



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2018

Dictamen firma conjunta

Número:

Referencia: Conc. 1188 - Art. 13 a)

SEÑOR SECRETARIO

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a las actuaciones que tramitan bajo el Expediente N° S01:0279670/2014 del registro del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, caratulado: “SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS S.L., SIBELCO PARTICIPACIONES S.L., UNIPERSONAL Y EL VOLCAN S.A. S/ NOTIFICACIÓN ART. 8° DE LA LEY 25.156 (CONC. 1188)”.

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES.

I.1. La Operación.

1. La operación de concentración bajo análisis (en adelante la OPERACIÓN) fue notificada a esta Comisión Nacional el día 26 de noviembre de 2014 y consistió en la transferencia del 100% de las acciones y derechos de voto de la firma EL VOLCÁN S.A. (en adelante EVSA o la OBJETO) por parte de los Señores Joaquín ARES, Alejandro ARES, Agustina GODOY ARES y Ana María MELCHER de ARES (en adelante y de manera conjunta los VENDEDORES), a favor de las firmas SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS S. L. UNIPERSONAL (en adelante SIA) y SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. (en adelante SP, y junto con SIA y los VENDEDORES, las PARTES).

2. Específicamente, la firma SIA adquirió el 95% de la totalidad de las acciones y derechos de voto de EVSA, mientras que el 5% restante pasó a estar en poder de SP.

3. De esta manera, y luego de la operación bajo estudio, EVSA pasará a estar indirectamente controlada por la firma S.A. SCR-SIBELCO N.V. (Belgium) (en adelante SIBELCO), en su carácter de controlante de SIA y de SP.

4. La transferencia se produjo de acuerdo a lo establecido en la Sección 2.02 de la Oferta de Venta enviada por los VENDEDORES a los COMPRADORES adjunta fs. 135/157 de fecha 19 de noviembre de 2014. Según este documento, las PARTES deberán realizar los actos que allí se mencionan en la fecha de cierre para que la operación se considere perfeccionada.

5. Conforme surge de lo manifestado por las PARTES en su presentación de fecha 18 de septiembre de 2017, y de la documentación acompañada en esta oportunidad, todos y cada uno de los actos que se

mencionan en la respectiva Sección 2.02 fueron debidamente cumplidos.

6. De esta manera, y como prueba de la Fecha de Cierre de la Operación, la cual se produjo el día 19 de noviembre de 2014, las PARTES acompañaron a fs. 1066/1085 copia certificada de los documentos que la acreditan.

7. Las PARTES notificaron la operación el quinto día hábil posterior al cierre indicado, es decir el 26 de noviembre de 2014.

I.2. Las Partes Involucradas

I.2.1. Las Compradoras

8. SIBELCO es una compañía minera constituida en Bélgica la cual desarrolla actividades industriales en Europa, Asia, Australia, América del Norte y América del Sur. Su objeto social es la explotación de minerales industriales, particularmente arenas de sílice para la industria. Los principales minerales explotados por esta firma a nivel mundial son sílice, arcillas plásticas, minerales de feldespato, olivino, cuarzo de alta pureza, magnesio para la hidrometalurgia, arenas minerales, arenas de sílice para paneles TFT/LCD.

9. Según la información aportada por las PARTES, en América del Sur SIBELCO opera a través de diferentes sociedades y en Argentina específicamente, se encuentra activa a través de las firmas SP y SIA (en adelante las COMPRADORAS).

10. SIA es una compañía holding debidamente constituida de acuerdo a las leyes de España, sin actividades operativas en Argentina, la cual fue creada el día 10 de noviembre de 2014 a los fines de canalizar la presente operación.

11. SP también es una compañía holding constituida de conformidad a las leyes de España. Su objeto social es la adquisición, tenencia, administración y enajenación de toda clase de acciones y otros valores mobiliarios.

12. En la Argentina, SP se encuentra activa a través de su controlada, MINERA TEA S.A.M.I.C.A. y F. (en adelante MINERA TEA) localizada en la provincia de San Juan (en los Berros, Villicium y LaLaja), y a través de MINERA MERCEDES S.A. (en adelante MINERA MERCEDES).

13. MINERA TEA es una compañía constituida bajo las leyes de Argentina, activa en la industria química, de minería y petróleo y especializada en la extracción, procesamiento y comercialización de una gran variedad de minerales industriales no metálicos. Su capital accionario se encuentra en poder de las firmas SP (60,58%), SIBELCO MINERALES CERÁMICOS S.A. (25%) y SIBELCO MINERALES S.A. (14,42%).

14. MINERA MERCEDES es una compañía constituida bajo las leyes de Argentina cuya actividad principal es la explotación de canteras y minas, su estudio, prospección y explotación, y se encuentra registrada en la INSPECCIÓN GENERAL DE JUSTICIA. Su principal accionista es MINERA TEA, quien posee el 90% de sus acciones, mientras que el restante 10% se encuentra en poder de SP (7,5%) y SIBELCO MINERALES CERÁMICOS S.A. (2,5%).

I.2.2. Los Vendedores.

15. Joaquín Ares, DNI 7.940.972, titular de 620 acciones de la firma EVSA, representativas del 62% de su capital social y derechos de voto.

16. Alejandro Ares, DNI 21.357.659, titular de 220 acciones de la firma EVSA, representativas del 22% del capital social de la misma.

17. Agustina Godoy Ares, DNI 40.471.307, menor de edad, representada por su madre la Sra. Eva Cristina Godoy, titular de 110 acciones, las cuales representan el 11% del capital social y derechos de voto de la firma EVSA.

18. Ana María Melcher de Ares, DNI 4.925.194, titular de las restantes 50 acciones de EVSA, las cuales representan un 5% de su capital social.

I.2.3. La Empresa Objeto

19. EVSA, es una compañía constituida en la República Argentina y tiene su domicilio social en Rivadavia (Oeste) provincia de San Juan, inscripta en el respectivo Registro Público de Comercio.

20. La misma realiza su actividad principal en la localidad de La Laja, la cual consta de la extracción, procesamiento y comercialización de piedra caliza y piedra dolomítica (al igual que sus derivados).

21. Con anterioridad a la presente operación, el capital accionario de EVSA era de 1.000 acciones nominativas no endosables, con derecho a un voto por cada una de ellas, las cuales se encontraban en su totalidad en poder de los VENDEDORES.

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

22. Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

23. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del Artículo 6° inciso c) de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.

24. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las firmas afectadas, a nivel nacional supera el umbral de \$ 200.000.000. (PESOS DOSCIENTOS MILLONES) establecido en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO

25. Con fecha 26 de noviembre de 2014, los apoderados de las PARTES presentaron el respectivo Formulario F1 a fines de notificar la operación de concentración económica en los términos del Artículo 8° de la Ley N° 25.156.

26. Luego de una serie de requerimientos por parte de esta Comisión Nacional, el día 30 de diciembre 2014 las PARTES efectuaron una presentación, la cual a criterio de esta Comisión Nacional se hallaba incompleta, motivo por el cual procedió a efectuar nuevas observaciones al Formulario F1. En esta oportunidad también se les notificó que, el plazo previsto en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156, el cual había comenzado a correr a partir del día hábil siguiente al de su presentación efectuada con fecha 30 de diciembre de 2014, quedaría suspendido hasta tanto no den total cumplimiento a lo solicitado, suministrando en forma completa la información y documentación requerida en estas últimas observaciones. Dicha providencia se notificó el 8 de enero de 2015.

