



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
AÑO DE LA DEFENSA DE LA VIDA, LA LIBERTAD Y LA PROPIEDAD

Resolución

Número:

Referencia: EX-2022-65583051- -APN-DGD#MDP

VISTO el Expediente N° EX-2022-65583051- -APN-DGD#MDP, y

CONSIDERANDO:

Que el día 16 de junio de 2022 la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado entonces en el ámbito de la ex SECRETARÍA COMERCIO INTERIOR del ex MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO, hizo saber a la mencionada ex Secretaría, el resultado del informe emitido en el marco del expediente EX-2017-15554885-APN-DDYME#MP caratulado “IM 6 - INVESTIGACIÓN DE MERCADO SOBRE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL MERCADO DE CEMENTO (IM6)”.

Que en dicho informe se describen prácticas de discriminación de precios por parte de las compañías productoras de cemento en la REPÚBLICA ARGENTINA, que podrían configurar posibles conductas anticompetitivas en los términos de los Artículos 1° y 3° de la Ley N° 27.442.

Que, de acuerdo a las conclusiones allí expuestas, se advirtió que el mercado del cemento Portland en la REPÚBLICA ARGENTINA exhibe una estructura altamente concentrada y con elevados costos de transporte, tales que posibilitan una práctica sistemática de discriminación de precios, consistente en el cobro de un “sobrecargo” para plantas de producción aisladas de la competencia, mientras se cobra un precio más bajo para las provincias que se encuentran a distancias similares a plantas de más de una empresa.

Que el mencionado Informe Técnico concluyó que las empresas ejercen un poder de mercado localizado en las zonas cercanas a sus plantas de producción que les permite discriminar precios según la localización de la demanda, y que ese poder de mercado es más fuerte cuanto mayor es la distancia con las plantas de empresas competidoras, siendo el elevado costo de transporte de cemento, el elemento que permitiría configurar esta práctica.

Que mediante proveído PV-2022-65196377-APN-SCI#MDP del 28 de junio de 2022, la ex SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR ordenó proceder a la apertura de este expediente administrativo.

Que la firma LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A. es una compañía argentina

dedicada a la producción y comercialización de cemento y hormigón en la REPÚBLICA ARGENTINA.

Que, de acuerdo a la evidencia preliminar recolectada, la firma LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A habría efectuado prácticas de discriminación de precios en las provincias de Neuquén y La Rioja, con precios superiores al 10% respecto del precio promedio nacional, y de entre el 21% y el 25%, respectivamente, con relación al precio provincial más bajo correspondiente a la Provincia de JUJUY.

Que dicha conducta se encontraría sustentada en la presunta posición de dominio que la empresa posee en esas provincias, la cual se desprendería de su participación de mercado, que en el Informe Técnico se detalla es del SESENTA POR CIENTO (60%) en la Provincia de NEUQUÉN y NOVENTA POR CIENTO (90%) en la Provincia de la Rioja para el período julio 2017- junio 2018 y la conducta descrita implicaría un perjuicio para el interés económico general, en violación a la Ley de Defensa de la Competencia.

Que mediante la Disposición N° 68 de fecha 1 de agosto de 2022 de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA se ordenó correr traslado de la relación de los hechos y de la prueba obrante en autos.

Que el día 26 de agosto de 2022, la firma LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A brindó explicaciones en legal tiempo y forma.

Que sostuvo que no discrimina precios entre sus clientes, ni por el costo del flete ni por distancia a la planta; que los precios a los que vende son competitivos y que el “precio de referencia” tomado por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA es incorrecto ya que distorsiona el análisis; que su política de precios no causa perjuicio a nadie: ni a los clientes, ni a los consumidores ni a sus propios competidores; que es un competidor vigoroso que trata de ganar mercados; y que fija sus precios de manera independiente, tratando de maximizar los beneficios en relación con cada cliente, y que esa política no es anticompetitiva ni puede ser dañina para la libre competencia.

Que, en virtud de las explicaciones brindadas, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA consideró que no se podía, a priori y en dicha etapa del proceso, descartar la posible comisión de conductas anticompetitivas, y por ello, el 1° de noviembre de 2022 emitió la Disposición N°12 de fecha 1° de noviembre de 2022 de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ordenando la apertura del sumario conforme lo dispuesto por el Artículo 39 de la Ley N° 27.442.

Que, asimismo, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA entendió que la presunta conducta bajo análisis consistiría en una discriminación de precios resultante en un abuso de posición dominante con efectos explotativos.

Que, debido a que los costos de flete tienen una incidencia significativa en los costos del cemento Portland, la ubicación de la planta resulta fundamental para determinar el precio de venta.

Que, por lo tanto, y a fin de analizar la presunta conducta de discriminación de precios explotativa en los mercados de las Provincias de NEUQUÉN y la RIOJA, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA discriminó la oferta de la empresa LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A en cada una de las plantas productivas desde las cuales los abastece, estimando el precio FOB efectivo para cada una de ellas.

Que el resultado de dicho análisis es que las ventas FOB realizadas con destino a esos mercados tienen un precio similar a todas las ventas FOB realizadas por sus respectivas plantas, y por lo tanto, la COMISION NACIONAL

DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA consideró que el diferencial de precios que exhiben los mercados de Neuquén y La Rioja no se explican por una discriminación de precio explotativa por parte de la firma LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A, sino que está determinado por el precio FOB que se ofrece en condiciones normales desde las respectivas plantas productivas más cercanas a aquéllos.

Que, en consecuencia, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, emitió el Dictamen de fecha 3 de octubre de 2024, correspondiente a la “COND. 1794”, en el cual recomendó al señor Secretario de Industria y Comercio ordenar el archivo de las presentes actuaciones, conforme lo dispuesto por el Artículo 40 de la Ley N° 27.442.

Que ha tomado intervención el servicio jurídico competente.

