos consumidores les convenía sustituirlo por otros materiales peores pero más baratos. Si la comparación se hubiera realizado a precios equivalentes a los de competencia, por lo tanto, se habría visto que la sustitución por otros materiales para envolver no representaba una fuerza relevante para determinar las características de la demanda de celofán.

Como se puede apreciar, en este caso la jurisprudencia apoyaría la presunción, basada en la evidencia empírica, de que el GLP envasado constituye un mercado en sí mismo. Debido a que el interés de esta investigación se centra en el mercado de GLP a granel y al carácter derivado de la demanda de los fraccionadores, dicha afirmación equivale a decir que el GLP a granel constituye en sí mismo el mercado relevante del producto a considerar. Para enmarcar la delimitación del mismo en un contexto más formal, sin embargo, podemos remitirnos a la definición internacionalmente más aceptada de mercado relevante para casos de defensa de la competencia, la cual se encuentra contenida en las pautas para la evaluación de fusiones horizontales (*Horizontal Merger Guidelines*) del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos (1992). En dicho documento se establece que un mercado está formado por el menor grupo de productos en el cual a un hipotético monopolista de todos ellos le resulte rentable imponer un





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
[Signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



aumento pequeño pero significativo y permanente en el precio.³⁷ La idea implícita es, por lo tanto, que la sustitución entre los productos del mismo mercado tiene que ser tal que, partiendo de una situación competitiva, ninguna empresa pueda hallar rentable aumentar levemente su precio sin temer un traspaso masivo de sus clientes hacia los productores de los otros productos. Evidentemente, no es esa la situación del GLP respecto de la leña, el carbón o el kerosene, ya que en el período 1993-1997 se verificaron incrementos muy sustanciales en los precios del GLP sin que se produjera un vuelco masivo de la demanda hacia estos combustibles.

Adicionalmente, las pautas mencionadas establecen que, al considerar el eventual comportamiento de los consumidores ante un aumento en precios, se deberían tener en cuenta aspectos tales como la posibilidad de sustitución en el consumo, la ponderación que los productores dan a dicha posibilidad de sustitución a la hora de tomar sus decisiones, y el tiempo y costo que le representa al consumidor la decisión de sustituir el bien en cuestión por otro producto. Tal como se ha dicho anteriormente, la prueba indica que los consumidores no han percibido a otros productos como sustitutos válidos del GLP. A su vez, los productores han reconocido la existencia de una baja elasticidad de sustitución, puesto que si han permitido que se registre un incremento en precios es por que han supuesto que el mismo les sería rentable. Debe recordarse que los mismos productores declararon no haber percibido cambios en sus ventas que puedan haberse debido a la existencia de sustitución entre el GLP y otros bienes. Por último, debe destacarse el elevado costo que la sustitución de GLP por leña, kerosene o electricidad representa para el consumidor, puesto que el uso de aquél requiere la propiedad de artefactos adaptados a tal fin.



³⁷ En la mayoría de los casos se interpreta como un aumento del cinco por ciento en los precios que se mantenga durante el futuro previsible.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



Por último, cabe mencionar la reglamentación y la jurisprudencia de la Unión Europea, la cual define al mercado relevante como aquél que comprende todos los productos que los consumidores ven como intercambiables o sustituibles, en razón de sus características, precio y utilización.³⁸ En lo que a los precios se refiere, éstos son utilizados para definir el mercado de una manera análoga a la que se encuentra en la jurisprudencia estadounidense, es decir, en el sentido de que dos productos cuyo precio es muy diferente no pueden ser nunca parte del mismo mercado, ya que la propia diferencia de precios indica que su sustituibilidad es escasa. Cabe recordar que, tal como se señaló anteriormente, éste podría ser el caso del GLP frente al kerosene.

Como **conclusión**, podemos decir que existe un mercado, el de GLP a granel, cuya demanda interna total está constituida por la demanda del sector petroquímico y la demanda energética del mismo. En cuanto a la demanda petroquímica de GLP, se explicó que la misma satisface necesidades específicas de dicho sector y no puede ser reemplazada por otros productos. Por su parte, la demanda energética del mismo está compuesta en forma mayoritaria por las compras de las empresas fraccionadores, las cuales no pueden sustituir al GLP por otros bienes. A su vez, se ha explicado que éstas lo venden a los consumidores finales, los cuales pertenecen en forma casi exclusiva al sector residencial. Se desprende de esto último que la demanda de GLP a granel por parte de los fraccionadores es en su mayoría un derivado de la demanda de GLP envasado por parte del sector residencial, razón por la cual resultaba relevante evaluar también la sustitución del producto envasado en este sector. Fundado en estos motivos se analizó el consumo de distintas fuentes de energía por parte del sector residencial, sin que se encontrara ningún tipo de prueba que indicara la existencia de sustitución entre el GLP y

MEYOSP PROESGRALD Nº 41

³⁸ Reglamentos 417/85, 418/85, 1983/83 y 1984/83, caso Alenia/De Havilland, 1991.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



otros productos. Adicionalmente, se hizo referencia a la propia opinión de los productores de GLP, quienes han reconocido no haber percibido ninguna variación en sus ventas atribuible a una sustitución del GLP por otros productos. Por último, se hizo referencia a normas y jurisprudencia aceptadas a escala internacional que apoyan la visión de que el GLP no debería ser incluido en un mismo mercado con otros bienes. En vista de todos estos argumentos, se concluye que el mercado relevante del producto a considerar en este caso es el mercado de GLP a granel.

Para terminar con el presente apartado, se mencionará un ejemplo que, si bien se refiere a una realidad distinta, se encuentra directamente relacionado con el tema que aquí nos ocupa. Se trata del caso *Estados Unidos v/ 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 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 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, pocos consumidores habían decidido sustituirlo por otros combustibles.

4.2.3. Sustitución en la oferta de GLP.

Como se señaló anteriormente, el concepto de sustitución en la oferta se refiere a la capacidad que poseen ciertas empresas de volcar sus instalaciones productivas hacia la producción de bienes pertenecientes a líneas de comercio distintas a aquella en la que habitualmente operan, capacidad generalmente fundada en la existencia de similitudes entre las tecnologías



Handwritten notes and initials on the left margin, including '7', 'EL', and 'ME'.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



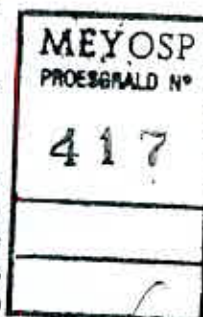
utilizadas en ambas. Para tener una idea más clara de este concepto, podemos remitirnos nuevamente a las pautas para la evaluación de fusiones horizontales del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos. Dicho documento, si bien no contiene referencias explícitas al concepto de sustitución en la oferta, sí se refiere al mismo cuando menciona distintos aspectos a tener en cuenta a la hora de identificar a las empresas que participan en un mercado dado. En este sentido, las pautas señalan que resulta apropiado incluir como participantes en el mercado, además de las empresas que operan en él al momento de la identificación, a aquellas empresas que no producen o venden el producto en cuestión pero que probablemente se convertirían en oferentes del mismo ante un hipotético aumento en precios. Para ser incluidos en el mercado, estos potenciales oferentes deberían poseer la capacidad de introducirse en el mismo en el plazo de un año y sin la inversión de costos irrecuperables de entrada y salida, en respuesta a un aumento "pequeño aunque significativo y no transitorio"³⁹ en los precios.⁴⁰

En el caso del GLP, ya se mencionó que el mismo surge principalmente de la separación del gas natural y de la refinación del petróleo, motivo por el cual los oferentes del mismo son empresas productoras y transportadoras de gas natural y empresas refinadoras de petróleo.⁴¹ Por otra parte, tanto el negocio del petróleo como el del gas natural son actividades que presentan importantes barreras a la entrada, debido a que exigen tiempo para

³⁹ En la mayoría de los casos se interpreta como un aumento del cinco por ciento en los precios que se mantenga durante el futuro previsible.

⁴⁰ A modo de ejemplo, podemos mencionar el caso *Rebel Oil Co. c/ Atlantic Richfield Co.* (1995), en el cual el tribunal de distrito declaró que las estaciones de servicio que ofrecían servicio completo se encontraban en un mismo mercado con las estaciones de servicio que utilizaban un sistema de autoservicio. El tribunal basó su decisión en el hecho de que las estaciones de servicio con servicio completo podían adaptar sus instalaciones, en poco tiempo y prácticamente sin costos, para utilizar el sistema de autoservicio.