27. Con fecha 11 de noviembre de 2016, y en cumplimiento de lo estipulado en el Artículo 16 de la Ley N° 25.156, se le solicitó a la SECRETARÍA DE MINERÍA del MINISTERIO DE MINERÍA Y ENERGÍA DE LA NACIÓN que se expida respecto del impacto que a su entender la operación estudiada podría tener sobre la competencia. Dicho requerimiento fue contestado el día 27 de enero de 2017 informando que: "... dadas las características de la demanda (concentración en 4 grupos económicos), a priori no se considera que exista riesgo de expulsión de competidores o posición dominante."

28. Asimismo, tras sucesivos requerimientos efectuados por esta Comisión Nacional, con fecha 4 de diciembre de 2017, las PARTES en esta operación presentaron la información requerida, dándose por cumplido el Formulario F1 de notificación presentado y reanudándose el plazo establecido en el Artículo 13 de la Ley N° 25.156, el primer día hábil posterior a dicha presentación.

IV. EVALUACION DE LOS EFECTOS DE LA OPERACION DE CONCENTRACION SOBRE LA COMPETENCIA

IV.1. Naturaleza de la operación

29. De acuerdo a lo previamente expuesto, al igual que lo informado por las PARTES notificantes, la presente operación consiste en la adquisición por parte de SP y de SIA de la totalidad de las acciones y derechos de voto de EVSA, las cuales hasta la fecha de la OPERACIÓN se encontraban en poder de los Sres. Joaquín Ares, Alejandro Ares, Agustina Godoy Ares y Ana María Melcher de Ares.

30. Asimismo, en virtud de las actividades desarrolladas por las PARTES y que han sido mencionadas con anterioridad, corresponde sostener que se trata de una operación que presenta relaciones horizontales y verticales.

Tabla 1: Cartera de productos de las empresas involucradas.

Productos	SIBELCO	EVSA
Piedra caliza	X	X
Piedra dolomita	X	X
Cal viva cálcica	X	X
Cal viva dolomítica	X	X
Cal viva mezcla (cálcica + dolomítica)	X	
Cal hidratada cálcica	X	X
Otros (CCP Precipitado, Slurry y otros)	X	

Fuente: elaboración de esta Comisión Nacional en base a información provista por las PARTES.

31. En la Tabla 1 se detallan todos los productos ofrecidos por las PARTES en el mercado local. De la misma se infieren los cinco productos en los cuales se verifican relaciones horizontales de solapamiento entre ellas, a saber: piedra caliza, piedra dolomítica, cal viva cálcica, cal viva dolomítica, y cal hidratada cálcica. En cuanto a las relaciones verticales, las mismas tienen lugar por un lado entre el mercado de piedra caliza y los de cal viva cálcica y cal hidratada cálcica, y, por otro lado, entre el mercado de piedra dolomítica y el de cal viva dolomítica.

IV.2. Definición de mercados relevantes

32. Tal como surge de lo expuesto en la sección anterior, resulta posible identificar cinco productos involucrados en esta operación, en los cuales existen relaciones horizontales y/o verticales entre SIBELCO y EVSA. Cada uno de ellos puede considerarse, como se verá a continuación, un mercado relevante en sí mismo. Dos de tales productos (la piedra caliza cruda y la piedra dolomita cruda) constituyen mercados que se encuentran “aguas arriba” en la cadena de producción y comercialización, en tanto que los otros tres (cal viva cálcica, cal hidratada cálcica, y cal viva dolomítica) conforman mercados que están ubicados “aguas abajo”.

IV.2.1. Piedra caliza cruda (en bruto y triturada) de calidad industrial

33. La piedra caliza es un tipo de roca sedimentaria que se compone principalmente por carbonato de calcio, aunque también presenta trazas de magnesita y otros carbonatos y minerales, tales como la arcilla,

siderita, cuarzo, etc.

34. La piedra caliza tiene varios usos y destinos productivos, entre los cuales se destacan: cemento; cales; fundentes en la producción de arrabio y aceros; carga mineral en plásticos, eléctricos, caucho, etc.; farmacopea; agricultura; y pinturas.

35. Los yacimientos de piedra caliza son explotados a cielo abierto y el procesamiento de la roca extraída se compone por tres etapas: trituración, molienda y clasificación. Los diversos tamaños obtenidos están estandarizados según el tipo de uso al que se destine.

36. La comercialización de la piedra caliza puede realizarse como roca cruda en bruto o bien triturada. A su vez, para su uso en la fabricación de cales de calidad industrial es necesario que los depósitos de piedra caliza cuenten con un porcentaje de carbonato de calcio elevado, superior al 90%.

37. Si bien las reservas más importantes de roca caliza se encuentran en las provincias de San Juan, Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Neuquén y Jujuy, sólo los depósitos ubicados en la zona de la Precordillera Argentina cuentan con los porcentajes de carbonato de calcio requeridos para sus aplicaciones industriales (según el “estudio económico revisado”, presentado por las PARTES y obrante en actas en fs. 559/587). Esto implica que, en principio, puede considerarse que el mercado relevante afectado por la operación de concentración bajo estudio estaría involucrando solamente a estos yacimientos de piedra caliza cruda de calidad para uso industrial, y que los restantes yacimientos (por ejemplo, los ubicados en las provincias de Buenos Aires y Córdoba) formarían parte de un mercado distinto en el cual las empresas notificantes no participan.

IV.2.2. Piedra dolomita cruda (en bruto o triturada)

38. La dolomita es un mineral compuesto por carbonato de calcio y magnesio. Sus yacimientos se encuentran vinculados a los de piedra caliza y por ello las empresas que los explotan suelen ser las mismas.

39. En líneas generales la explotación de la dolomita se hace en forma idéntica a la de las calizas, aunque es más selectiva, puesto que se presenta en fajas más estrechas. Su procesamiento y comercialización son similares a la caliza: o bien se comercializa en bruto o triturada, o bien se calcina para la obtención de cales dolomíticas o magnesianas.

40. Una vez procesada, la piedra dolomita tiene diferentes usos dependiendo de la calidad de la piedra. Sus principales usos incluyen: fundentes básicos en la producción de arrabios y aceros; cales dolomíticas; cristalería; pinturas; y agricultura.

41. Existe una gran cantidad de minas de piedra dolomita en distintas provincias de la Argentina, pero los yacimientos más importantes se encuentran en las provincias de Córdoba, San Juan y Neuquén. Al igual que lo que ocurre en el caso de la piedra caliza, los yacimientos de piedra dolomita de la provincia de San Juan son los de mayor pureza¹. En este caso, sin embargo, no parece existir un criterio ampliamente aceptado en la industria que permita segmentar el mercado entre un tipo de piedra para uso industrial y otro tipo de piedra para otros usos, por lo cual en principio se considerará que el mercado relevante afectado por la operación de concentración bajo estudio estaría constituido por todos los yacimientos de piedra dolomita cruda existentes en el país.

42. Tomando una definición más amplia, el mercado relevante podría incluir también a un producto sustituto de la piedra dolomita, que es empleado fundamentalmente en la industria siderúrgica, y que se denomina “dolomita calcinada muerta” o “magnesita”. Este mineral, sin embargo, no se produce en la Argentina y, si bien existen importaciones del mismo, su precio parece ser considerablemente más alto que el de la piedra dolomita². Esto parece indicar que, en la Argentina, la magnesita no opera como un sustituto económicamente efectivo de la piedra dolomita para la mayoría de los demandantes de esta última, por lo cual puede considerarse que el mercado relevante afectado por la operación de concentración bajo estudio involucra solamente a la piedra dolomita cruda.

IV.2.3. Cal viva cálcica de uso industrial

43. La cal viva cálcica es un producto derivado de la piedra caliza. Se elabora a través de un proceso de calcinación de la piedra caliza triturada en hornos especiales a altas temperaturas.