Que la presente medida se dicta en virtud de lo establecido en la Ley N° 27.442, y en los Decretos Nros. 480 de fecha 23 de mayo de 2018 y 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus modificatorios.

Por ello,

EL SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Ordénase el archivo de las presentes actuaciones, de conformidad con lo establecido en el Artículo 40 de la Ley N° 27.442.

ARTÍCULO 2°.- Autorízase a la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, a publicar el Dictamen de fecha 3 de octubre de 2024, correspondiente a la COND. 1794, identificado como IF-2024-107925705-APN-CNDC#MEC, en la página web oficial del organismo.

ARTÍCULO 3°.- Comuníquese, y archívese.



AL SEÑOR SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO:

Se eleva para su consideración el presente dictamen, referido a las actuaciones que tramitan bajo el expediente EX-2022-65583051- -APN-DGD#MDP, caratulado: “C. 1794 - LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A. S/INVESTIGACIÓN DE OFICIO POR PRESUNTA INFRACCIÓN A LA LEY 27.442”.

I SUJETOS INTERVINIENTES

1. LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A. (“LOMA NEGRA”) es una compañía argentina dedicada a la producción y comercialización de cemento y hormigón en la Argentina.
2. Fue fundada en 1926 en la localidad de Olavarría, y actualmente tiene su sede principal en la ciudad de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Cuenta con plantas de cemento en las provincias de Buenos Aires, Catamarca, Neuquén y San Juan.

II LOS HECHOS INVESTIGADOS

3. El 16 de junio de 2022 esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (“CNDC”) hizo saber a la entonces SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR (“SCI”), mediante el informe de firma conjunta IF-2022- 61443207-APN-CNDC#MDP, el resultado del informe emitido en el marco del expediente EX-2017-15554885-APN-DDYME#MP caratulado “*IM 6 - INVESTIGACIÓN DE MERCADO SOBRE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL MERCADO DE CEMENTO (IM6)*”.
4. En dicho informe, que consta en el anexo técnico de la Disposición 36/22 (DISFC-2022-36-APN-CNDC#MDP) de fecha 27 de abril de 2022 (el “Informe Técnico”), se describen prácticas de discriminación de precios por parte de las compañías productoras de cemento en la República Argentina, que podrían configurar posibles conductas anticompetitivas en los términos de los artículos 1° y 3° de la Ley 27.442 (la “LDC”).
5. De acuerdo a las conclusiones expuestas en dicho informe, se advierte que el mercado del cemento Portland en Argentina exhibe una estructura altamente concentrada y con elevados costos de transporte, tales que posibilitan una práctica sistemática de discriminación de precios, consistente en el cobro de un “sobrecargo” para plantas de producción aisladas de la competencia, mientras se cobra un precio más bajo para las provincias que se encuentran a distancias similares a plantas de más de una empresa.
6. El Informe Técnico concluye por ende que las empresas ejercen un poder de mercado localizado en las zonas cercanas a sus plantas de producción que les permite discriminar precios según la localización de la demanda, y que ese poder de mercado es más fuerte cuanto mayor es la distancia con las plantas de empresas competidoras. El elemento que permitiría configurar esta práctica es el elevado costo de transporte del cemento.

7. Mediante proveído PV-2022-65196377-APN-SCI#MDP del 28 de junio de 2022, la SCI ordenó proceder a la apertura de este expediente administrativo.
8. De acuerdo a la evidencia preliminar recolectada, LOMA NEGRA habría efectuado prácticas de discriminación de precios en las provincias de Neuquén y La Rioja, con precios superiores al 10% respecto del precio promedio nacional, y de entre el 21% y el 25%, respectivamente, con relación al precio provincial más bajo correspondiente a la provincia de Jujuy. Dicha conducta se encontraría sustentada en la presunta posición de dominio que la empresa posee en esas provincias, la cual se desprendería de su participación de mercado, que en el Informe Técnico se detalla es del 60% en Neuquén y 90% en La Rioja para el período julio 2017- junio 2018. La conducta descrita implicaría un perjuicio para el interés económico general, en violación a la Ley de Defensa de la Competencia (“LDC”).

III EL PROCEDIMIENTO

III.1. Traslado del artículo 38 de la LDC

9. Mediante Disposición 68/22 (DISFC-2022-68-APN-CNDC#MDP) del 1 de agosto de 2022 se ordenó correr traslado de la relación de los hechos y de la prueba obrante en autos, la que fue notificada a LOMA NEGRA el 4 de agosto de 2022 (conf. número de orden 26).

III.2. Explicaciones

10. El 26 de agosto de 2022, LOMA NEGRA brindó explicaciones en legal tiempo y forma (conf. número de orden 32).
11. En relación con la supuesta conducta de abuso de posición dominante por discriminación de precios, comenzó su exposición mencionando las condiciones necesarias para que una empresa que comercializa un bien o servicio tenga la posibilidad de discriminar entre los precios que cobra por las distintas unidades que vende y por medio de dicha práctica, afectar el interés económico general.
12. Siguiendo el criterio de esta CNDC¹, detalló tres condiciones básicas: (i) la segmentabilidad del mercado; (ii) la capacidad de impedir o dificultar la reventa entre los distintos segmentos; y (iii) la existencia de poder de mercado en la empresa que discrimina.
13. En relación con la primera de las condiciones referidas, dijo que en el mercado bajo análisis la segmentación es “natural” por la localización de las plantas cementeras. La comercialización se realiza bajo la modalidad FOB (sin costo de flete, el que es soportado por el cliente, ya sea contratado o con sus propios camiones).
14. Por lo tanto, la segmentación es consecuencia de factores ajenos a la empresa, a saber: (i) ubicación de la planta; (ii) costo del flete al que LOMA NEGRA no tiene acceso; y (iii) decisión del cliente sobre dónde le conviene comprar.