⁴¹ Debe recordarse que el GLP se obtiene también a partir de procesos petroquímicos. Sin embargo, debido a que el GLP obtenido de esta forma representa un escaso 3% del total producido en el país, esta fuente de producción no será considerada en el presente apartado.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ESCOPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



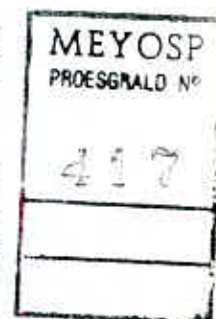
obtener nuevas áreas, fuertes inversiones en exploración y posteriormente en desarrollo de pozos y yacimientos, todos elementos que representan costos irre recuperables considerables. A su vez, la existencia de elevados riesgos económicos y financieros, así como de importantes economías de escala en la producción, las redes colectoras y las plantas de tratamiento constituyen barreras adicionales a la entrada.

Tomando en cuenta estos aspectos, puede afirmarse que el mercado de GLP no presenta demasiadas posibilidades de sustitución por el lado de la oferta. En otras palabras, la evolución del mercado de GLP a granel durante el período 1993-1997 indica que un incremento en el precio de GLP que fuese "pequeño, aunque significativo y no transitorio" no se vería contrarrestado por un rápido incremento de la oferta generado por empresas que, intentando capturar la renta existente, ingresarían al mercado como competidoras de las ya instaladas. Esta presunción se fundamenta en el hecho de que a pesar de haberse registrado un incremento superior al 20% en el precio del GLP a granel entre 1993 y 1997⁴², no se registró en dicho período una disminución significativa en la concentración⁴³ de la producción de GLP.⁴⁴

⁴² Incremento calculado sobre la base de información suministrada por YPF referida a los precios de venta por planta (no incluye ventas a YPF Gas).

⁴³ En 1993 (según datos de YPF, fs 1102) los cuatro productores principales de GLP tenían una participación del 86,8% en la producción total del país; en 1996, dicha participación se había reducido tan sólo en cuatro puntos, al 82,6% (según cálculo de Novara, fs. 842).

⁴⁴ En este punto podemos remitirnos nuevamente al caso *Estados Unidos c/ Empire Gas Corp.* (1976). En ocasión de definir el mercado relevante, la corte de apelaciones aceptó que tanto el gas natural como la energía eléctrica poseían cualidades similares o aún superiores a las del GLP. Debido a los elevados costos de construir nuevos conductos transportadores de gas natural y de convertir instalaciones alimentadas con GLP al uso de energía eléctrica, sin embargo, la elasticidad cruzada de oferta entre dichas fuentes de energía y el GLP era baja. La prueba indicaba que, en ese momento, las redes de gas natural y energía eléctrica avanzaban lentamente sobre las zonas que utilizaban GLP como principal fuente de energía, por lo cual el gas y la electricidad no parecían representar una competencia significativa ni aún ante el incremento que se había registrado en el precio del GLP.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



4.2.4. Conclusión

Como conclusión, podemos afirmar que el mercado relevante del producto debe limitarse en este caso al mercado de GLP a granel. Por un lado, se ha argumentado que los demandantes del mismo, el sector petroquímico y las empresas fraccionadoras, no lo pueden sustituir por otros bienes. Por otra parte, se ha explicado que la demanda de éstas últimas es un derivado de la demanda de GLP envasado por parte de los usuarios residenciales, razón por la cual resultaba relevante analizar la sustitución existente entre el GLP envasado y otros bienes por parte de dichos usuarios. En tal sentido, se han expuesto diversos argumentos tendientes a demostrar el bajo grado de sustitución existente entre la demanda de GLP envasado y la de sus sustitutos más cercanos. El comportamiento de los consumidores, la diferencia existente entre el precio del GLP envasado y los precios de sus sustitutos y las diferentes características que presenta el uso de cada uno de ellos fueron algunos de los aspectos considerados. Por el lado de la oferta se apuntó que, debido a las particularidades que presenta la producción de GLP, el mercado del mismo presenta importantes barreras a la entrada que impiden el ingreso rápido de competidores significativos.

4.3. Definición del mercado geográfico relevante

A efectos de definir el mercado geográfico relevante, cabe analizar los mismos aspectos mencionados en el caso del mercado relevante del producto, vale decir, las posibilidades de sustitución en la demanda y en la oferta. En este caso, la sustitución por el lado de la demanda se refiere a la facilidad con las que los consumidores de un área determinada pueden abastecerse de productores que operan en otras áreas geográficas. A modo de ejemplo, supongamos la existencia de dos zonas, denominadas A y B. La existencia de una elevada posibilidad de sustitución en la demanda implica que, si aumentan los precios en la zona A, los consumidores de la misma

MEYOSP PROESGRALD N° 417



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
[Signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



pueden fácilmente adquirir el producto en la zona B. En cuanto a la sustitución por el lado de la oferta, la misma se refiere a la facilidad con la que los oferentes pueden vender su producto en áreas distintas a aquella en la que operan habitualmente. En referencia a las zonas A y B, la existencia de una elevada sustitución en la oferta implica que, ante un aumento en los precios de la zona A, los productores de la zona B pueden fácilmente vender parte de su producción en ella. Nótese que tanto una elevada sustitución en la demanda como una elevada sustitución en la oferta implican que ambas zonas integran un mismo mercado geográfico, puesto que en ambos casos los productores ubicados en cada una de ellas enfrentan una potencial competencia por parte de los productores ubicados en la otra zona.

Se desprende de las consideraciones anteriores que una delimitación adecuada del mercado geográfico requiere la consideración de aspectos tales como el área de operación de las principales empresas productoras del bien en cuestión, 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 puedan actuar como barreras a la integración de distintas zonas.

Las pautas para la evaluación de fusiones horizontales del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos (1992), las cuales fueron mencionadas en el apartado anterior, definen al mercado geográfico relevante como la región más pequeña en la que le resultaría rentable, a un hipotético monopolista, la imposición de un incremento "pequeño, aunque significativo y no transitorio" en los precios.⁴⁵ A su vez, las pautas mencionan distintos aspectos cuya consideración guarda relevancia, a saber: la posibilidad efectiva que poseen los consumidores de trasladar su

⁴⁵ En la mayoría de los casos se interpreta como un aumento del cinco por ciento en los precios que se mantenga durante el futuro previsible.

MEYOSP
PROESGRALD N°
4174

[Handwritten notes and signatures on the left margin]

[Handwritten signature on the right margin]



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



consumo hacia otras áreas geográficas, la ponderación que los empresarios dan a dicha posibilidad a efectos de tomar decisiones, y el costo y tiempo que insume a los consumidores el traslado de su abastecimiento hacia áreas alternativas.

Cabe destacar que un mercado geográfico relevante puede ser de índole internacional, nacional o local. En el caso del GLP a granel en Argentina, la prueba parece indicar que el mercado relevante a considerar no es de extensión internacional, debido a que los mercados internos y externos no funcionan como un único mercado. Sin embargo, debido a que en el período comprendido entre 1993 y 1997 ha existido una única importación significativa de GLP a granel, gran parte de este análisis debe efectuarse sobre la base de consideraciones teóricas. Si bien este punto será desarrollado con mayor detalle cuando se analice la posición dominante de YPF S.A. en el mercado de GLP a granel, cabe delinear los principales aspectos del mismo.

En primer lugar, según estimaciones teóricas efectuadas por YPF S.A., los costos de importar GLP serían elevados con relación a su precio, lo cual puede actuar como una barrera a la formación de un mercado geográfico que incluya al mercado interno y a mercados externos de dicho producto.⁴⁶ En efecto, el comercio exterior argentino de GLP parece restringirse al ámbito regional, hecho que se pone de manifiesto al verificar que aproximadamente el 95% de las exportaciones del país tienen como destino a países limítrofes (Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, en este orden). De importar GLP, la Argentina debería hacerlo desde Estados Unidos o Arabia Saudita, lo cual implicaría, según YPF S.A., un recargo por concepto de costos de transporte superior al treinta por ciento sobre el precio FOB del producto.⁴⁷

⁴⁶ Ver estimaciones de YPF S.A. contenidas en fs. 1114.

⁴⁷ El transporte de GLP por vía marítima debe hacerse en contenedores presurizados o en tanques refrigerados. El recargo que representan los costos de transporte por sobre el precio FOB del GLP fue obtenido de información suministrada por YPF (fs. 1113).





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



De ser los cálculos de YPF S.A. correctos, la brecha existente entre las paridades de exportación e importación⁴⁸ en Argentina es considerable.⁴⁹ Por este motivo, no parece inapropiado suponer que a un hipotético monopolista nacional le resultaría rentable imponer un aumento en precios del cinco por ciento y aún más, puesto que mientras no superase la paridad de importación no enfrentaría riesgo alguno de que ingresara al país GLP extranjero. En realidad, según las estimaciones de YPF S.A., un hipotético monopolista del producto podría aumentar sus precios, de manera rentable, en más de un 30% por encima de la paridad de exportación. Es decir que, sobre la base de pautas aceptadas internacionalmente, no parecería apropiado en este caso considerar al mercado relevante como un mercado internacional.