44. La cal viva cálcica de uso en la construcción difiere de la de uso industrial según la composición de carbonato de calcio de la piedra caliza que se calcina y de la granulometría con que se comercializa. Entre los usos industriales, se destacan la industria siderúrgica, la minería, la potabilización del agua y la química.

45. A su vez, de acuerdo a lo presentado por las PARTES, la empresa MINERA TEA (grupo comprador) virtualmente no produce cal viva cálcica para la construcción. Por este motivo, el producto cal viva para la construcción no será considerado como parte del mercado relevante del producto cal viva cálcica, pues constituye otro tipo de producto sobre el cual la presente operación no tiene efectos.

46. Por todo lo expuesto, se considera a la cal viva cálcica de calidad para uso industrial como uno de los mercados involucrados en la presente operación.

IV.2.4. Cal hidratada cálcica

47. La cal hidratada (denominada también como cal aérea o cal apagada) es un polvo cristalino que se obtiene al mezclar cal viva cálcica con agua. La reacción resultante de este proceso es la liberación de dióxido de calcio, y su transformación en hidróxido de calcio.

48. La cal hidratada cálcica tiene diversos usos, pero se destina mayormente a la construcción (a diferencia de la cal viva cálcica de uso industrial). Desde el punto de vista de su sustitución por el lado de la demanda, la cal hidratada cálcica y la cal viva cálcica para la construcción (o sea, no industrial) podrían constituir un mismo mercado, dado que se utilizan alternativamente. Asimismo, desde el punto de vista de su sustitución por el lado de la oferta, ambos tipos de cal también pueden considerarse un mismo mercado, ya que utilizan el mismo proceso de calcinación.

49. Por lo expuesto, en el presente dictamen se considerará que la cal hidratada cálcica forma parte del mismo mercado que la cal viva cálcica para la construcción y que, en cambio, representa un mercado distinto al de la cal viva cálcica para uso industrial.

IV.2.5. Cal viva dolomítica

50. La cal viva dolomítica es obtenida mediante la calcinación de piedras calizas con contenido de magnesianas (dolomitas). Pueden contener hasta un 50% de óxido de magnesio, pero sólo un 10% de este óxido es suficiente para lograr una cal dolomítica.

51. La cal viva dolomítica se utiliza casi exclusivamente en la industria siderúrgica como insumo básico en la producción de hierro y acero, y cumple las siguientes funciones: elimina impurezas de silicio y fósforo, neutraliza el azufre, prolonga la duración del revestimiento refractario de los hornos, controla el PH de la escoria, regula la temperatura en la composición química del acero puro, elimina las impurezas adicionales del proceso y, mezclada con aluminio y/o piedra caliza, puede ser utilizada como fundente. Otro uso importante de la cal viva dolomítica es como corrector de acidez de los suelos en la agricultura.

52. Desde el lado de la demanda, no se observan productos sustitutos por parte de la principal industria consumidora de este producto (es decir, de la industria siderúrgica), por lo que el mercado del producto será acotado. Existe un producto sustituto de la cal dolomítica que es la briqueta de magnesita (también llamada magnesita calcinada muerta), que es un subproducto del carbonato de magnesio que se obtiene por calcinación extrema. Sin embargo, el mismo es un producto importado que no puede producirse localmente (ya que no existen yacimientos de carbonato de magnesio en el país) y que tiene una distribución sumamente acotada.

53. Desde el lado de la oferta, cabe mencionar que en las explotaciones que extraen tanto caliza como dolomita, el material se calcina en los mismos hornos (es decir, no hay diferencia entre los hornos para piedras calizas o dolomitas). Esto implica que, en algún sentido, puede considerarse que la cal viva cálcica y la cal viva dolomítica serían productos sustitutos (desde el lado de la oferta).

54. Pese a esto último, sin embargo, en el presente dictamen se considerará a la cal viva dolomítica como un mercado separado de los demás, a fin de mantener en principio una definición de mercado lo más estrecha posible; sin descartar que, en una segunda instancia de análisis, se adopte una definición más amplia al momento de considerar los efectos de la operación.

IV.3. Efectos Económicos de la Operación

55. Tal como se mencionó previamente, en la presente operación se han identificado cinco relaciones de solapamiento horizontal entre las PARTES, a saber: 1) en la producción y comercialización de piedra caliza de calidad industrial, 2) en la producción y comercialización de piedra dolomita, 3) en la producción y comercialización de cal viva cálcica de calidad industrial, 4) en la producción y comercialización de cal viva dolomítica, y 5) en la producción y comercialización de cal hidratada cálcica.

56. Por otra parte, el hecho de que las cales sean productos derivados de las rocas calizas y dolomíticas, permite también identificar por lo menos dos relaciones verticales en la presente operación. Las mismas tienen lugar en las siguientes cadenas de valor: 1) piedra caliza - cal viva cálcica - cal hidratada; y 2) piedra dolomita - cal viva dolomita.

IV.3.1. Piedra caliza cruda (en bruto y triturada) de calidad industrial

57. SIBELCO y EVSA extraen piedra caliza a los fines de procesarla para uso propio en la fabricación de cales vivas e hidratadas cálcicas y su comercialización posterior (mayoritariamente en la industria siderúrgica, y también en la industria del vidrio).

58. Según información presentada por las PARTES a fs. 559/587 del presente expediente, los yacimientos de roca caliza de calidad industrial, ubicados en la zona de San Juan, Mendoza, Neuquén y Jujuy, tienen reservas probadas muy abundantes, y todavía existen vastas posibilidades de explorar y desarrollar nuevas reservas. En efecto, sólo en la Provincia de San Juan habría no menos de 32 firmas activas que procesan y comercializan piedra caliza, más otras dos provenientes de Neuquén y de Jujuy. De ellas, 10 firmas cuentan con hornos de calcinación para producir cales, y otras 19 aproximadamente no cuentan con las instalaciones industriales para el procesamiento ni exportan la piedra cruda.

59. La capacidad productiva total de piedra caliza cruda de calidad industrial en la Argentina es de aproximadamente 4.500.000 toneladas anuales, estimadas según cifras del año 2016. De ese total, un 34,5% (1.555.000 tn.) corresponde a SIBELCO, y un 6,7% adicional (303.000 tn.) corresponde a EVSA, por lo cual existe una capacidad adicional de unas 2.642.000 toneladas anuales de producción de este insumo, que corresponde a otras empresas.

60. Por otra parte, según datos informados por las PARTES, se sabe que el volumen de piedra caliza cruda de calidad industrial que se comercializa en el país es de algo más de 330 mil toneladas al año (es decir, representa solamente el 7,3% de la capacidad instalada total). Esto se debe a que la mayor parte del consumo de piedra caliza es realizado por unidades integradas verticalmente, y a que el volumen que se comercializa a través del mercado (es decir, a través de transacciones entre unidades económicas independientes entre sí) es relativamente poco significativo con respecto al total de piedra caliza demandada (que incluye también la piedra provista por empresas que a su vez la utilizan en sus propios procesos productivos).

61. En el cuadro a continuación se detallan las ventas de piedra caliza de calidad industrial realizadas en el mercado interno por las principales empresas del sector durante el período 2014-2016. Tal como puede observarse, EVSA y, sobre todo, SIBELCO son oferentes importantes en este mercado, y su participación

conjunta es de algo más del 45% (utilizando cifras correspondientes al año 2016).