¹ Citó el Dictamen CNDC 1098 del 4 de noviembre de 2016 en el Expediente S01: 0025768/2014, “*EL TEHUELCHÉ S.A.C.I.C.I. Y PETROQUÍMICA COMODORO RIVADAVIA S/ INFRACCIÓN LEY 25.156 (C. 1489)*”.

15. Agregó que los clientes de Neuquén y La Rioja tienen siempre al menos dos empresas cementeras entre las que pueden elegir. Los clientes que se abastecen de la planta de Neuquén tienen la posibilidad de abastecerse en las plantas de la competencia sitas en Mendoza y San Luis; y los clientes sitos en La Rioja (donde no hay plantas cementeras) pueden abastecerse de Catamarca, San Luis, Córdoba y San Juan.
16. Alegó que, además de la distancia, deben tenerse en cuenta los descuentos y mejores condiciones comerciales.
17. Respecto de la segunda de las condiciones mencionadas *ut supra*, dijo que LOMA NEGRA no impone restricciones de reventa, y la situación no varía según se trate de cemento en bolsa o a granel; si lo intentara solo perdería clientes en manos de sus competidores.
18. Informó que no vende cemento en bolsa al consumidor final, sino que sus clientes son corralones cuyo negocio es revender el producto al consumidor final; y agregó que aún si el cliente de LOMA NEGRA revendiera el producto a otro cliente, esa transacción no está vedada ni la empresa tiene forma de impedirlo, dado que el cliente siempre decide libremente a quien vende. Y destacó que la reventa por parte del mayor número de corralones beneficia no solo a LOMA NEGRA sino también a los consumidores.
19. En el caso de cemento a granel, detalló que sus clientes son generalmente fabricantes de hormigón y empresas constructoras que usan el producto en obras civiles que lo utilizan directamente. Por lo tanto, infirió, sería imposible impedir o restringir la reventa porque se trata de clientes poco atomizados y con gran poder de compra.
20. Al contrario de lo que sostuvo la CNDC con relación a que LOMA NEGRA es la empresa con mayor participación de mercado a nivel nacional, adujo que LOMA NEGRA no vendió en las veinticuatro jurisdicciones del país en el período bajo análisis (junio 2017/julio 2018), conforme surge de la Tabla 6 contenida en la Disposición 68/22, en donde consta que LOMA NEGRA no realizó ventas en las provincias de San Luis, Santa Cruz ni Tierra del Fuego; y que en Mendoza las ventas apenas alcanzaron al 0,7%.
21. Dijo además que también surge de la referida Tabla 6 que en varias provincias su participación fue inferior al 30%. De ello concluyó que si se analiza la participación de LOMA NEGRA a nivel nacional durante el período analizado (que es del 44%) esta le otorgaría una participación mayoritaria pero no posición dominante, ya que sus competidores juntos superarían a LOMA NEGRA en porcentaje (más de un 56%).
22. Afirmó que, por lo tanto, resulta inverosímil atribuirle a LOMA NEGRA posición dominante a nivel nacional cuando hay provincias y regiones en las cuales no posee participación alguna.
23. Si bien no negó que posea mayor participación que sus competidoras en algunas provincias, como Neuquén y La Rioja, aseveró no tener poder de mercado de acuerdo a las definiciones de la propia CNDC. Ello por cuanto HOLCIM S.A. (“HOLCIM”), CEMENTO AVELLANEDA S.A. (“CASA”) y PETROQUÍMICA COMODORO RIVADAVIA S.A. (“PCR”) son fuertes competidores que, en varias provincias, cuentan también con participación mayoritaria, lo que demostraría que LOMA NEGRA enfrenta competencia sustancial en varias regiones del país.

24. Razonó que si LOMA NEGRA tuviera posición dominante tendría los precios más altos del mercado, y ante un supuesto aumento de precios de su parte, los restantes participantes del mercado tomarían el precio de LOMA NEGRA como referente de sus propios precios. Sin embargo –continuó– manifestó que LOMA NEGRA tiene los precios más bajos del mercado después de CASA, es decir, el segundo precio más bajo del mercado; asimismo el precio de PCR es un 65% superior al de LOMA NEGRA.
25. Concluido su análisis sobre las tres condiciones básicas para que pueda configurarse la conducta investigada, pasó a tratar puntualmente la discriminación de los precios.
26. Aclaró que, si como afirma la CNDC, el cemento se caracteriza por tener un costo de flete elevado en comparación con el precio del bien transportado y la mayoría de las ventas de las cementeras se realiza bajo la modalidad FOB, no se puede discriminar tomando en cuenta el valor del flete ni la distancia entre el cliente y la planta.
27. Infirió que, para superar ese escollo, en la Disposición 68/22 se afirmó que la discriminación es inversa: es decir que LOMA NEGRA discriminaría precios entre sus clientes perjudicando a los clientes más cercanos a su planta, y favoreciendo a los que están más cerca de la planta de su competidor.
28. Según LOMA NEGRA, esa discriminación sería “bastante difícil de realizar” basándose en los propios dichos de la CNDC, puesto que se debería contar con la siguiente información: (i) la ubicación geográfica de su cliente y de la planta competidora más cercana; (ii) el precio FOB mayorista de la planta competidora más cercana; (iii) el costo del flete desde su planta hasta el domicilio de despacho del cliente; y (iv) el costo del flete desde la planta competidora más cercana hasta el domicilio de despacho del cliente. Y agregó que, si bien algunos datos de los enunciados son fáciles de conocer, otros resultan imposible; tan es así que la propia CNDC reconoció que el precio FOB mayorista de la planta competidora más cercana es un precio “teórico” ya que no es posible conocerlo, y menos aún los descuentos y bonificaciones que ese competidor aplica.
29. Puntualizó que ninguno de los datos mencionados es compartido por las empresas asociadas a la Asociación de Fabricantes de Cemento Portland; la misma CNDC explicó que la única información compartida se refiere a despachos de cemento por provincia y por tipo de envase, y por ello se limitó a recomendar que la información fuera compartida con una antigüedad de al menos doce meses.
30. Concluyó entonces que si LOMA NEGRA no tiene acceso a la información sobre precios de sus competidores, ni sobre sus costos, ni sobre fletes de clientes, resulta imposible que discrimine precios entre sus clientes en base a un cálculo aleatorio que tomaría en cuenta precios teóricos.
31. Destacó, además, que la mayoría de las ventas de cemento que realiza LOMA NEGRA se efectúan bajo la modalidad FOB, y los clientes compran directamente a una planta de LOMA NEGRA pagando un precio fijado en la propia planta y, por lo tanto, no tiene nada que ver con la localización geográfica en la cual dicho cemento va a ser utilizado; las únicas posibles diferencias de precio surgirían del tipo de comercialización (en bolsa o a granel) o, eventualmente, de la aplicación de descuentos o bonificaciones que en general están relacionados con el volumen total adquirido.