Esto en cuanto a las apreciaciones teóricas respecto de lo que costaría importar GLP a la Argentina. En la realidad, la única importación significativa de GLP que se registró en el período comprendido entre 1993 y 1997 fue realizada por YPF S.A., en el marco de un acuerdo especial de swap con la empresa brasileña PETROBRAS. Si bien dicha operación revistió características especiales y no puede ser interpretada como un referente válido a efectos de establecer una paridad de importación fidedigna, lo cierto es que a

EL
MS

⁴⁸ Tanto la paridad de importación como la paridad de exportación son precios que dependen directamente del precio internacional del gas licuado (cuya representación más difundida es la que surge del mercado de Mont Belvieu, Estados Unidos). La diferencia entre ambos radica en que, mientras la paridad de importación le adiciona a dicho precio los costos de transporte y otros gastos necesarios para introducir el producto en el país, la paridad de exportación tiene en cuenta únicamente el precio de venta que recibe un exportador nacional que vende el producto a un comprador extranjero (no incluye costos de fletes, seguros u otros relacionados con el transporte del producto hacia su destino final).

⁴⁹ Según datos suministrados por YPF, la brecha representó el 46% de la paridad de exportación en 1994 el 47% en 1995, el 32% en 1996 y el 74% en los primeros diez meses de 1997 (el cálculo se ha efectuado utilizando la paridad de importación promedio calculada por YPF, fs. 1131).

D
MG *MG*





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



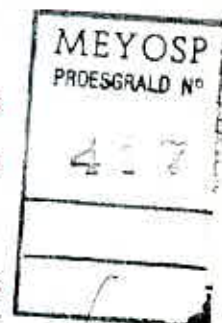
través de la misma YPF S.A. importó GLP a un costo significativamente menor que el que ella misma ha estimado teóricamente para dicho año.⁵⁰

Por otra parte, deben tenerse en cuenta aspectos adicionales que operan para mantener separados a los mercados interno y externo. En primer lugar, cabe destacar que en diversos contratos de exportación de GLP, YPF S.A. incluye cláusulas que prohíben la reimportación del producto al país.⁵¹ De esta manera, la empresa está haciendo una división explícita entre los mercados externo e interno, aislando a este último de la competencia potencial que podría representar el reingreso al país del producto exportado. Nótese que a través de dicha cláusula YPF manifiesta que ambos mercados son distintos y claramente diferenciables de un modo en el que no lo son, por ejemplo, distintas regiones del país, entre las cuales la empresa no impone restricción alguna al libre tránsito del producto. Por otra parte, se debe mencionar que dos de los tres puertos aptos para la importación de GLP que existen en el país son propiedad de YPF S.A. Si bien dicha empresa afirma que las instalaciones se encuentran abiertas a todos aquellos que deseen utilizarlas y que jamás ha negado un pedido por el uso de las mismas, lo cierto es que la única empresa que las ha utilizado para efectuar importaciones es ella misma, hecho que invita a pensar que la propiedad de los puertos por parte de la misma constituye un elemento disuasorio para que otras empresas realicen importaciones.

Por último, cabe destacar que la percepción de los propios productores de GLP ratifica esta visión. De hecho, varios miembros de las

⁵⁰ Nótese que, mientras YPF S.A. importó GLP en 1997 a un costo de U\$S 189/ton, sus propios cálculos estiman que para dicho año el costo de importar el producto fue de U\$S 344,9 (enero-octubre).

⁵¹ Si bien este tema será posteriormente analizado con mayor detenimiento, dichas cláusulas pueden observarse en los contratos de fs. 569-580, fs. 582-587, fs. 589-595, fs. 597-400, fs. 602-605, fs. 607-612, fs. 613-636, fs. 643-650 y fs. 686-692.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
[Handwritten signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



principales empresas nacionales productoras de GLP destacaron, en sus declaraciones testimoniales, que existe un mercado interno y un mercado externo del mismo, y expresaron explícita o implícitamente que las condiciones vigentes en ambos difieren entre sí.⁵² Juan Rómulo Soma⁵³, por ejemplo, al ser consultado sobre la razón que explicaría la diferencia de precios existente ente el mercado interno y el mercado externo, manifestó que "son mercados totalmente distintos". Ante la misma consulta, Juan Theodorou⁵⁴ expresó que "existen conformaciones de mercado distintas" y "que hay diferentes actores, son distintos escenarios".

En definitiva, si bien no existen importaciones que permitan comprobar empíricamente el costo de las mismas, las estimaciones teóricas presentadas por YPF S.A. indicarían que el mercado relevante a considerar no es de extensión internacional. A su vez, la propia actitud de la empresa contribuye a mantener a ambos mercados aislados, incluyendo en sus contratos de exportación cláusulas que impiden el reingreso del producto al país. Por último, se ha mencionado que la propiedad por parte de YPF S.A. de gran parte de la infraestructura existente para la importación de GLP podría constituir un impedimento adicional a la constitución de un mercado de carácter internacional. De hecho, entre los años 1993 y 1997 se realizó una sola importación de GLP y la misma fue efectuada por YPF S.A. Por lo tanto, los elementos considerados permiten concluir que el mercado interno de GLP no



⁵² En tal sentido se manifestaron Agustín Pedro David (Total Austral S.A., fs. 1047), José Pérez Silva (ESSO, fs. 514, fs. 1239), Eduardo Mario Oneto (Shell, fs. 1243), Juan Rómulo (Refinor, fs. 742), Juan Theodorou (Pan American Energy, fs. 538), Ricardo Jorge Trípodí (TGS, fs. 545-546, fs. 1277), Héctor Jacinto Collell (YPF, fs. 1318).

⁵³ Representante comercial de Refinor, fs. 1247.

⁵⁴ Empleado en el Departamento Comercial de Pan American Energy, fs. 538.



OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia



puede considerarse como parte de un mercado integrado a nivel internacional.⁵⁵

Una vez aceptado, entonces, que el mercado relevante a considerar no es de extensión internacional, resta definir si el mismo abarca la totalidad del país o si existen en el mismo diversos submercados. Un buen punto de partida consiste en destacar que, como ya se ha mencionado, quienes ofrecen y demandan el bien tienden a operar en todo el país⁵⁶, lo cual indicaría que el mercado a considerar es de carácter nacional. Sin embargo, para determinar con certeza si esta presunción se condice con la realidad, es necesario analizar la evolución de los precios del GLP en plantas de despacho ubicadas en distintos puntos del país y el comercio efectivo que existe entre cada una de ellas y los grandes centros consumidores.

Cuando se analizan los precios internos que rigen en las distintas plantas productoras de GLP en la Argentina, se observa que en general las plantas con menores precios son aquellas que se ubican cerca de los centros de producción pero lejos de los centros de consumo. Por el contrario, las plantas que registran los mayores precios internos son generalmente aquellas que se ubican cerca de los centros de consumo pero lejos de los centros de

⁵⁵ Cabe mencionar el caso que contra la *NutraSweet Company* tramitó el *Competition Tribunal* de Canadá. En dicha ocasión, el tribunal consideró que el mercado geográfico relevante se restringía a Canadá, a pesar de que la empresa sostenía que el mismo tenía un alcance mundial. Entre los aspectos fundamentales en los que el tribunal apoyó su decisión estuvieron el hecho de que *NutraSweet* cobraba precios de venta distintos en los distintos países en los que operaba y el tratamiento específico que la empresa le daba a Canadá en los acuerdos de marketing que realizaba con sus clientes, diferenciando claramente entre dicho país y el resto del mundo. Nótese que ambos argumentos son plenamente aplicables al caso que aquí nos ocupa. En efecto, mientras que el primer argumento se ajusta perfectamente a la conducta de YPF S.A. (que cobra precios distintos en el mercado interno y en la exportación de GLP), el segundo es comparable a la inclusión, en los contratos de exportación celebrados por esta empresa, de cláusulas que prohíben la reimportación al país del producto exportado.

⁵⁶ Como se mencionó en el primer apartado de este informe, YPF posee plantas de despacho en gran parte del país. Por su parte, el resto de los productores se limita a operar en áreas determinadas, mientras que los demandantes de GLP a granel tienden a operar en todo el país.



Handwritten notes and initials: D.L., E, [signature], D, MG, MB



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
Oscar Roberto Demitine
DIRECCIÓN DESPACHO



producción. El Cuadro N° 1 contiene los precios de venta de GLP a granel en las distintas plantas de YPF, para el período comprendido entre 1993 y 1997.⁵⁷

Cuadro N° 1: Precios de venta de GLP a granel por planta de YPF (\$/ton.)