Tabla 2: Ventas de piedra caliza de calidad industrial en el mercado argentino

Empresa	2014		2015		2016	
	Tn.	%	Tn.	%	Tn.	%
SIBELCO	200.200	60,39%	134.261	40,10%	134.261	40,10%
EVSA	10.100	3,05%	16.975	5,07%	16.975	5,07%
CEFAS	20.200	6,09%	20.758	6,20%	20.758	6,20%
FGH	20.200	6,09%	20.424	6,10%	20.424	6,10%
CALERA SAN JUAN	50.500	15,23%	70.479	21,05%	70.479	21,05%
LOS TILIANES	10.100	3,05%	35.959	10,74%	35.959	10,74%
ÁMBAR	20.200	6,09%	35.959	10,74%	35.959	10,74%
TOTAL	331.500	100,00%	334.815	100,00%	334.815	100,00%
IHH Pre-operación	4009		2383		2383	
IHH Post-operación	4377		2790		2790	

Fuente: CNDC, en base a información provista por las partes.

62. La concentración entre EVSA y SIBELCO, además, implica un incremento en el índice de concentración de Herfindahl y Hirschman (IHH) de 407 puntos, en un contexto en el cual dicho índice de concentración parte de un valor igual a 2383 puntos (según las cifras correspondientes a los años 2015 y 2016). Esto indica que el mercado en cuestión tiene un nivel de concentración “moderado” que, a consecuencia de la operación bajo estudio, pasa a tener un nivel de concentración “alto”.³

63. Los valores relativamente elevados del índice IHH, sin embargo, no parecen representar en este caso un problema importante desde el punto de vista de la competencia, en virtud de la ya mencionada existencia de una oferta de piedra caliza mucho más grande, que en general las empresas utilizan para autoabastecerse de este insumo y emplearlo en la fabricación de subproductos (por ejemplo, de cal viva cálcica y de cal hidratada cálcica). En efecto, si se tiene en cuenta que las otras empresas productoras de piedra caliza (que no son SIBELCO ni EVSA) tienen una capacidad productiva estimada en 2.642.000 toneladas anuales, tal como se ha mencionado más arriba, se advierte que dicha capacidad les permitiría abastecer varias veces el mercado total de venta de piedra caliza (7,8 veces, para mayor precisión). En virtud de esto, el grupo económico formado por SIBELCO y EVSA no tendría ninguna posibilidad de incrementar sustancialmente los precios de venta de dicho producto sin generar un traslado masivo de sus clientes hacia otros oferentes.

64. Este último elemento, por lo tanto, es el que permite concluir que en la Argentina existe una sustitución muy fuerte por el lado de la oferta (en cantidad y velocidad suficientes) como para que la operación de concentración bajo análisis no tenga capacidad de generar efectos perjudiciales sobre la competencia en el mercado de piedra caliza de calidad industrial.

IV.3.2. Piedra dolomita cruda (en bruto o triturada)

65. La situación del mercado argentino de piedra dolomita cruda (en bruto o triturada) es en muchos aspectos muy parecida a la situación ya descrita para el mercado de piedra caliza de calidad industrial. Esto se debe a que SIBELCO y EVSA (y la mayoría de los restantes productores) extraen piedra dolomita fundamentalmente para uso propio, en la fabricación de cales vivas dolomíticas. Es sólo como un negocio adicional que esta piedra se vende en el mercado sin procesar, y en ese aspecto su destino es casi exclusivamente la industria siderúrgica (99,8% en el caso de SIBELCO y 83,7% en el caso de EVSA, según datos del año 2014).

66. En cuanto a la capacidad productiva total de piedra dolomita que tiene la Argentina, la misma es de aproximadamente 5 millones de toneladas anuales. De ese total, un 12,4% (620.000 tn.) corresponde a SIBELCO y un 6% adicional (300.000 tn.) corresponde a EVSA, por lo cual existe una capacidad adicional de más de 4 millones de toneladas anuales de producción de este insumo.

67. Por otra parte, según datos informados por las PARTES, se sabe que el volumen de piedra dolomita que se comercializa en el país es de algo más de 420 mil toneladas al año (es decir, representa solamente el 8,4% de la capacidad instalada total). Esto se debe a que la mayor parte del consumo de piedra dolomita es realizado por unidades integradas verticalmente, y permite concluir que el volumen que se comercializa a través del mercado (es decir, a través de transacciones entre unidades económicas independientes entre sí) es relativamente poco significativo con respecto al total de piedra dolomita demandada (que incluye también la piedra provista por empresas que a su vez la utilizan en sus propios procesos productivos).

68. En el cuadro a continuación se detallan las ventas de piedra dolomita realizadas en el mercado interno por las principales empresas del sector durante el período 2014-2016. Tal como puede observarse, SIBELCO y EVSA son dos oferentes relativamente importantes en este mercado (con participaciones del 13,2% y del 6,1%, según las cifras del año 2016), pero existen también otros cinco oferentes adicionales con participaciones de mercado superiores al 5%, y otros diez oferentes que, sumados, llegan casi al 30%.

Tabla 3: Ventas de piedra dolomita en el mercado argentino

Empresa	2014		2015		2016	
	Tn.	%	Tn.	%	Tn.	%
SIBELCO	60.600	14,49%	55.746	13,20%	56.304	13,20%
EVSA	30.300	7,25%	25.762	6,10%	26.019	6,10%
BLANCALEY	60.600	14,49%	62.081	14,70%	62.702	14,70%
CRISTAMINE	42.420	10,14%	47.722	11,30%	48.200	11,30%
SAN AGUSTÍN	40.400	9,66%	40.965	9,70%	41.375	9,70%
ÁMBAR	35.350	8,45%	35.897	8,50%	36.256	8,50%
DOLOMITA SAIC	30.300	7,25%	31.252	7,40%	31.564	7,40%
OTROS (10 FIRMAS)	118.170	28,26%	122.894	29,10%	124.124	29,10%
TOTAL	418.140	100%	422.319	100%	426.544	100%
IHH Pre-operación	890		878		878	
IHH Post-operación	1100		1039		1039	

Fuente: CNDC, en base a información provista por las partes.

69. Tal como se infiere de la información presentada, el mercado de piedra dolomítica tiene un nivel de concentración relativamente bajo, que no aumenta sustancialmente como consecuencia la operación analizada. Esto se debe a que el valor del IHH pre-operación se encuentra por debajo de los 1000 puntos, y dicho indicador se incrementa en menos de 200 puntos luego de la adquisición de EVSA por parte del SIBELCO (según cifras estimadas para el período 2015-2016).

70. En este caso, asimismo, se da un fenómeno similar al mencionado para la piedra caliza de calidad industrial, relacionado con la existencia de una oferta local de piedra dolomita mucho más grande que la comercializada en el mercado abierto, y que en general las empresas utilizan para autoabastecerse de este insumo y emplearlo en la fabricación de subproductos (por ejemplo, de cal viva dolomítica). En efecto, si se tiene en cuenta que las otras empresas productoras de piedra dolomita (que no son SIBELCO ni EVSA) tienen una capacidad productiva estimada en 4.000.000 toneladas anuales, tal como se ha mencionado más arriba, se advierte que dicha capacidad les permitiría abastecer varias veces el mercado total de venta de

piedra dolomita (9,4 veces, para mayor precisión). En virtud de esto, el grupo económico formado por SIBELCO y EVSA no tendría ninguna posibilidad de incrementar sustancialmente los precios de venta de dicho producto sin generar un traslado masivo de sus clientes hacia otros oferentes.

71. Por otra parte, de acuerdo a la información requerida por esta Comisión Nacional a otras empresas competidoras de SIBELCO y EVSA (y que obra a fs. 1023/1026 y fs. 1052/1054 del presente expediente), las mismas respondieron que contaban con reservas propias de piedra dolomita suficientes para abastecer un incremento inesperado y significativo de la demanda de este insumo.