32. Dijo, por otro lado, que se cobren precios diferentes a distintos clientes o que LOMA NEGRA trate de ganar mercados en lugares donde tiene fuerte competencia no es anticompetitivo.
33. Manifestó que la discriminación endilgada por esta CNDC, tendría como explicación que la diferencia de precios se relaciona con la ubicación de la planta cementera, explicación que se aplicaría a la situación de las provincias de Neuquén y La Rioja.
34. En ese sentido, recordó en primer lugar lo establecido por esta CNDC en la Disposición 68, con relación a que en la provincia de Neuquén la planta de LOMA NEGRA se encuentra 431 km más cerca que su competidor inmediato; y en La Rioja la planta de LOMA NEGRA está a 102 km menos que el competidor más cercano.
35. Puntualizó que: (i) la distancia entre las plantas de HOLCIM y LOMA NEGRA para los clientes de la provincia de La Rioja es menor a la indicada por la CNDC; (ii) en el caso de la provincia de Neuquén existen tres plantas competidoras más cercanas al principal centro urbano que la de HOLCIM indicada por la CNDC; y (iii) en el caso de Neuquén, una de esas plantas es la de CASA en San Luis, que tendría, según la CNDC, uno de los precios más bajos del mercado del cemento Portland.
36. De lo expuesto precedentemente, LOMA NEGRA concluyó que dicha empresa no cuenta con una ventaja relativa sobre sus competidores del mercado, que los clientes tienen varias plantas competidoras disponibles más cercanas y que los datos consignados fueron erróneos –en consecuencia, perjudiciales– en pos de imputar la supuesta conducta discriminatoria de precios a LOMA NEGRA.
37. Luego enunció la información que no habría sido tenida en cuenta por la CNDC en su análisis en la IM6 y remarcó lo siguiente:
 - (i) No tuvo en cuenta la densidad de clientes que hay en cada provincia: en el caso de Neuquén, LOMA NEGRA atiende a 89 clientes, vende 49% en bolsa y 51% a granel, y representa un 4,45% sobre las ventas totales que realiza a nivel nacional; en el caso de La Rioja, LOMA NEGRA atiende a 20 clientes, vende 88% en bolsa y 12% a granel, y representa un 1,2% de las ventas totales a nivel nacional.
 - (ii) En ninguna de esas provincias LOMA NEGRA es monopólica: en Neuquén, donde tiene planta, compite con HOLCIM y CASA; y en La Rioja, donde no tiene planta, compite con PCR, CASA y HOLCIM, resultando entonces que tampoco discrimina por planta como dice la CNDC.
 - (iii) La planta de LOMA NEGRA de Zapala, provincia de Neuquén, tiene una capacidad de producción de 373.999 tn/año, relativamente baja en relación con la mayoría de las restantes plantas de LOMA NEGRA (las de Olavarría, El Alto y Barker, por ejemplo, tienen todas una capacidad de producción superior al millón tn/año; y las dos primeras llegan a tener una capacidad de casi 2 millones de tn/año).

Con respecto a este último punto explicó que como la industria cementera se caracteriza por presentar un grado relativamente elevado de economías de escala (es decir, hasta cierto tamaño de planta relativamente alto, se verifica que el costo medio de proveer los productos es decreciente), esto hace que el costo unitario

del cemento fabricado en Zapala sea en principio más alto que el de la mayor parte del cemento provisto por LOMA NEGRA. La empresa, sin embargo, decidió instalar una planta en la provincia de Neuquén porque eso le permite acceder a mercados ubicados en las provincias patagónicas de la Argentina (fundamentalmente Neuquén, Río Negro y Chubut), a las cuales sería muy difícil llegar de manera competitiva con el cemento elaborado en las plantas de la provincia de Buenos Aires.