Planta	Precio promedio por año				
	1993	1994	1995	1996	1997
Belgrano-Dock Sud-La Plata	221,6	222,7	206,1	236,9	259,1
San Lorenzo	216,9	232,2	251,2	270,5	272,9
Salta - Montecristo	221,3	228,0	247,2	261,2	277,6
Luján de Cuyo	222,1	229,7	247,1	266,3	286,2
Loma la Lata	151,9	155,3	180,8	215,9	224,8
Puerto Galván	176,5	176,2	-	196,2	208,4
El Cóndor - San Sebastián	180,2	192,7	224,9	250,7	232,0

Fuente: CNDC sobre la base de información suministrada por YPF.

Como se observa en el mismo, las plantas que tienen los menores precios de venta son las de Loma la Lata, Puerto Galván y San Sebastián, siendo éstas a su vez las que se encuentran más alejadas de los grandes centros de consumo. Con respecto a los precios de la planta El Cóndor, nótese que los mismos aumentan en el período comprendido entre 1995 y 1997, pareciendo acercarse a los precios de las plantas cercanas a los centros de consumo. Cabe destacar, sin embargo, que dicho incremento es sólo aparente y se debe a que la información suministrada por YPF para las ventas de la planta El Cóndor contiene durante dichos años ventas realizadas al mercado interno desde las plantas ubicadas en Salta y Tucumán (propiedad de Refinor S.A.).⁵⁸ A su vez, en 1995 las ventas al mercado interno realizadas desde



⁵⁷ Los promedios anuales han sido calculados sobre la base de los precios de venta en las distintas plantas de YPF, sin incluir las ventas efectuadas a YPF Gas (sobre la base de información suministrada por YPF).

⁵⁸ Información suministrada por YPF, fs. 147.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMARTINE
DIRECCIÓN DESPACHO



Puerto Galván fueron facturadas desde la Planta General Belgrano⁵⁹, razón por la cual no se ha podido obtener un precio promedio separado para la primera y el precio promedio de esta última registra una caída durante dicho año.

La prueba sugiere que la diferencia de precios existente entre las distintas plantas responde a la necesidad de atraer compradores hacia las plantas más alejadas de los centros de consumo. En este sentido se manifestó Héctor Jacinto Collell, quien se desempeña como Jefe de Área de Planeamiento de Gas Licuado en la empresa YPF S.A., quien declaró que las diferencias de precios más notorias se deben a la existencia de costos de transporte, los cuales obligan a bajar el precio de las plantas más alejadas de los centros de consumo a efectos de atraer compradores.⁶⁰

Por otra parte, Juan Theodorou, empleado en la Gerencia de Proyectos de Gas de PANAMERICAN ENERGY, manifestó que la razón por la cual cada planta de Bridas tiene un precio distinto es la diferencia existente entre las distancias que separan a cada una de ellas de los centros consumidores, lo cual influye sobre los costos de transporte que deben afrontar los compradores del producto en cada una de las mismas.⁶¹

Implicítamente, se está afirmando no sólo que la sustitución entre oferentes de GLP a granel de distintas zonas del país es posible, sino que los demandantes del producto perciben dicha situación y están dispuestos a adquirir GLP donde les resulte más conveniente. Nótese que este argumento por sí solo justifica la inclusión de las distintas zonas productoras del país en un mismo mercado geográfico, el nacional, puesto que los compradores de GLP a granel pueden adquirirlo en una u otra según las circunstancias.

⁵⁹ Información suministrada por YPF, fs. 147.

⁶⁰ Testimonial de Héctor Jacinto Collell (fs. 1319).

⁶¹ Testimonial de Juan Theodorou (fs. 1273).





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



Asimismo, en sus declaraciones testimoniales, diversos productores de GLP han identificado como competidores a empresas de distintos puntos del país, sin hacer referencia a distinciones geográficas o a la posible existencia de submercados. Ricardo Jorge Trípodí⁶⁵, por ejemplo, manifestó que "todos los que intervienen en el mercado son sus competidores". Por su parte, Eduardo Mario Oneto⁶⁶ expresó que "en la producción y comercialización los competidores son 16" y que "los principales son TGS, YPF, REFINOR, ESSO, BRIDAS". Por último, José Pérez Silva⁶⁷ declaró que sus principales competidores en la producción de GLP son REFINOR, SHELL, TGS, YPF y BRIDAS. Como se puede apreciar, los propios participantes del mercado tienden a considerar que existe en el mismo competencia a nivel nacional, sin aludir a la existencia de distintos competidores en distintas zonas geográficas.

Dadas las características de los participantes en el mercado y la percepción que los mismos tienen de este último, se puede concluir que el mercado geográfico relevante a considerar abarca a la totalidad del país. Por lo tanto, y como conclusión de los distintos elementos considerados en este apartado, surge que el mercado relevante en este caso está constituido por el mercado nacional de GLP a granel.

5. La posición dominante de YPF S.A. en el mercado de GLP a granel.

El presente capítulo considerará los aspectos más relevantes que



⁶⁵ Gerente de Comercialización de Líquidos de Gas Natural, TGS, fs. 545.

⁶⁶ Gerente de Relaciones Institucionales de Shell CAPSA y Gerente de Relaciones Públicas de Shell Gas, fs. 534.

⁶⁷ Gerente de Ventas Industriales de ESSO.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



caracterizan la posición dominante de YPF en el mercado de GLP a granel, circunstancia que la imputada niega. En primer lugar, se analizará el concepto jurídico de posición dominante, considerando tanto la Ley N° 22.262 como la jurisprudencia nacional e internacional relevante. Posteriormente, se analizará la posición que ocupa YPF en el mercado de GLP a granel, evaluándose a su vez las características de sus competidores, el proceso de formación de precios en dicho mercado y el nivel de desafiabilidad del mismo. Finalmente, se evaluarán los argumentos presentados por YPF para negar el hecho de que la empresa ocupa una posición de dominio en el mercado considerado.

5.1. Definición jurídica de la posición dominante

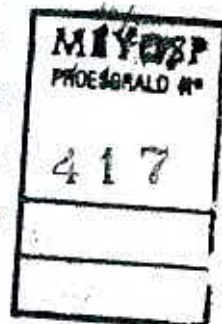
Según el artículo 2° inciso a) de la Ley N° 22.262, "una persona goza de una posición dominante en un mercado cuando para un determinado tipo de producto o servicio es la única oferente o demandante dentro del mercado nacional o, cuando sin ser la única, no está expuesta a una competencia sustancial".

En cuanto a la jurisprudencia de la Unión Europea, cabe señalar que el Tratado de Roma no define qué debe entenderse por posición dominante. Sin embargo, la Comisión Europea se refirió a dicho concepto en el caso ABG, al expresar que "las firmas detentan una posición dominante cuando tienen la posibilidad de actuar en forma plenamente independiente, en otras palabras, cuando pueden conducir sus negocios sin consideración de las reacciones de sus competidores y clientes".⁶⁸

En el caso *United Brands*⁶⁹, la Comisión Europea definió la posición

⁶⁸ CABANELLAS, Guillermo, Derecho Antimonopólico y de Defensa de la Competencia, Editorial Heliasta, 1983, pág. 658.

⁶⁹ *United Brands Co. and United Brands Continental BV v. Commission*, Case 27/76, 14 de





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

[Handwritten signature]

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



dominante de la siguiente manera: "Las empresas poseen una posición dominante cuando tienen el poder de comportarse independientemente, sin tomar en cuenta, de manera sustancial, a sus competidores, compradores y proveedores. Tal es el caso cuando la participación de mercado de una empresa, ya sea en sí misma o combinada con su "know-how", su acceso a materias primas, capital u otras ventajas importantes tal como la propiedad de una marca, le permite determinar los precios o controlar la producción o distribución de una parte significativa de los bienes relevantes. No es necesario que la empresa, para poseer una posición dominante, tenga un dominio total como para privar al resto de los participantes del mercado de su libertad comercial, sino que sea suficientemente fuerte en términos comerciales como para diseñar a voluntad su propia estrategia...".

En referencia a este mismo caso, se debe señalar que la Corte Europea, en su decisión de 1978, definió la posición dominante como "una posición de fortaleza económica disfrutada por una empresa que le permite a la misma evitar que una competencia efectiva sea mantenida en el mercado relevante, confiriéndole la posibilidad de comportarse en una medida apreciable en forma independiente de sus competidores, clientes y en definitiva de sus consumidores."