72. Todos estos elementos, por lo tanto, permiten concluir que en la Argentina existe una sustitución muy fuerte por el lado de la oferta (en cantidad y velocidad suficientes) como para que la operación de concentración bajo análisis no tenga capacidad de generar efectos perjudiciales sobre la competencia en el mercado de piedra dolomita cruda.

IV.3.3. Cal viva cálcica de uso industrial y cal viva dolomítica

73. Tal como se ha mencionado en una sección anterior del presente dictamen, la cal viva cálcica de uso industrial y la cal viva dolomítica constituyen dos mercados relevantes diferentes desde el punto de vista de la demanda, ya que las empresas que las utilizan como insumos no pueden reemplazar a uno de dichos productos por el otro.

74. Según información provista por las PARTES a esta Comisión Nacional, en la Argentina existen 9 empresas con capacidad productiva para calcinar piedra caliza y obtener cales vivas cálcicas. Todas ellas están integradas verticalmente y se autoabastecen total o parcialmente de la piedra caliza.

75. En lo que respecta a la cal viva cálcica de uso industrial, el mercado local cuenta con nueve empresas activas, siendo SIBELCO el principal oferente. Todas estas empresas se localizan en la Provincia de San Juan, con excepción de las firmas LOS TILIANES y MINERA AMBAR, ubicadas en las provincias de Jujuy y Neuquén, respectivamente.

76. En la Tabla 4 se presentan las ventas de cal viva cálcica de uso industrial realizadas en el mercado interno por las principales empresas del sector durante el período 2014-2016. Tal como puede observarse, SIBELCO y EVSA son dos oferentes importantes en este mercado (con participaciones del 39,9% y del 5,3%, según las cifras del año 2016), pero existen también otros tres oferentes adicionales con participaciones de mercado superiores al 10% cada uno, y otros cuatro oferentes que, sumados, superan el 13%.

77. Tal como se infiere de la información presentada, el mercado de cal viva cálcica de uso industrial tiene un nivel de concentración moderado, pero el mismo aumenta sustancialmente como consecuencia la operación analizada. Esto se debe a que el valor del IHH se incrementa en más de 400 puntos luego de la adquisición de EVSA por parte de SIBELCO, alcanzando un valor post-operación de 2683 puntos (según cifras estimadas para el período 2015-2016).

78. Por su parte, en el caso de la cal viva dolomítica, la oferta está concentrada sustancialmente en cinco empresas verticalmente integradas. Todas ellas se ubican en la Provincia de San Juan, con excepción de la firma MINERA ÁMBAR, localizada en la Provincia de Neuquén.

79. En la Tabla 5 se presentan las ventas de cal viva dolomítica realizadas en el mercado interno por las principales empresas del sector durante el período 2014-2016. Tal como puede observarse, SIBELCO y EVSA son dos oferentes importantes en este mercado (con participaciones del 30,3% y del 8,1%, según las cifras del año 2016), pero existe otro oferente con participación superior al 35% (la firma CALERA SAN JUAN S.A.), y otro oferente con participación superior al 12% (la firma CEFAS S.A.). El mercado cuenta asimismo con otros oferentes localizados en la Provincia de Córdoba, pero que poseen un tamaño mucho menor y que, sumados, concentran menos del 5% de las ventas totales.

Tabla 4: Ventas de cal viva cálcica de uso industrial en el mercado argentino

Empresa	2014		2015		2016	
	Tn.	%	Tn.	%	Tn.	%
SIBELCO	682.962	44,87%	608.442	39,89%	608.442	39,89%
EVSA	115.140	7,56%	80.841	5,30%	80.841	5,30%
CEFAS	232.704	15,29%	237.947	15,60%	237.947	15,60%
FGH	152.712	10,03%	155.581	10,20%	155.581	10,20%
CALERA SAN JUAN	123.624	8,12%	235.964	15,47%	235.964	15,47%
LOS TILIANES	83.628	5,49%	74.740	4,90%	74.740	4,90%
MINERA DEL PACÍFICO	72.720	4,78%	68.639	4,50%	68.639	4,50%
ÁMBAR	40.400	2,65%	44.234	2,90%	44.234	2,90%
ZINGALE	18.180	1,19%	18.914	1,24%	18.914	1,24%
TOTAL	1.522.070	100,00%	1.525.302	100,00%	1.525.302	100,00%
IHH Pre-operación	2.532		2.260		2.260	
IHH Post-operación	3.211		2.683		2.683	

Fuente: CNDC, en base a información provista por las partes.

Tabla 5: Ventas de cal viva dolomítica en el mercado argentino

Empresa	2014		2015		2016	
	Tn.	%	Tn.	%	Tn.	%
SIBELCO	80.800	34,78%	71.091	30,30%	71.802	30,30%
EVSA	30.300	13,04%	19.004	8,10%	19.195	8,10%
CEFAS	50.500	21,74%	29.093	12,40%	29.384	12,40%
CALERA SAN JUAN	50.500	21,74%	82.587	35,20%	83.413	35,20%
ÁMBAR	10.100	4,35%	10.558	4,50%	10.664	4,50%
OTROS	10.100	4,35%	22.289	9,50%	22.512	9,50%
TOTAL	232.300	100%	234.622	100%	236.970	100%
IHH Pre-operación	2.363		2.487		2.487	
IHH Post-operación	3.270		2.978		2.978	

Fuente: CNDC, en base a información provista por las partes.

80. Tal como se infiere de la información presentada, el mercado de cal viva dolomítica tiene un nivel de concentración moderado, pero el mismo aumenta sustancialmente como consecuencia la operación

analizada. Esto se debe a que el valor del IHH se incrementa en 491 puntos luego de la adquisición de EVSA por parte del SIBELCO, alcanzando un valor post-operación de 2978 puntos (según cifras estimadas para el período 2015-2016).

81. De acuerdo al análisis presentado hasta ahora, al evaluar la concentración en los mercados de cal viva cálcica de uso industrial y de cal viva dolomítica desde la perspectiva de la demanda, se observa que la operación bajo análisis incrementa sensiblemente el grado de concentración en ambos mercados. No obstante, tal como ya se mencionó en el presente dictamen, la cal viva cálcica de uso industrial y la cal viva dolomítica son productos altamente sustituibles entre sí por el lado de la oferta, puesto que las instalaciones industriales utilizadas para producir cales vivas son las mismas en ambos casos, y la única diferencia que existe es el tipo de piedra que se utiliza como insumo (a saber, piedra caliza o dolomita). De este modo, frente a un eventual incremento en el precio en uno de los productos, los competidores pueden incrementar su oferta abasteciéndose del insumo necesario para producirlo.

82. Este argumento se refuerza al tomar en cuenta que los principales competidores de las PARTES en el mercado de cal viva dolomítica también están activos en el mercado de cal viva cálcica de uso industrial, y que todos se encuentran parcial o totalmente integrados en la extracción de las piedras. Por lo tanto, a continuación se analizará el nivel de concentración del mercado conjunto de cal viva (cálcica y dolomítica), producida en las plantas ubicadas en la región de la Precordillera Argentina (San Juan, Mendoza, Neuquén y Jujuy). Tal como se ha mencionado anteriormente en este dictamen, es en dicha región donde se extrae la piedra caliza de uso industrial (que es la que se emplea como insumo para la cal viva cálcica de uso industrial), así como también la inmensa mayoría de la piedra dolomita que se utiliza en el país (que es la que se emplea como insumo para la cal viva dolomítica).

83. A fin de medir la concentración de un hipotético mercado de cal viva (cálcica más dolomítica) producida en la Precordillera Argentina, lo más adecuado parece ser utilizar la capacidad instalada de producción de cal con la que cuentan las empresas involucradas en dicho mercado. La misma es la que aparece reportada en la Tabla 6.