38. Los costos más elevados del cemento fabricado en Neuquén tienen que ver también con el hecho de que en la planta de Zapala se han realizado inversiones basadas en las características del mercado que se abastecería con la producción de esa planta. La decisión de haber realizado dichas inversiones, por lo tanto, tuvo lugar en un contexto en el cual se llegó a la conclusión que las mismas se justificaban en base a los precios vigentes en la provincia de Neuquén y aledañas, que por hallarse más alejadas de los principales centros de consumo y producción del cemento (ubicados básicamente en la provincia de Buenos Aires y en la zona central de la Argentina) son necesariamente más altos. Pero esto no se debe a una decisión unilateral de LOMA NEGRA de fijar precios más elevados, sino más bien al hecho de que en dicha zona el cemento elaborado es un bien más escaso y valorado que en otras zonas del país, y eso genera que su precio sea también más alto.
39. Resaltó que esto resulta también congruente con el hecho de que la única planta elaboradora de cemento ubicada en Neuquén es justamente la de LOMA NEGRA. Eso no se debe a que en Neuquén escaseen los insumos para producir cemento, ya que dicha provincia posee grandes yacimientos de piedra disponibles. La causa es que la demanda de cemento en Neuquén y su zona de influencia es relativamente baja en comparación con la de otras áreas más pobladas de la Argentina, y por ende ninguna otra empresa ha hallado rentable establecerse allí.
40. Seguidamente se refirió al precio referencial determinado por esta CNDC y la selección de la provincia de Jujuy.
41. Afirmó que establecer como precio de referencia para LOMA NEGRA el precio que esta cobraría en la provincia de Jujuy resulta arbitrario e incorrecto. En primer lugar, porque no sabe cómo se calculó ese precio de referencia correspondiente a la provincia de Jujuy, ni cuál ha sido el procedimiento aplicado por la CNDC para llevar a cabo sus cálculos, ni cómo ha hecho para evaluar las ventas FOB y las ventas CIF implícitas dentro de lo vendido por LOMA NEGRA en Jujuy. También manifestó desconocer si, al llevar a cabo sus cálculos, la CNDC consideró el porcentaje de ventas de cemento en bolsa versus cemento a granel, a fin de poder llegar a un número comparable con el utilizado para otras provincias.
42. Aseveró que el precio de la provincia de Jujuy no es de referencia para LOMA NEGRA, y agregó que en dicha provincia poseía en el período de junio/2017 a julio/2018, una participación minoritaria del 10,8%, y representaba el 0,4% sobre las ventas totales de LOMA NEGRA que vendía a solo cuatro clientes en toda la provincia. De esos cuatro clientes, uno solo representa el 95,4% de todas las ventas de cemento de LOMA NEGRA en la provincia —la empresa Supermat— a quien abastece tanto en Salta como en Jujuy

proveyéndole cemento a precio muy competitivo para acompañarlo en su desarrollo en el NOA argentino.

43. Dedujo de lo dicho que el precio del cemento Portland al que LOMA NEGRA vende en Jujuy, no puede considerarse como un precio de referencia. Y esto es así porque el mismo sirve básicamente para que LOMA NEGRA realice algunas transacciones con unos pocos clientes de dicha provincia que le resultan convenientes en tanto representan “ventas marginales de cemento”, pero que nunca podrían ser la base del negocio para el cemento fabricado en su planta de El Alto (ubicada en la provincia de Catamarca). De hecho, si la CNDC pretendiera que los precios promedio netos de flete que LOMA NEGRA les cobra a sus 4 clientes de la provincia de Jujuy se generalizaran a todos los clientes que la empresa tiene en el país, no podría cubrir sus costos fijos y se encaminaría indefectiblemente hacia una situación de quebranto económico y posible quiebra.
44. Alegó que para demostrar que el precio de venta de LOMA NEGRA en la provincia de Jujuy no podría ser nunca una base de referencia para establecer precios del cemento en toda la República Argentina, basta realizar una comparación entre dicho precio y las cifras que surgen de los balances de la empresa para el período 2017-2018.
45. Así, en los estados contables de LOMA NEGRA cerrados el 31/12/2018, se observa que la facturación total por ventas ascendió a AR\$ 22.964.198.003, y que la misma generó un resultado neto positivo de AR\$ 1.799.871.980. Estas cifras corresponden a un ejercicio económico en el cual LOMA NEGRA vendió 4.859.498 toneladas de cemento Portland, más 459.359 toneladas de cemento de albañilería y 510.284 toneladas de cal (es decir, 5.829.041 toneladas en total).
46. Según LOMA NEGRA, si se toma la cifra de ventas y se le resta el resultado neto, tenemos una estimación de cuál fue el costo total de LOMA NEGRA durante el año 2018, que da igual a AR\$ 21.164.326.023. Dividiendo dicho monto por el volumen total vendido, esto da un costo medio aproximado de \$ 3630,84 por tonelada.
47. Continuó su análisis diciendo que la cifra de costo medio mencionada en el párrafo anterior puede compararse con el precio medio cobrado por LOMA NEGRA en Jujuy durante el año 2018. Según cálculos realizados en base a la información interna de la empresa (que es la misma que en su momento fue suministrada por LOMA NEGRA a la CNDC en la IM6), dicho precio ascendió a AR\$ 2.184,45 (neto de fletes) y a AR\$ 3.179,67 (incluyendo los fletes); ambos valores son inferiores al costo medio estimado para el año 2018, lo cual muestra que esos precios no podrían haber sido tomados como base para fijar los precios de todo el cemento vendido por LOMA NEGRA en la Argentina.
48. Y concluyó diciendo que si todas las toneladas vendidas por LOMA NEGRA se hubieran facturado a un precio medio de AR\$ 3.179,67, la facturación total de la empresa en 2018 habría sido igual a \$ 18.534.452.938, y eso habría generado un quebranto de \$ 2.629.873.085, en vez del beneficio de \$ 1.799.871.980 que efectivamente obtuvo.
49. Indicó que hubiera sido más eficiente a los fines de analizar una supuesta conducta discriminatoria, que la CNDC usara como precio de referencia uno que reflejara correctamente la realidad del mercado, para lo cual había varias alternativas: (i) usar el precio promedio nacional; (ii) usar el precio promedio exhibido en la provincia de Buenos

Aires donde la mayor cantidad de cementeras se encuentran compitiendo (con siete plantas de producción divididas entre tres empresas) y que muestra una desviación del -8,3% respecto del precio promedio nacional; (iii) usar el precio de la provincia de San Luis que muestra una desviación del -6,3% respecto del precio promedio nacional; y (iv) usar el precio de la provincia de Catamarca, que es donde está ubicada la planta desde la cual LOMA NEGRA abastece de manera preponderante a sus clientes ubicados en Jujuy.