A su vez, la Corte Europea volvió a dar una definición de posición dominante en el año 1979, en ocasión de su decisión en el caso *Hoffmann - La Roche*.⁷⁰ En dicho precedente, la Corte manifestó lo siguiente: "La posición dominante... se refiere a una posición de fortaleza económica disfrutada por una empresa, la cual le posibilita prevenir que se mantenga una competencia efectiva en el mercado relevante mediante el otorgamiento del poder de



Febrero, 1978.

⁷⁰ *Hoffman - La Roche v. Commission*, Case 85/76, 13 de Febrero de 1979.

[Handwritten notes and signatures on the left margin]



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



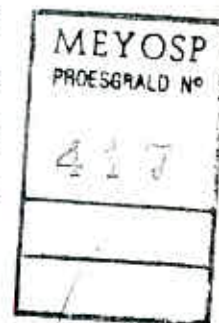
comportarse en un grado apreciable en forma independiente de sus competidores, de sus clientes y en última instancia de los consumidores. Tal posición no excluye algún grado de competencia como sucede en el caso de un monopolio o cuasi-monopolio, pero sí le permite a la empresa que goza de la misma, si no determinar, al menos influir de manera apreciable las condiciones bajo las cuales dicha competencia se desarrollará, y en cualquier caso actuar en gran parte sin consideraciones por la misma, siempre que dicha conducta no resulte en su propio perjuicio... La existencia de una posición dominante puede derivar de diversos factores que tomados por separados no son necesariamente determinantes pero entre dichos factores uno muy importante es la existencia de elevadas participaciones en el mercado".

De acuerdo a lo expuesto, para considerar que una empresa goza de posición dominante no es necesaria la inexistencia de otras firmas que actúen en el mercado, sino que las circunstancias imperantes permitan que la empresa en cuestión actúe en forma relativamente independiente de aquéllas.

Para profundizar en los aspectos que en la práctica deben ser considerados a efectos de definir si una empresa ocupa o no una posición de dominio en un mercado dado, resulta también conveniente tener presente el análisis que la Comisión Europea efectúa en el caso de las operaciones de concentración económica (fusiones) para determinar si las autoriza o no.⁷¹ Una vez definido el mercado relevante, la Comisión juzga la creación o el fortalecimiento de una posición dominante que podría surgir como consecuencia de la fusión considerada.

A tal efecto, se analizan los siguientes elementos:

⁷¹ European Commission (1994), "Community Merger Policy", European Economy Nro. 57.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

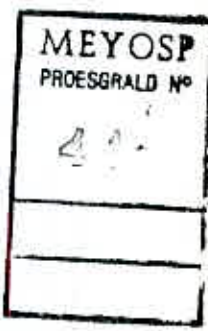
[Signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



a) Participación de mercado, otros factores y ventajas competitivas: son consideradas tanto con respecto a la situación inmediata posterior a la fusión como con respecto a los posibles desarrollos dinámicos que podrían producirse en el mercado. En lo que a la participación en el mercado se refiere, dicha característica ocupa una posición privilegiada, ya que generalmente constituye el punto de partida del análisis. Con respecto a la misma, en general una participación menor al 25% del mercado indica que difícilmente exista una posición dominante, mientras que una participación superior al 60% conlleva la presunción de existencia de una posición de dominio. Estas cifras no son, sin embargo, de aplicación automática, sino que deben considerarse en forma conjunta con la naturaleza del mercado en cuestión, la estabilidad observada en las participaciones de mercado de los distintos competidores y otros aspectos tales como la fortaleza financiera de las firmas que se fusionan, la existencia de economías de escala u otras ventajas de costos y el acceso a tecnología que no se encuentra disponible para el resto de los competidores.

b) Fortaleza de los restantes competidores: el análisis de este elemento por parte de la Comisión Europea apunta a la capacidad de las restantes empresas para actuar como competidores suficientemente efectivos como para asegurar que las empresas fusionadas no se comporten en forma independiente. A tal efecto, el análisis examina la fortaleza económica relativa de los competidores restantes a modo de determinar su capacidad práctica para competir; un indicador importante de ello es la diferencia existente entre las participaciones de mercado de las empresas fusionadas y las del resto de los competidores. En general, cuanto mayor sea la diferencia entre las participaciones de mercado de las empresas fusionadas y las de sus competidores más cercanos, menor será la probabilidad de que estas últimas compitan de una manera efectiva y por ende mayor será la probabilidad de que se constituya una posición de dominio en el mercado

[Handwritten notes: S.L., el, AA, 116, 116]



[Handwritten mark]



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
[Signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



relevante. En efecto, grandes diferencias entre las participaciones de mercado han sido utilizadas como indicadores de dominio en distintos casos de fusiones, como por ejemplo, en *Magneti Morelli/CEAC*, *Varta/Bosch* y *Aérospatiale-Alenia/de Havilland*.

c) Poder de compra de los clientes: este aspecto es relevante puesto que se considera que el mismo puede compensar el poder económico de las firmas fusionadas. La capacidad de los compradores importantes de generar oposición entre los distintos proveedores puede contribuir a mantener una presión competitiva. Por otra parte, los compradores importantes pueden también estar en condiciones de alterar la estructura del mercado mediante la atracción de empresas provenientes de otros mercados geográficos.

En forma adicional a los aspectos mencionados, la Comisión Europea analiza a su vez la posibilidad de que se produzca el ingreso de nuevas empresas al mercado. En tal sentido, una amenaza creíble de entrada por parte de empresas que no se encuentran actualmente en el mercado puede excluir la posición de dominio de una firma o hacer que la misma sea sólo temporaria. Consecuentemente, la Comisión ha aceptado la creación de una posición dominante "si existe fuerte prueba de que esta posición es sólo temporaria y será rápidamente erosionada por una alta probabilidad de fuerte entrada al mercado. Con tal entrada al mercado no es probable que la posición dominante impida significativamente la competencia efectiva en el sentido del Artículo 2(3) de la Regulación sobre Fusiones".⁷²

El análisis referido a la posibilidad de entrada de nuevos competidores al mercado hace referencia a lo que se conoce como el "grado de desafiabilidad" del mercado en cuestión. El concepto de desafiabilidad se vincula a la facilidad con la que pueden ingresar nuevos competidores a un



⁷² *Aérospatiale-Alenia/de Havilland*, (Case IV/MO42), 1991, parágrafo 53.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



mercado dado. El caso extremo de un mercado perfectamente desafiante es aquel al que una empresa puede entrar y del cual puede salir rápidamente sin incurrir en costos irre recuperables. Los costos hundidos o irre recuperables son aquellos costos asociados con la entrada al mercado, por ejemplo aquellos costos asociados con la perforación de pozos o la construcción de ductos, que no pueden recuperarse si la empresa se retira del mismo. Este concepto difiere del de "costos fijos", que son aquellos en los que incurre una empresa cualquiera sea su nivel de producción, y que pueden ser recuperados si la firma sale del mercado, por ejemplo el costo de una oficina.

Se advierte inmediatamente la importancia que reviste el concepto de desafiabilidad a la hora de determinar si una empresa goza o no de posición dominante. En el caso en que un mercado sea perfectamente desafiante, por ejemplo, ninguna empresa que actúe en el mismo podrá tener una posición dominante, ni aún siendo un monopolista. En efecto, cualquier intento de una empresa de obtener rentas monopólicas en un mercado con dichas características se diluiría rápidamente ante el ingreso inmediato de nuevos competidores al mismo.

Sobre la base de los aspectos conceptuales desarrollados en el presente apartado, se evaluará a continuación la situación de YPF S.A. en el mercado nacional de GLP a granel.

5.2. La posición de YPF en el mercado nacional de GLP a granel

A efectos de determinar si YPF ostenta o no una posición de dominio en el mercado nacional de GLP a granel, se analizará, en primer lugar, la situación de la empresa en cuanto al acceso a los insumos e infraestructura necesarios para la producción y comercialización de GLP y el área de operación geográfica de la misma. Posteriormente, se merituarán





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



aspectos relacionados con los competidores de YPF S.A. en el mercado de GLP a granel, al grado de desafiabilidad de dicho mercado, a los demandantes que actúan en el sector fraccionador y al mecanismo de formación de precios en dicho sector.