Tabla 6: Capacidad instalada de producción de cal viva en la Precordillera Argentina (2016)

Empresa	Capacidad instalada (Tn.)	Participación en la capacidad instalada (%)	Utilización de la capacidad instalada (%)
SIBELCO	1.352.400	43,9%	50,3%
EVSA	228.000	7,4%	43,9%
CEFAS	460.800	15,0%	58,0%
FGH	302.400	9,8%	51,4%
CALERA SAN JUAN	244.800	8,0%	90,0%
LOS TILIANES	165.600	5,4%	45,1%
MINERA DEL PACÍFICO	144.000	4,7%	47,7%
ÁMBAR	144.000	4,7%	38,1%
ZINGALE	36.000	1,2%	52,5%
TOTAL	3.078.000	100%	53,3%

Fuente: CNDC, en base a información provista por las partes y por otras empresas.

84. Tal como se infiere de la información presentada, el mercado definido tiene un nivel de concentración moderado, pero el mismo aumenta sustancialmente como consecuencia de la operación analizada. Esto se debe a que el valor del índice IHH previo a la operación de concentración es igual a 2443 puntos, y se incrementa en más de 600 puntos luego de la adquisición de EVSA por parte del SIBELCO (alcanzando un valor post-operación de 3094 puntos).

85. En un contexto como el expuesto, la capacidad del grupo formado por EVSA y SIBELCO para ejercer un poder de mercado significativo que implique un perjuicio al interés económico general depende de manera crucial de la posibilidad de que sus competidores puedan reaccionar de manera rápida y efectiva ante un eventual incremento unilateral del precio de venta por parte del grupo económico creado como consecuencia de la operación de concentración. Uno de los factores que más influye en esto es el grado de utilización de la capacidad instalada por parte de los competidores.

86. Con el objetivo de evaluar este último punto, en la última columna de la Tabla 6 se ha incluido una estimación del porcentaje de utilización de la capacidad instalada de producción de cal viva de las diferentes empresas en el año 2016. De dicha estimación surge que, en promedio, las empresas participantes estarían utilizando solo el 53,3% de su capacidad instalada (es decir, que el restante 46,7% representaría capacidad ociosa). Este elevado porcentaje de capacidad ociosa implicaría, en principio, que existen múltiples oferentes en condiciones de abastecer el mercado con velocidad suficiente para disciplinar e impedir cualquier intento de ejercicio abusivo de su poder de mercado por parte del grupo económico formado por SIBELCO y EVSA.

87. En particular, de las cifras de la Tabla 6 se desprende que los competidores de SIBELCO y EVSA (CEFAS, FGH, CALERA SAN JUAN, LOS TILIANES, MINERA DEL PACÍFICO, ÁMBAR y ZINGALE) poseen actualmente una capacidad ociosa que les permitiría incrementar su producción conjunta de cal viva (cálcica y/o dolomítica) en 637.445 toneladas anuales⁴, cifra que resulta equivalente al 82% de la producción total de cal viva cálcica y dolomítica del grupo EVSA-SIBELCO en el año 2016.

88. Por otra parte, de acuerdo a información requerida por esta Comisión Nacional a la empresa CALERA SAN JUAN S.A., el apoderado de la misma, Juan Marcelo SOLORZA, afirmó lo siguiente: “(...) actualmente la empresa se encuentra haciendo una importante inversión en un Horno de Calcinación de Alta Tecnología, con una capacidad de 300 toneladas día, de máxima calidad. El mismo se espera que entre en funcionamiento en los primeros meses del año 2018” (fs. 1023/1026). Asumiendo un año productivo de 323 días (fs. 1062/1086), esto implica una expansión en la capacidad instalada de 96.900 toneladas, lo cual equivale a un crecimiento de casi un 40% en la capacidad de uno de los principales competidores de las PARTES.

89. En conclusión, a partir de la presencia de competidores con capacidad ociosa, así como de otros competidores con capacidad en expansión, puede concluirse que en este sector existe una sustitución por el lado de la oferta en cantidad y velocidad suficiente como para que la operación de concentración bajo análisis no genere efectos perjudiciales sobre la competencia, ni en el mercado de cal viva cálcica de uso industrial, ni en el mercado de cal viva dolomítica.

IV.3.4. Cal hidratada cálcica (y cal viva cálcica para la construcción)

90. Tanto SIBELCO como EVSA producen y comercializan pequeños volúmenes de cal hidratada cálcica, en lo que puede considerarse un mercado de segunda importancia. Si bien el consumo de la cal hidratada cálcica está concentrado por el sector de la construcción, las ventas de las PARTES tienen una importante presencia de clientes industriales. Las ventas de SIBELCO están concentradas en primer lugar en la construcción, y en segundo lugar en el segmento químico (con un 30% y 14% del total, respectivamente). Por su parte, las ventas de EVSA se concentran en los segmentos de potabilización de aguas y acero (en un 47% y 18,5%, respectivamente).

91. Por otra parte, tal como se dijo anteriormente, la cal hidratada cálcica y la cal viva para la construcción son sustitutos desde el punto de vista de la demanda (especialmente para quienes las usan en el sector de la

construcción), motivo por el cual puede analizárselas como formando parte del mismo mercado relevante. Es por ello que en la Tabla 7 se detallan conjuntamente las ventas de cal hidratada cálcica y de cal viva para la construcción, realizadas en el mercado doméstico por las principales empresas del sector.

92. De las cifras que aparecen en la Tabla 7 se desprende que, si bien el mercado se encuentra moderadamente concentrado, el impacto de la operación bajo análisis sobre la concentración es virtualmente nulo, dado que la participación de las PARTES en el mercado durante los últimos años ha sido mínima. Esto permite concluir que la concentración bajo análisis no es capaz de generar ningún tipo de efecto perjudicial sobre la competencia en el mercado de cales hidratadas cálcicas y de cal viva para la construcción.

Tabla 7: Ventas de cal hidratada cálcica y cal viva para la construcción en el mercado argentino

Empresa	2014		2015		2016	
	Tn.	%	Tn.	%	Tn.	%
SIBELCO	11.823	0,80%	7.464	0,50%	7.464	0,50%
EVSA	11.823	0,80%	0	0,00%	0	0,00%
CEFAS	518.752	35,10%	504.535	33,80%	504.535	33,80%
LOMA NEGRA	381.305	25,80%	382.133	25,60%	382.133	25,60%
ALBORS	161.094	10,90%	116.431	7,80%	116.431	7,80%
CSJ	67.985	4,60%	119.417	8,00%	119.417	8,00%
FGH	66.507	4,50%	116.431	7,80%	116.431	7,80%
OTROS FIRMAS) (17	258.632	17,50%	246.296	16,50%	246.296	16,50%
TOTAL	1.477.921	100,0%	1.492.706	100,0%	1.492.706	100,0%
IHH Pre-operación	3.441		3.272		3.272	
IHH Post-operación	3.442		3.272		3.272	

Fuente: CNDC, en base a información provista por las partes.

IV.3.5. Efectos verticales entre piedras y cales

93. Tal como se mencionó anteriormente, la operación de concentración entre SIBELCO y EVSA genera la aparición de una integración vertical en la cadena de valor que va de la piedra dolomita hasta la cal dolomítica, y otra que tiene lugar en la cadena de valor que va de la piedra caliza hasta la cal cálcica (viva de uso industrial, e hidratada). Esto se debe a que la producción de piedra (caliza y dolomita) de SIBELCO puede servir de insumo para la producción de cal (cálcica y dolomítica) de EVSA, y viceversa.