50. Adujo que resulta contradictorio utilizar como precio de referencia el precio promedio de la provincia de Jujuy que —según el propio Dictamen de la CNDC— muestra una desviación del 24,8% respecto del precio promedio nacional y que es uno de los precios más caros a nivel nacional, y que los precios promedios en las provincias de Neuquén y La Rioja, por las que se le pidió explicaciones, muestran una desviación menor a Jujuy respecto del promedio nacional (11% y 10,3% respectivamente).
51. En relación con los “sobrecargos” determinados por la CNDC, dijo que, conforme a los argumentos expuestos precedentemente, partir para su cálculo del precio de referencia de Jujuy también resulta incorrecto y distorsiona el análisis, ya que tomando como parámetro el precio de Jujuy todos los precios de LOMA NEGRA son más caros.
52. Asimismo, resaltó que en Jujuy su competidor HOLCIM posee una participación de mercado del 89% y una planta con la cual abastece a la región. Con tales consideraciones justificó que aun cuando el precio establecido por LOMA NEGRA en la provincia de Jujuy fuera más bajo, este no tenía como objetivo la realización de prácticas anticompetitivas, sino que, por el contrario, se trata de un precio competitivo que buscaba promover una competencia sustancial y obedecía a una estrategia comercial en la cual el precio era promocional (pero siempre reflejando los costos de producción y operativos de la empresa).
53. También criticó el cálculo efectuado por esta CNDC para determinar la capacidad instalada y la capacidad ociosa de LOMA NEGRA, indicando que usó para calcular la capacidad ociosa nacional un porcentaje genérico que es alcanzado según la capacidad en toneladas por año de cada planta; mientras que para calcular la capacidad por planta usó toneladas/año. De ello infirió que, al omitir consignar el porcentaje de capacidad utilizada de cada una de las siete plantas de LOMA NEGRA, no se refleja su real capacidad ociosa.
54. Informó que mientras la CNDC calculó la capacidad instalada de LOMA NEGRA en un 76% durante el año 2017, LOMA NEGRA calculó la capacidad en porcentaje por planta, llegando a la conclusión de que la capacidad instalada de LOMA NEGRA para el período 2017-2018 ascendía: en la planta de Catamarca al 95%, en la planta de Neuquén al 95,7% y en la planta de San Juan al 91,2%.; consecuentemente, su capacidad ociosa baja al 5% en Catamarca, al 4,3% en Neuquén y al 8,8% en San Juan.
55. Por lo expuesto precedentemente afirmó que es erróneo sostener que la capacidad ociosa de la empresa funcionaría como una barrera a la entrada o que le permitiría responder frente a aumentos en las demandas, aun cuando los potenciales clientes estén localizados en zonas alejadas de las plantas, ya que la capacidad ociosa real es muy inferior al promedio utilizado por la CNDC.

56. Especificó que, tanto en Neuquén como en Catamarca y San Juan, LOMA NEGRA trabaja al máximo de su capacidad instalada, sin capacidad ociosa y atendiendo a todos los clientes que se lo solicitan. Y que la situación en Catamarca (que tiene una capacidad instalada que quintuplica la de Neuquén) es la que le permite atender clientes de otras regiones, como es el caso de los clientes de Jujuy.
57. Además, no sólo sostuvo la inexistencia de perjuicio al interés económico general, sino que también afirmó que en todo caso la discriminación sería “a favor” de los clientes de la provincia de Jujuy que obtienen un precio más bajo, pero no “contra” los demás clientes de LOMA NEGRA.
58. Luego, fundándose en lo dictaminado por esta CNDC en el caso C. 1489 referido anteriormente, argumentó que si se llegara a la conclusión de que los clientes de LOMA NEGRA ubicados en La Rioja y Neuquén están siendo discriminados respecto de los clientes ubicados en la provincia de Jujuy, LOMA NEGRA tendría básicamente dos alternativas para eliminar la supuesta discriminación: (i) venderle a todos sus clientes a un precio teórico equivalente al de la provincia de Jujuy; y (ii) hacerlo a un precio teórico equivalente al de las provincias de La Rioja y Neuquén. Claramente, la empresa optaría por elevar sus precios de venta en Jujuy debido a que: a) vender el cemento a todos sus clientes al mismo precio al que vende a 4 clientes en Jujuy, llevaría a la empresa a una situación de quebranto económico ya que no podría cubrir sus costos fijos; y b) el volumen comercializado por LOMA NEGRA en Jujuy es mucho menor que el comercializado por la misma empresa en La Rioja y Neuquén (apenas 20.291 tn contra 65.128 tn en La Rioja y 229.579 tn en Neuquén). Esto no solo no beneficiaría a los clientes de La Rioja y Neuquén sino que perjudicaría a sus clientes de Jujuy (y, en rigor, también perjudicaría el proceso competitivo del mercado de cemento en dicha provincia, ya que una medida de ese tipo incrementaría aún más el poder de mercado que HOLCIM ya tiene allí).
59. Reiteró que las ventas de LOMA NEGRA a sus clientes se efectúan mayoritariamente en condiciones FOB, es decir, los precios se fijan a nivel de planta (que, en el caso de Jujuy y de La Rioja es la planta ubicada en El Alto, provincia de Catamarca), y por ello aseveró que carece de sentido afirmar que los clientes de La Rioja están siendo “discriminados” respecto de los de Jujuy, ya que cualquier cliente que quiera hacer una compra FOB de cemento en la planta de El Alto, que tenga determinadas características en cuanto a volumen, condición de venta y forma de entrega del producto (bolsa o granel), recibirá el mismo precio, con independencia de que sea originario de Catamarca, Jujuy, La Rioja o cualquier otra provincia.
60. Finalmente y por todo lo expuesto precedentemente, concluyó lo siguiente: (i) LOMA NEGRA no discrimina precios entre sus clientes, ni por el costo del flete (ya que vende mayoritariamente a precio FOB) ni por distancia a la planta; (ii) los precios a los que vende son competitivos (a tal punto que tiene el segundo precio promedio más bajo del mercado) y que el “precio de referencia” tomado por la CNDC es incorrecto ya que distorsiona el análisis; (iii) su política de precios no causa perjuicio a nadie: ni a los clientes, ni a los consumidores ni a sus propios competidores; (iv) LOMA NEGRA es un competidor vigoroso que trata de ganar mercados; y (v) fija sus precios de manera independiente,

tratando de maximizar los beneficios en relación con cada cliente. Y esa política no es anticompetitiva ni puede ser dañina para la libre competencia.