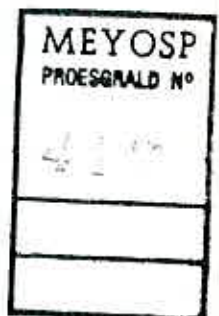
5.2.1. Producción y presencia geográfica de YPF S.A

Al ser el GLP un producto que se obtiene de la separación del gas natural y de la refinación del petróleo, el relevamiento de la producción de las empresas debe comenzar por dichos procesos.⁷³

En lo que a la refinación del petróleo se refiere, cabe destacar que el GLP es un producto que se obtiene necesariamente de dicho proceso en aquellas refinerías que cuentan con unidades de "topping" y "cracking" u otras de aumento de conversión (fs. 746). De las diez refinerías que existen en el país, sólo la mitad produce GLP para el mercado de consumo en sus procesos de destilación y conversión térmica y/o catalítica (Cuadro N° 2). Dos de estas cinco refinerías son propiedad de YPF, y en ellas se produjo en el promedio de los años 1995-1997 un 65,1% del total de GLP obtenido por este medio en el país.⁷⁴

Cuadro N° 2: Producción de GLP en refinerías, promedio 1995-1997.

Empresa	Refinería	Producción (Toneladas)	Participación en el total
YPF	La Plata y Luján de Cuyo	525.300	65,1%
ESSO	Campana	111.137	13,8%
EG3	Bahía Blanca	54.140	6,7%



⁷³ El GLP también surge como un producto secundario de las plantas petroquímicas. Sin embargo, por representar esta fuente una proporción mínima del total que se produce en el país, aproximadamente un 3% (fs. 753), la infraestructura de la misma no será considerada.

⁷⁴ La participación fue del 63,2% en 1995, del 68,5% en 1996 y del 63,4% en 1997.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



SHELL	Dock Sud	82060	10,2%
TOTAL		806.840	100,0%

Fuente: CNDC sobre la base de información publicada en los Anuarios de Combustibles de la Subsecretaría de Combustibles, varios números.

Como se mencionó anteriormente, la otra fuente de producción de GLP es su separación del gas natural. Para ser transportado por gasoducto, el gas natural requiere un proceso de acondicionamiento o tratamiento, a fin de evitar que se produzca una separación de líquidos y una posterior formación de hidratos que obstruyan el conducto. A su vez, existe una variedad de procesos utilizados para separar el gas natural de los hidrocarburos de mayor peso molecular, como ser los de absorción, refrigeración y turboexpansión. Las empresas argentinas utilizan, casi con exclusividad, este último método para separar el GLP del gas natural.

En el Cuadro N° 3 se presenta una lista de los centros productores de GLP a partir de su separación del gas natural. En el caso de Transportadora Gas del Sur (TGS), se ha discriminado lo que produce para YPF, de aquello que produce por cuenta y orden de otros. Como se observa, de acuerdo a datos correspondientes a 1996, aproximadamente el 40% de la producción proviene de YPF, cifra que aumenta a un 43% si se considera la participación de esta última en las UTEs TIERRA DEL FUEGO Y SANTA CRUZ II, del 30% en cada una (fs. 320).⁷⁵ Cabe señalar, además, que YPF posee el 30% del capital accionario de REFINOR S.A.

Cuadro N° 3: Fuentes productoras de GLP mediante separación de gas natural (1996)

<u>Empresa</u>	<u>Planta</u>	<u>Producción</u> (Miles de toneladas)
----------------	---------------	---

⁷⁵ Para discriminar las plantas productoras de GLP mediante separación de gas natural, se utilizó como fuente a Di Mario y Catalini (1997), por ser la más completa. De acuerdo a datos de la Subsecretaría de Combustibles, la participación de YPF en la producción nacional de GLP obtenido del gas natural fue del 45,4% en 1995, 42,5% en 1996 y 40,9% en 1997.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



TGS (YPF)	Gral. Cerri	300
REFINOR	Campo Durán	273
TGS (Distribuidoras)	Gral. Cerri	205
YPF	Loma La Lata	144
UTE. T. DEL FUEGO	San Sebastián	45
UTE. STA. CRUZ II	El Cóndor	44
BRIDAS	Luján de Cuyo	30
PLUSPETROL	Centenario	24
CAMUZZI GDS	Cañadón Seco	16
PÉREZ COMPANC	Charco Bayo	14
BRIDAS	San Rafael	8
TOTAL		1.103

Fuente: Di Mario y Catalini (1997).⁷⁶

Resulta también interesante conocer cómo se encuentra dividida la oferta de gas natural a boca de pozo, a modo de determinar si quienes producen GLP a partir del gas natural controlan a su vez la oferta de este último. En este sentido, se debe destacar que YPF tiene una participación en la producción nacional de gas natural en boca de pozo del 61,9%, según datos correspondientes al período abril 1995 – marzo 1996, siendo el principal oferente en las tres cuencas que existen en el país (Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4: Participación en la producción de gas natural en boca de pozo, abril 1995 - marzo 1996 (en %)

Empresa	Cuenca			Total
	Neuquina	Austral	Norte	
YPF	65,2	46,8	75,1	61,9
CNPC (1)	9,1	5,4	0,0	6,7
SANTA FE ENERGY	7,2	0,0	0,0	4,2
BRIDAS/ASTRA	7,1	0,0	0,0	4,2
Otros	11,4	47,8	24,9	23,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) COMPAÑÍA NAVIERA PÉREZ COMPANC.

Fuente: Novara (1997), sobre la base de datos del ENARGAS.⁷⁷

⁷⁶ Di Mario, Alejandro y Catalini, Alejandro, "Gran Aumento de las exportaciones argentinas de líquidos del gas natural previstos para el siglo 21", en Oil&Gas Journal, Revista Latinoamericana, Vol.3, Número 4, Octubre 1997 (fs 1024/9).

⁷⁷ Novara, Juan, "Precios internos y de exportación de Gas Natural y Gas Licuado de Petróleo:





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



Las posiciones que ocupa YPF en la obtención de GLP a partir de la refinación del petróleo y de su separación del gas natural a su vez se reflejan en su participación sobre la producción total de GLP. En efecto, dicha participación tuvo un promedio de aproximadamente el 53%⁷⁸ entre los años 1991 y 1997 (Cuadro N° 5), debiéndose tener en cuenta que sus competidores más cercanos, en lo que a participación en la producción de GLP respecta, son REFINOR S.A. y TGS, con un 15% y un 10% cada uno, respectivamente.⁷⁹ En total, la producción que no proviene de YPF S.A. corresponde a dieciséis empresas distintas, lo cual pone de manifiesto la importancia de aquélla frente a los restantes oferentes.

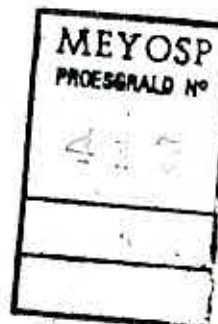
Cuadro N° 5: Participación de distintas empresas en la producción total de GLP (1991-1997). En %:

Empresa	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
YPF	49,8	45,5	59,5	58,7	53,0	53,9	50,3
Socios YPF (BRIDAS, PÉREZ COMPANC)	0,0	5,0	7,8	3,3	5,1	4,7	6,5
REFINOR	0,0	0,0	13,2	14,7	14,6	14,5	15,5
TGS	0,0	0,0	4,2	8,2	9,2	10,9	10,4
ESSO	5,0	5,1	6,4	6,1	6,1	5,8	5,8
SHELL	2,6	3,1	3,3	2,8	4,3	4,0	4,8
DUPERIAL	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	2,5	3,3
PLUSPETROL	0,0	0,0	0,6	0,8	0,8	1,3	1,5
PASA	1,7	0,5	0,0	0,0	1,7	1,5	1,4
PETROQUÍMICA PETROLERA PÉREZ COMPANC	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,8	0,7
PETROQUÍMICA	1,4	5,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

¿Diferenciación o discriminación de precios en el mercado interno?, en Revista "Estudios", Año XX, N° 83, Octubre/Diciembre 1997 (fs. 828/49).

⁷⁸ Participación que aumenta en aproximadamente 5 puntos porcentuales si se le suma la correspondiente a los socios de YPF S.A.

⁷⁹ Recuérdese que YPF tiene una participación accionaria del 30% en Refinor (fs. 91).





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
[Signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



GRAL. MOSCONI

EG3	0,0	0,0	0,0	1,2	2,8	0,0	0,0
ISAURA	2,5	2,0	2,3	1,5	0,0	0,0	0,0
PBB	0,8	0,9	0,9	0,8	0,0	0,0	0,0
CAMUZZI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0
GAS DEL ESTADO	34,3	30,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CNDC sobre la base de diversas fuentes.

La participación de YPF S.A. en la producción de GLP fue, durante todo el período considerado, muy superior al 25% considerado por la Comisión Europea como el punto "crítico" por debajo del cual se podría suponer a priori que no existe peligro de que la empresa en cuestión ocupe una posición dominante.

Las observaciones precedentes indican que, si bien la posición de YPF en el mercado a granel es importante, no es lo suficientemente elevada como para señalar por sí misma la existencia de una posición de dominio. Por lo tanto, para avanzar en la evaluación de si YPF S.A. ocupa tal posición, resulta apropiado analizar aspectos adicionales del mercado relevante, conforme se mencionara en el apartado a) del punto 2.1. que precede.