94. Estos posibles efectos verticales de la operación, sin embargo, no parecen representar ningún tipo de problema de competencia en este caso. Eso ocurre, en primer lugar, porque las dos PARTES son firmas que ya se encontraban integradas verticalmente con anterioridad a la operación de concentración, por lo cual ésta sólo refuerza dicha integración.

95. En efecto, de acuerdo al “estudio económico revisado” presentado por las PARTES (fs. 559/587), una de las principales motivaciones de la adquisición de EVSA por parte de SIBELCO radica en el refuerzo de su integración vertical mediante el incremento de sus reservas de piedra caliza y dolomita. Este argumento se refuerza a partir de la cercanía geográfica del yacimiento de piedras de EVSA en las Sierras de Villicum con las instalaciones productivas de SIBELCO en La Laja. Ambas instalaciones están ubicadas en la provincia de San Juan, a menos de 15km de distancia una de la otra. Esto implica que la integración entre

ambas empresas podría servir para obtener ciertas economías de escala en las operaciones logísticas de explotación, posibilitando que las plantas de SIBELCO utilicen piedra de los yacimientos de EVSA, y viceversa.

96. Asimismo, el resto de los competidores de las PARTES en los mercados involucrados también son firmas integradas verticalmente en uno o ambos tipos de piedras. Esto indica que, en general, los productores de cales industriales prefieren asegurarse la provisión de su insumo tomando como principal fuente de abastecimiento a sus propios yacimientos de piedra, y sólo acceden a los mercados de piedra como un medio marginal y secundario de aprovisionamiento.

97. Todo lo expuesto sirve para inferir que, en este caso, no se percibe ninguna clase de daño a la competencia originada en la integración vertical generada por la presente operación de concentración, ya que no se verifica ninguna hipótesis razonable por la cual el grupo económico formado por SIBELCO y EVSA pueda llevar a cabo un “cierre anticompetitivo” de los mercados mayoristas de piedra caliza y piedra dolomita.

IV.3.6. Resumen de efectos horizontales y verticales

98. De todo lo expuesto en los párrafos anteriores, puede afirmarse que en este caso no se han encontrado elementos suficientes que puedan indicar que la presente operación permita restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

99. Esto se debe básicamente al hecho de que, en los mercados de piedra dolomita y de piedra caliza de uso industrial existen numerosas empresas cuyo nivel de producción permite contrarrestar de manera efectiva cualquier posible intento de ejercicio de poder de mercado por parte del grupo económico integrado por las empresas SIBELCO y EVSA. Asimismo, en los mercados de cales vivas (dolomítica y cálcica de uso industrial), también existen otros competidores que cuentan con suficiente capacidad ociosa como para contrarrestar de manera efectiva cualquier posible intento de ejercicio de poder de mercado por parte del mencionado grupo económico. Por su parte, en el mercado de cal hidratada cálcica (y de cal viva cálcica para la construcción), la participación del grupo SIBELCO-EVSA es tan reducida que tampoco resulta posible que la concentración bajo estudio pueda generar ningún tipo de efecto anticompetitivo horizontal.

100. En lo que se refiere a los posibles efectos verticales de la operación, por último, los mismos se encuentran sumamente acotados y tienen lugar en un contexto en el cual todas las empresas, incluidas las PARTES, ya tienen un elevado grado de integración vertical. Este hecho, sumado a otros factores, hace que tampoco resulte factible que se produzca ningún tipo de cierre anticompetitivo de los mercados, ni ningún otro efecto que implique restringir la competencia o generar un perjuicio para el interés económico general.

IV.4. Cláusulas con Restricciones Accesorias.

101. Habiendo analizado la documentación acompañada por las PARTES, esta Comisión Nacional advierte la presencia de una Cláusula de Prohibición de Competir y de Transferencia de Bienes y Derechos, ubicada en la Sección 7.07 del Contrato de Oferta de Venta de fecha 19 de noviembre de 2014.

102. La misma prevé que durante un período de 2 (dos) años a contar desde la Fecha de Cierre, los VENDEDORES no podrán, directa o indirectamente participar en calidad de socio, accionista, director, ejecutivo, asesor, consultor o en cualquier otro carácter en la elaboración y/o distribución de caliza, cal cálcica, cal dolomítica, dolomítica tanto en Argentina como en Chile. En caso de incumplimiento, los VENDEDORES serán responsables por los perjuicios que pueda sufrir EVSA o los COMPRADORES y deberán en consecuencia indemnizarlos por los daños sufridos.

103. A fin de evaluar si la cláusula mencionada en los párrafos anteriores puede generar algún tipo de problema relacionado con la defensa de la competencia, cabe señalar que, en principio, las partes de una operación de concentración económica tienen la facultad de arribar a acuerdos que regulen recíprocamente sus derechos y obligaciones. Entre dichos acuerdos se incluyen los referidos a las restricciones accesorias,

las cuales son en general inocuas en términos de generar perjuicio a la competencia en los mercados. No obstante, en algunos casos, las restricciones accesorias mencionadas podrían encontrarse alcanzadas por el Artículo 7° de la Ley N° 25.156, si constituyeran barreras a la entrada a un mercado y tuvieran la potencialidad de resultar en un perjuicio para el interés económico general.

104. Para determinar el posible perjuicio al interés económico general de las restricciones accesorias, esta Comisión Nacional tiene en cuenta el marco de la evaluación integral de los efectos que una operación de concentración económica tiene sobre la competencia. Para ello, considera principalmente si la operación bajo análisis presenta algún tipo de problema de competencia, y si las restricciones accesorias a dicha operación se encuentran acotadas en su alcance a los sujetos involucrados, a los productos o servicios involucrados, y a la cobertura geográfica de la operación. También tiene en cuenta si la duración de las cláusulas analizadas es razonable en términos de sus objetivos específicos.

105. En el presente caso, según se ha expuesto en la sección precedente, esta Comisión Nacional no ha encontrado elementos de preocupación sobre los efectos en la competencia de la operación notificada. Las restricciones accesorias a dicha operación tampoco deberían tener potencial entidad como para restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar en perjuicio para el interés económico general. Adicionalmente, se ha verificado que tales restricciones accesorias están acotadas en su alcance a los sujetos involucrados, y que se refieren exclusivamente a productos y zonas geográficas afectadas por la operación de concentración económica. Por último, se ha observado también que la duración temporal de la cláusula incluida (2 años) resulta razonable en el marco de los objetivos específicos de dichas cláusulas.

V. CONCLUSIÓN

106. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el Artículo 7 de la Ley N° 25.156, al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

107. Por ello, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO autorizar la operación notificada, consistente en la adquisición por parte de las firmas SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS S. L. UNIPERSONAL y SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. de la totalidad de las acciones y derechos de voto de la firma EL VOLCÁN S.A., todo ello en virtud de lo establecido en el Artículo 13 inc. a) de la Ley N° 25.156.

108. Elévese el presente Dictamen al Señor Secretario de Comercio, previo paso por la DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS JURÍDICOS del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN para su conocimiento.

Se deja constancia que el Señor Presidente Lic. Esteban Greco no suscribe el presente por encontrarse incurso en la causal de excusación prevista en el Art. 17 inc) 7 del CPCCN, aplicable en virtud de lo dispuesto por el Art. 6 de la Ley N° 19.549 y el Art. 56 de la Ley 25.156.

Se deja constancia que el Señor Vocal Dr. Eduardo Stordeur no suscribe el presente por encontrarse en uso de Licencia.