61. El 30 de septiembre de 2022, LOMA NEGRA presentó un informe económico elaborado por Germán Coloma, en el que analizó la conducta desplegada por dicha empresa en el mercado de cemento en relación con la presente conducta.

III.3. Medidas dispuestas durante la instrucción

62. En virtud de las explicaciones brindadas por LOMA NEGRA, esta CNDC consideró que no se podía, *a priori* y en dicha etapa del proceso, descartar la posible comisión de conductas anticompetitivas, y por ello, el 1 de noviembre de 2022 emitió la Disposición 12/22 (DISFC-2022-12-APN-CNDC#MEC) ordenando la apertura del sumario conforme lo dispuesto por el artículo 39 de la Ley 27.442.
63. En el marco de la instrucción, mediante proveído IF-2023-13601149-APN-DNCA#CNDC del 6 de febrero de 2023, se realizaron múltiples pedidos de información a LOMA NEGRA (conforme número de orden 58), los que fueron respondidos en tiempo y forma. La información aportada será analizada, en lo pertinente, en el apartado siguiente.

IV ANÁLISIS DE LA CONDUCTA INVESTIGADA

IV.1. La conducta investigada

64. La presunta conducta bajo análisis consistiría en una discriminación de precios resultante en un abuso de posición dominante con efectos explotativos.
65. A fin de evaluar la efectiva realización de un abuso de posición dominante, resulta preciso analizar las condiciones de competencia de la empresa investigada en los mercados afectados.

IV.2. Mercado relevante

66. El mercado relevante de producto, conforme fue definido en el Informe Técnico, es el cemento Portland en todas sus presentaciones (bolsa y granel).
67. El mercado de cemento Portland en la Argentina, en línea con lo que se verifica a nivel internacional, se encuentra altamente concentrado, existiendo sólo cuatro (4) empresas que cuentan con diecisiete plantas de producción en todo el país. A su vez, las cuatro empresas están integradas verticalmente desde la etapa de extracción minera hasta la comercialización mayorista.
68. En función de los significativos volúmenes de inversión requeridos para ingresar y los elevados costos hundidos que representan, se trata de un mercado con altas barreras a la entrada.
69. Asimismo, el cemento es un producto que, por sus características, tiene costos de fletes altos en comparación con el precio del bien transportado, los cuales se incrementan a mayor distancia entre los puntos de demanda y las plantas productoras.
70. Los mercados geográficos afectados consistirían las provincias de Neuquén y La Rioja. Desde el punto de vista de la demanda se considerará el mercado geográfico como

provincial ya que, según la conducta analizada, el precio de venta estaría determinado por la ubicación de la demanda.

IV.3. Posición de LOMA NEGRA en el mercado relevante

71. En lo que respecta a la posición de LOMA NEGRA en el mercado, es la empresa con mayor participación en el mercado a nivel nacional, con un porcentaje de las toneladas despachadas superior al 40% entre los años 2013 y 2018².
72. Sin embargo, de acuerdo con lo detallado en el Informe Técnico para el periodo analizado (julio 2017 - junio 2018), su participación en el porcentaje de toneladas despachadas en las provincias de Neuquén y La Rioja, los mercados geográficos relevantes, fue de 93,8% y 59,3% respectivamente³.
73. LOMA NEGRA cuenta con plantas en Neuquén, Catamarca y San Juan, lo que le daría una ventaja relativa sobre sus competidores en estas provincias. Para el caso de Neuquén, según lo detallado en el Informe Técnico, la planta de LOMA NEGRA en esa provincia se encuentra a 190 km de distancia de la capital, 431 km más cerca que su competidor inmediato (esto es, la planta de HOLCIM en Córdoba). Con respecto a La Rioja la diferencia es menor pero significativa: la planta de LOMA NEGRA ubicada en Catamarca se encuentra a 333 km de la capital de La Rioja, 102 km menos que el competidor más cercano, a saber, la planta de HOLCIM en Córdoba⁴.
74. El informe destaca que en este mercado el costo del flete tiene una elevada incidencia en el precio final, a saber, de entre el 15% y el 25% para distancias de despacho de entre 400-500km.
75. Dado que LOMA NEGRA abastece cada provincia desde plantas distintas, y dado que en cada provincia su principal competidor es una empresa distinta, en lo que sigue a continuación se analizará la presunta conducta en cada mercado provincial considerando sus condiciones de forma independiente.
76. En lo que respecta al mercado de Neuquén, la elevada participación de mercado de LOMA NEGRA (93,8%) y la barrera a la entrada que supone el costo del flete para recorrer la distancia a su competidor más cercano, permiten concluir que en esta provincia LOMA NEGRA tiene posición dominante en el mercado de cemento Portland.
77. Por otra parte, en lo que respecta a La Rioja, la participación de mercado es menor pero aún así resulta significativa (59,3%). Si bien la distancia al competidor más cercano es considerablemente menor, la relevancia de la participación de mercado es suficiente para suponer que LOMA NEGRA puede detentar posición dominante. Por ende, se proseguirá en el análisis con el mismo criterio que en el mercado de Neuquén.