En primer lugar, cabe destacar que YPF es el único oferente importante de GLP a granel que actúa en distintos puntos del país. En este sentido, sus dos competidores más cercanos en cuanto a su participación en la producción, TGS y REFINOR S.A., producen GLP en una sola localidad.⁸⁰ Por su parte, YPF obtiene su producción en distintos centros ubicados en las provincias de Neuquén, Buenos Aires, Mendoza, Santa Cruz y Tierra del Fuego.⁸¹

⁸⁰ TGS produce únicamente en su planta de Gral. Cerri (Pcia. de Buenos Aires) y REFINOR S.A. lo hace solamente en Campo Durán (Salta).

⁸¹ En estas últimas dos provincias produce a través de su participación en las UTEs TIERRA DEL FUEGO y SANTA CRUZ II, en cada una de las cuales YPF participa en un 30% (fs. 320).



[Handwritten marks: Ee, -]



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
[Handwritten Signature]
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



Otro aspecto relevante lo constituye el hecho de que YPF es, a su vez, la principal empresa exportadora del país. En efecto, de las 582.501 toneladas de GLP que se exportaron en el país en 1997, aproximadamente un 73% de las mismas correspondieron a ventas al exterior de YPF.⁸² Adicionalmente, debe destacarse que dicha proporción no representa un dato aislado, sino que refleja la tendencia observada durante el período considerado. En efecto, si se acumulan las exportaciones totales de GLP que se realizaron en el país entre 1993 y 1997, se advierte que aproximadamente el 80% de las mismas fueron ventas al exterior efectuadas por YPF.⁸³

De acuerdo a lo expuesto precedentemente, una primera observación del mercado objeto de análisis indica que YPF es la empresa más importante en la producción de GLP a granel, y que nada permite descartar a priori que ocupe una posición de dominio en el mismo. Por el contrario, su participación en la producción de GLP, su cobertura geográfica y una apreciación preliminar de la conformación del resto de la oferta, determinan que existe, por parte de YPF S.A., el goce de tal posición. A efectos de profundizar los aspectos hasta aquí considerados, en el siguiente apartado se analizará la distribución actual de acceso a la infraestructura necesaria para la producción y la comercialización del GLP a granel.

5.2.2. Acceso a la infraestructura relacionada con la producción y comercialización de GLP a granel

La infraestructura requerida para la producción y comercialización



⁸² Datos obtenidos de la Secretaría de Energía (fs. 467).

⁸³ De las 2.548.131 toneladas de GLP exportadas durante dicho período, un total de 2.035.370 corresponden a YPF (Fuente: CNDC sobre la base de información suministrada por YPF, la Comisión Nacional de Comercio Exterior y la Secretaría de Energía).



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO

189



del GLP incluye a las instalaciones necesarias para obtener el producto a partir del petróleo o del gas natural, los conductos para su posterior transporte hacia los centros de consumo y las plantas de almacenamiento. Adicionalmente, el comercio exterior de GLP por vía marítima requiere de la existencia de muelles, tanques de almacenaje y logística de despacho.

Como se mencionó en el apartado anterior, YPF S.A. produce más del 60% del GLP obtenido mediante la refinación de petróleo y más del 40% del que se obtiene de su separación del gas natural. Asimismo, se comentó que dicha empresa controla aproximadamente el 62% de la oferta de gas natural en boca de pozo.

Ahora bien, una vez producido, el GLP debe ser transportado desde las plantas de tratamiento o las refinerías hacia las plantas de almacenaje para su posterior distribución. En la Argentina, dicho transporte se realiza en ductos y en camiones con tanque a presión, con costos que varían de acuerdo a las cantidades de producto, las distancias involucradas y la duración de los contratos. Para una distancia de 1.000 kilómetros, el costo de transporte por ducto es de aproximadamente 12/15 dólares la tonelada.⁸⁴ En el caso del transporte en camión, el costo es significativamente mayor; para una distancia de 1.000 kilómetros y contratos prolongados, el mismo asciende a 60/70 pesos la tonelada. Para igual distancia y cantidades menores, el costo spot del transporte en camión alcanza los 100 pesos por tonelada.⁸⁵

⁸⁴ Según datos de la Secretaría de energía (fs. 478), el costo de transporte en el poliducto Campo Durán/Montecristo es de \$13,96/ton para una distancia de 1.109 km (equivalente a una tarifa de \$12,59/ton. para una distancia de mil kilómetros). Por su parte, los ductos Luján de Cuyo/Villa Mercedes y Villa Mercedes/Montecristo no tienen tarifa, debido a que son operados por YPF y son utilizados exclusivamente por esta empresa. Por último, el ducto Montecristo/San Lorenzo, operado por YPF, cobra una tarifa de \$4,56/ton, para una distancia de 379 km. (equivalente a una tarifa de \$12/ton para una distancia de 1.000 km).

⁸⁵ Los costos de transporte han sido obtenidos del trabajo del Diputado Martínez Garbino (fs. 1011).





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



Como se observa, existe una diferencia importante entre los costos de transporte por ducto y por camión. Esta diferencia es atribuible, en gran parte, a la limitada capacidad de transporte que tienen los camiones, así como al costo adicional que constituye el hecho de que los mismos deban regresar vacíos tras efectuar la entrega. Sin embargo, dado que la red de poliductos no se extiende por todo el país, ciertos centros de producción están obligados a despachar su producto por camión.

Según un estudio que obra en el expediente⁸⁶, la Argentina cuenta con una red de ductos de 2.325 kilómetros de longitud, sin tener en cuenta los que abastecen a clientes específicos y que son de muy corta extensión; esta red sirve, principalmente, para conectar los centros de producción con los de despacho. En la información suministrada a fs. 88/9, YPF S.A. señala que es el operador de cinco de dichos conductos, y de otros seis que son relativamente cortos y sirven para abastecer a clientes individuales. Cuando se consideran los siete conductos de mayor extensión en el país, YPF aparece como operador de cinco de ellos, en tanto que REFINOR y BRIDAS operan un conducto cada uno (Cuadro N° 6).



⁸⁶ "Desarrollo de la logística en LPG: Panorama de la República Argentina", presentación efectuada por Alberto Di Mario (YPF) en el Purvin & Gertz Latin American LPG Seminar, Buenos Aires, 9-10/11/95, fs. 3/15 del Anexo III.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



Cuadro N° 6: Principales conductos transportadores de GLP

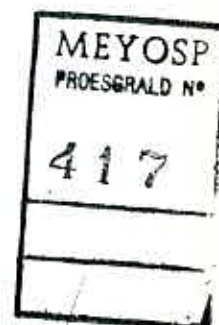
Operador	Origen/Destino	Diámetro (pulg.)	Caudal (M ³ /h.)	Extensión (Km.)
REFINOR	C. Durán / Montecristo	12	208	1.108
YPF	L. de Cuyo/Va. Mercedes	16-14	500	338
YPF	Va. Mercedes/Montecristo	14	400	320
YPF	Montecristo/ San Lorenzo	12	300	380
YPF	La Plata / Gral. Belgrano	4	21	90
YPF	Gral. Belgrano / Dock Sud	6	100	35
BRIDAS (UTE)	C. del Sur / Bandurria	4-6-4	25	47

Fuente: CNDC sobre la base de Di Mario (1995).⁸⁷

Para ponderar la importancia de un conducto no sólo resulta relevante la extensión del mismo, sino que también debe ser considerado su caudal. Tomando en cuenta ambos datos, es posible calcular las participaciones de las distintas empresas en la capacidad total de transporte de GLP por conductos. Tal como se muestra en el Cuadro N° 7, sobre la base de datos correspondientes al año 1994, YPF S.A. opera alrededor del 64,2% de la capacidad total de transporte por ductos existente en el país.⁸⁸

⁸⁷ Di Mario, op. cit., Anexo III, fs. 13.

⁸⁸ Cabe destacar que el ducto operado por REFINOR S.A. tiene la particularidad de que descarga su caudal en la planta de despacho de Montecristo (Córdoba), la cual es propiedad de YPF. Existe un acuerdo entre ambas empresas por el cual YPF S.A. almacena el GLP en la planta de Montecristo y lo despacha para los clientes de REFINOR S.A. (fs. 327).





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



Cuadro N° 7: Capacidad de transporte de GLP por ductos.