1 Al respecto, ver estudio presentado por las PARTES y obrante en actas en fs. 559/587

2 Esto se desprende del testimonio obrante en actas en fs. 854/856

3 Estas apreciaciones están hechas siguiendo los criterios más utilizados en la práctica internacional de la defensa de la competencia. Por ejemplo, de acuerdo a los criterios establecidos en las “Horizontal Merger Guidelines” (2010) del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos de América, una variación del IHH superior a los 200 puntos, que genera un mercado con un IHH superior a los 2500 puntos, implica en principio la existencia de un mercado que puede despertar preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia. Similar criterio aparece en otras guías internacionales sobre el tema (por ejemplo, en las “Merger Assessment Guidelines” de la Oficina de Libre Comercio del Reino Unido, 2010).

4 Este número ha sido calculado tomando como base los porcentajes de capacidad ociosa de cada una de las empresas, multiplicados por las respectivas capacidades instaladas (medidas en toneladas).

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2018.01.08 10:29:40 -03'00'

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2018.01.08 17:03:49 -03'00'

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR, o=MINISTERIO DE MODERNIZACION,
ou=SECRETARIA DE MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT 30715117564
Date: 2018.01.09 12:35:30 -03'00'

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
DN: cn=GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE, c=AR,
o=MINISTERIO DE MODERNIZACION, ou=SECRETARIA DE
MODERNIZACION ADMINISTRATIVA, serialNumber=CUIT
30715117564
Date: 2018.01.09 12:35:31 -03'00'



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

Resolución

Número:

Referencia: EXP-S01:0279670/2014 - OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA (CONC. 1188)

VISTO el Expediente N° S01:0279670/2014 del Registro del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, y

CONSIDERANDO:

Que, en las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, procedesu presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6° a 16 y 58 de dicha ley.

Que, la operación de concentración económica, notificada con fecha 26 de noviembre de 2014, consiste en la transferencia del CIENTO POR CIENTO (100 %) de las acciones y derecho a voto de la firma EL VOLCÁN S.A., por parte de los señores Don Joaquín ARES (M.I. N° 7.940.972), Don Alejandro Joaquín ARES (M.I. N° 21.357.659), Doña Ana María MELCHER (M.I. N° 4.925.194) y Doña Agustina ARES (M.I. N° 40.471.307) en favor de las firmas SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS, S.L. y SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. UNIPERSONAL.

Que la firma SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS, S.L., adquirió el NOVENTA Y CINCO POR CIENTO (95 %) de las acciones de la firma EL VOLCÁN S.A., y la firma SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. UNIPERSONAL, adquirió el CINCO POR CIENTO (5 %) restante.

Que la citada operación de concentración económica notificada, se llevó a cabo el día 19 de noviembre de 2014, mediante una oferta de venta enviada por los señores Don Joaquín ARES, Don Alejandro Joaquín ARES, Doña Ana María y Doña Agustina ARES a las firmas SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS, S.L. y SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. UNIPERSONAL, operando el cierre en la misma fecha.

Que las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración económica conforme a lo previsto en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

Que la operación notificada constituye una concentración económica en los términos del inciso c) del Artículo 6° de la Ley N° 25.156.

Que la obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las firmas involucradas y el objeto de la operación en la REPÚBLICA ARGENTINA, supera la suma de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$ 200.000.000) establecida en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, en uso de sus facultades, solicitó a la firma CEFAS S.A. que acompañe información relativa a los mercados analizados.

Que, al respecto, corresponde mencionar que la firma CEFAS S.A., dando cumplimiento a lo solicitado oportunamente por la citada Comisión Nacional, el día 5 de julio de 2017, acompañó la respuesta al requerimiento notificado, solicitando que la información aportada sea tratada con extremo carácter confidencial, atento el alto valor comercial y la sensibilidad que la misma revestiría.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA solicitó a la firma CEFAS S.A. que presente un resumen no confidencial de lo acompañado con anterioridad, a los fines de que pueda ser agregado al expediente.

Que dicho resumen no confidencial fue acompañado por el apoderado de la firma el día 3 de agosto de 2017.

Que, teniendo en cuenta que la documentación acompañada el día 5 de julio de 2017 importa información sensible pero no relevante para el análisis de la concentración económica notificada, la citada Comisión Nacional considera que el resumen no confidencial presentado resulta suficiente; debiendo, en consecuencia, concederse respecto de la información originariamente aportada por la firma CEFAS S.A. la confidencialidad solicitada.

Que corresponde resolver la confidencialidad solicitada, otorgándose la misma y ordenando mantener reservada en la Dirección de Registro de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, la presentación de fecha 5 de julio de 2017 realizada por la firma CEFAS S.A.

Que, en virtud del análisis realizado, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el Artículo 7° de la Ley N° 25.156, toda vez que de los elementos reunidos en el expediente citado en el Visto no se desprende que tenga entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que, la mencionada Comisión Nacional emitió el Dictamen de fecha 9 de enero de 2018, correspondiente a la “CONC 1188”, donde aconseja al señor Secretario de Comercio a autorizar la operación de concentración económica notificada consistente en la adquisición por parte de las firmas SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS, S.L. y SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. UNIPERSONAL, de la totalidad de las acciones y derechos de voto de la firma EL VOLCÁN S.A., todo ello en virtud de lo establecido en el inciso a) del Artículo 13 de la Ley N° 25.156.

Que el señor Presidente de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA presentó su excusación en el expediente de la referencia, por encontrarse incurso en una causal en los términos del inciso 7) del Artículo 17 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, aplicable en virtud del Artículo 6° de la Ley Nacional de Procedimientos Administrativos N° 19.549 y el Artículo 56 de la Ley N° 25.156.

Que el suscripto comparte los términos del mencionado dictamen, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, incluyéndose como Anexo de la presente resolución.

Que la Dirección General de Asuntos Jurídicos del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN ha tomado la intervención que le compete.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en los Artículos 13, 18, 21 y 58 de la Ley N° 25.156 y los Decretos Nros. 89 de fecha 25 de enero de 2001, 357 de fecha 21 de febrero de 2002 y sus modificaciones, y 718 de fecha 27 de mayo de 2016.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COMERCIO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Concédese la confidencialidad solicitada por la firma CEFAS S.A. respecto de la documentación acompañada el día 5 de julio de 2017.

ARTÍCULO 2°.- Fórmese un Anexo Confidencial Definitivo con la documentación reservada provisoriamente por la Dirección de Registro de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE PRODUCCIÓN.

ARTÍCULO 3°.- Acéptase la excusación del señor Presidente Don Esteban Manuel GRECO (M.I. N° 18.460.874) de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, en los términos del inciso 7) del Artículo 17 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, aplicable en virtud del Artículo 6° de la Ley Nacional de Procedimientos Administrativos N° 19.549 y el Artículo 56 de la Ley N° 25.156.

ARTÍCULO 4°.- Autorízase la operación de concentración económica notificada consistente en la adquisición por parte de las firmas SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS, S.L. y SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. UNIPERSONAL, del CIEN POR CIENTO (100 %) de las acciones y derecho a voto de la firma EL VOLCÁN S.A., a los Señores Don Joaquín ARES (M.I. N° 7.940.972), Don Alejandro Joaquín ARES (M.I. N° 21.357.659), Doña Ana María MELCHER (M.I. N° 4.925.194) y Doña Agustina ARES (M.I. N° 40.471.307), todo ello en virtud de lo establecido en el inciso a) del Artículo 13 de la Ley N° 25.156.

ARTÍCULO 5°.- Considérase al Dictamen de fecha 9 de enero de 2018, correspondiente a la “CONC 1188”, emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA que, como Anexo IF-2018-01499597-APN-CNDC#MP, forma parte integrante de la presente medida.

ARTÍCULO 6°.- Notifíquese a las partes interesadas.

ARTÍCULO 7°.- Comuníquese y archívese.