Empresa	Caudal (m ³ /h)	Extensión (km)	Capacidad de transporte	
			km x m ³ /h	% Total
YPF ⁸⁹	358	1.163	416.390	64,2
REFINOR	208	1.108	230.464	35,6
BRIDAS	25	47	1.175	0,2
Total⁹⁰	279	2.318	648.029	100,0

Fuente: CNDC sobre la base de Di Mario (1995).⁹¹

Otro aspecto relevante de la infraestructura necesaria para la comercialización del GLP es el que conforman las instalaciones utilizadas para el almacenamiento del producto. En la Argentina, la infraestructura de almacenamiento se encuentra principalmente concentrada en las zonas de mayor consumo y asciende a un total de aproximadamente 373.500 metros cúbicos.⁹²

De la capacidad total de almacenamiento de GLP existente en el país, aproximadamente el 50% corresponde a almacenamiento refrigerado y el otro 50% corresponde a almacenamiento a presión. En el Cuadro N° 8 se detallan las distintas plantas de almacenamiento existentes en el país, junto con sus capacidades y las empresas a las que pertenecen.

⁸⁹ La cifra de km x m³/h ha sido obtenida sumando la correspondiente a cada uno de los ductos que opera YPF S.A. La cifra de caudal es un promedio ponderado que surge de dividir los km x m³/h correspondientes a la empresa, por la longitud total de los ductos operados por la misma.

⁹⁰ La cifra de km x m³/h ha sido obtenida sumando la correspondiente a cada uno de los ductos contenidos en el Cuadro N°4. La cifra de caudal total es un promedio ponderado que surge de dividir el total de km x m³/h por la longitud total de los ductos contenidos en el Cuadro N° 1.

⁹¹ DiMario, op. cit., Anexo III, fs. 3 a 15.

⁹² Di Mario, op. cit., Anexo III, fs. 10.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO



Cuadro N° 8: Capacidad de almacenamiento de GLP.

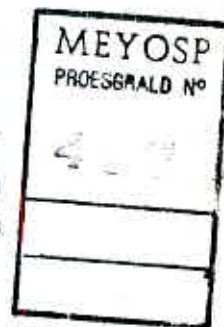
<u>Empresa</u>	<u>Planta</u>	<u>Miles m³</u>
YPF	San Lorenzo	126,3
YPF	Dock Sud	100,0
TGS	Gral. Cerri + Galván	34,8
YPF	Luján de Cuyo	22,0
REFINOR	Campo Durán	16,5
YPF	Gral. Belgrano	12,4
YPF	La Plata	12,2
YPF	Montecristo	12,0
YPF	Loma La Lata	7,3
UTE TIERRA DEL FUEGO	San Sebastián	7,2
PASA	San Lorenzo	4,3
REFINOR	Tucumán	3,9
SHELL	Dock Sud	3,5
REFINOR	Tres Cerritos	2,4
ESSO	Campana	1,4
BRIDAS	Luján de Cuyo	1,3
PLUSPETROL	Centenario	1,3
EG3	Bahía Blanca	1,2
PÉREZ COMPANC	Charco Bayo	0,9
UTE SANTA CRUZ II	El Cóndor	0,7
BRIDAS	San Rafael	0,7
CAMUZZI GDS	Cañadón Seco	0,5
PBB	Bahía Blanca	0,4
DUPERIAL	San Lorenzo	0,3
TOTAL		373,5

Fuente: Di Mario (1995).⁹³

De acuerdo a la información contenida en el expediente, YPF S.A. es propietaria del 78,2% de la capacidad total de almacenamiento existente en el país. Si se tiene en cuenta que las dos UTEs en las que YPF forma parte⁹⁴

⁹³ Di Mario, op. cit., Anexo III, fs. 10. A fs. 88, YPF informó su capacidad de almacenaje, discriminada por planta; sin embargo, se prefirió utilizar como fuente a Di Mario (1995) por contar con datos correspondientes al resto de las empresas.

⁹⁴ UTE. TIERRA DEL FUEGO (YPF, BRIDAS y CHAVCO) y UTE. SANTA CRUZ II (YPF, PEREZ COMPANC Y ASTRA). La capacidad de almacenaje de YPF S.A. en las referidas UTEs es equivalente a un 30% del total.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



tienen capacidad de almacenamiento adicional, el porcentaje de la capacidad de almacenamiento manejado directa e indirectamente por YPF asciende al 79% del total.⁹⁵ Adicionalmente, cabe mencionar que la capacidad de almacenamiento de TGS es utilizada en forma preponderante por YPF (ya que la mayor parte del GLP que produce TGS surge de la separación de gas natural que es propiedad de YPF).⁹⁶

Un último elemento importante que hace a la infraestructura, más precisamente a las instalaciones necesarias para el comercio exterior de GLP, es el acceso a los puertos. Al respecto, actualmente no existe en la Argentina servicio de boya para la carga de buques de transporte de GLP; la carga de GLP a buques tanques se realiza en muelles (fs. 489). El país cuenta con tres terminales portuarias (muelles) aptas para importar y exportar este producto, las cuales se encuentran ubicadas en San Lorenzo, Dock Sud y Puerto Galván; las dos primeras son propiedad de YPF S.A., mientras que la tercera, que pertenece a TGS, es utilizada preponderantemente por aquella.⁹⁷ De acuerdo a lo expuesto en fs. 489, hasta julio de 1998 YPF S.A. no había prestado servicios a otras firmas de utilización de sus muelles para la carga de GLP. Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que YPF S.A. cuenta con

⁹⁵ Durante 1996 YPF S.A. prestó servicios de almacenaje, recepción y despacho a PETROQUÍMICA CUYO, en la planta Luján de Cuyo, y a REFINOR S.A. en las plantas Montecristo y San Lorenzo. Asimismo, en el mismo período YPF S.A. utilizó los servicios de almacenamiento, recepción y despacho de REFINOR S.A. en las plantas de Salta y Tucumán (fs. 88).

⁹⁶ Existe entre ambas empresas un contrato de procesamiento de gas natural que data de 1994 (fs. 117/43).

⁹⁷ Según los datos suministrados por YPF S.A. a fs. 89, el puerto de San Lorenzo admite buques de 25 a 28 pies de calado, 180 metros de eslora y hasta 15.000 toneladas, pudiendo recibir entre 250 y 300 m³ de GLP por hora y despachar entre 200 y 250 m³ por hora. La terminal portuaria de Dock Sud, en cambio, admite buques de 25 a 28 pies de calado, 220 metros de eslora y hasta 15.000 toneladas, y puede recibir y despachar entre 200 y 400 m³ por hora. Por último, la terminal de Puerto Galván es apta para buques de 30 a 40 pies de calado, 250 metros de eslora y hasta 5.000 toneladas, siendo capaz de despachar entre 200 y 400 m³ por hora.





Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Secretaría de Industria, Comercio y Minería
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCIÓN DESPACHO



plantas de almacenamiento en los dos puertos de su propiedad, mientras que utiliza la capacidad de almacenamiento de TGS en Puerto Galván.⁹⁸

A modo de recapitulación, de lo anteriormente expuesto puede concluirse que YPF S.A. es la empresa más importante en cuanto a la infraestructura necesaria para la provisión de GLP a granel. Ello se verifica tanto en el almacenamiento como en el acceso a los puertos y conductos, y es también evidente en lo concerniente a la capacidad de producción del bien (tanto cuando éste proviene de la separación del gas natural como cuando lo hace de la refinación del petróleo, ya expuesta).

Cabe destacar que los propios participantes del mercado han reconocido en sus declaraciones testimoniales que, en lo que a instalaciones logísticas necesarias para la producción y comercialización de GLP se refiere, YPF S.A. es la principal empresa o empresa líder del país. En tal sentido se manifestaron Agustín Pedro David (Total Austral S.A., fs. 1300), José Pérez Silva (ESSO, fs. 1240), Eduardo Mario Oneto (SHELL, fs. 1243), Juan Rómulo Soma (REFINOR, fs. 1247), Ricardo Jorge Trípodí (TGS, fs. 1277) y Héctor Jacinto Collell (YPF, fs. 1320).

En el Cuadro N° 9 se expone, a modo de resumen, la participación directa de YPF S.A. en los distintos rubros de infraestructura que han sido considerados en este apartado. Debe tenerse en cuenta que, dada su asociación en las UTEs de Tierra del Fuego y Santa Cruz II y su acuerdo con TGS, algunas de estas participaciones son en realidad mayores.

⁹⁸ A fs. 488, YPF señala que "no cuenta con un tarifario específico por el servicio de almacenaje de GLP en puerto. Las instalaciones de almacenaje de Dock Sud y San Lorenzo están destinadas a cubrir las necesidades de YPF S.A. No obstante, ante requerimientos de terceros, y existiendo capacidad de almacenaje disponible, YPF S.A. presta servicios de almacenaje", como es el caso del acuerdo suscrito con la firma ESSO.