² Ver “Tabla 1. Participaciones de mercado, cemento para la construcción, en toneladas (julio 2013-junio 2018)” del ANEXO I (IF-2022-40596339-APN-CNDC#MDP) de la Disposición 36 (número de orden 37).

³ Ver “Tabla 6. Caracterización del mercado del cemento para la construcción, por provincia de despacho (julio de 2017-junio 2018)” del ANEXO I (IF-2022-40596339-APN-CNDC#MDP) de la Disposición 36 (página 21)

⁴ Ver “Tabla 7. Distancia de los principales centros urbanos a las plantas cementeras” del ANEXO I (IF2022-40596339-APN-CNDC#MDP) de la Disposición 36.

IV.4. Análisis de la conducta investigada

78. La discriminación de precios es una práctica comercial que implica vender unidades similares de un bien o servicio a diferentes precios.
79. Esta práctica puede presentarse como una práctica exclusoria o explotativa. En el presente expediente la conducta analizada está relacionada con una discriminación de precios de carácter explotativo.
80. La discriminación de precios en tercer grado ocurre cuando el vendedor es capaz de discriminar entre compradores o grupos de compradores, pero no entre las unidades vendidas a cada comprador. En este tipo de conductas el vendedor suele usar la práctica para aprovechar la diferente sensibilidad de la demanda de cada mercado y, eventualmente, podría estar explotando una posición de dominio en alguno de los mercados. En el presente caso, el grupo de consumidores se encuentra diferenciado por su ubicación geográfica en las distintas provincias bajo análisis.
81. En esta instancia cabe analizar si efectivamente LOMA NEGRA implementa una discriminación de precios de tercer grado de carácter explotativo en los mercados de cemento Portland de las provincias de Neuquén y La Rioja.
82. Durante el periodo analizado en el citado Informe Técnico, se observa una correlación entre la concentración de mercado y la desviación en los precios de cada provincia con respecto al promedio nacional, excluyendo el costo del flete. En el caso de Neuquén, esta desviación es del 11%, mientras que en La Rioja es del 10,3%.
83. Por este motivo, a fin de determinar la presencia de discriminación de precios y sus potenciales efectos explotativos y lesivos de la competencia, corresponde primeramente considerar la posición de LOMA NEGRA en los mercados investigados y corroborar que la diferencia de precios no se explica por diferencias de costos.
84. En lo que sigue se analizarán las condiciones de oferta, buscando determinar cuáles son los precios FOB de cada planta, con el objetivo de determinar si la diferencia de precios entre cada mercado está o no relacionada a la ubicación de las plantas. Una vez obtenido el precio FOB de cada planta se podrá determinar si efectivamente la empresa realiza una discriminación de precios explotativa según la ubicación de la demanda.
85. En primer lugar, a partir del pedido de información efectuado por esta CNDC, la empresa LOMA NEGRA aportó el porcentaje de ingresos por ventas FOB a cada mercado. En las Tablas 1 y 2 se detalla la evolución del porcentaje de ventas de LOMA NEGRA con destino a los mercados de Neuquén y La Rioja, para el periodo 2015-2022.
86. A través de ellas se podrá identificar qué planta abastece a estos mercados provinciales y en qué magnitud. El objetivo es determinar la relevancia de cada planta de LOMA NEGRA para cada mercado.

**Tabla 1 | Porcentaje del origen de las ventas FOB con destino a Neuquén.
Período 2015-2022.**

Año	Planta Zapala	Otras
2015	97,4%	2,6%
2016	98,4%	1,6%
2017	99,5%	0,5%
2018	99,4%	0,6%
2019	100,0%	0,0%
2020	99,2%	0,8%
2021	98,8%	1,2%
2022	97,6%	2,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de información obrante en autos.

**Tabla 2 | Porcentaje del origen las ventas FOB con destino a La Rioja.
Periodo 2015-2022.**

Año	Planta Catamarca	Planta San Juan
2015	99,0%	1,0%
2016	98,8%	1,2%
2017	99,2%	0,8%
2018	99,2%	0,8%
2019	100,0%	0,0%
2020	100,0%	0,0%
2021	100,0%	0,0%
2022	100,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de información obrante en autos.

87. Se observa claramente que los ingresos por ventas FOB realizadas con destino a Neuquén provienen principalmente de la Planta Zapala mientras que para el caso de las que tienen como destino a La Rioja provienen principalmente de la Planta Catamarca, representado en ambos casos más de un 97% de las ventas totales.
88. En segundo lugar, en las Tablas 3 y 4 se presentan las toneladas vendidas por LOMA NEGRA desde las referidas plantas de Neuquén y Catamarca, detallando el porcentaje de cada destino. En la columna “Otros” se encuentran agrupadas las provincias que representan menos del 5% de la cantidad total vendida. El objetivo de analizar estas Tablas es determinar la relevancia de cada mercado provincial en la demanda de cada planta de LOMA NEGRA.

Tabla 3 | Porcentaje de toneladas vendidas por LOMA NEGRA con origen en la planta Zapala según el destino de las ventas. Periodo 2015-2022.

Año	Neuquén	Rio Negro	Otros
2015	57%	35%	8%
2016	59%	34%	7%
2017	61%	32%	7%
2018	62%	31%	7%
2019	63%	29%	8%
2020	62%	26%	12%
2021	66%	28%	6%
2022	77%	19%	4%

Fuente: Elaboración propia a partir de información obrante en autos.

Tabla 4 | Porcentaje de toneladas vendidas por LOMA NEGRA con origen en la planta Catamarca según el destino de las ventas. Periodo 2015-2022.

Año	La Rioja	Tucumán	Sgo. Del Estero	Córdoba	Catamarca	Chaco	Otros
2015	9%	22%	22%	23%	10%	7%	7%
2016	7%	25%	24%	24%	9%	5%	6%
2017	7%	28%	23%	22%	8%	4%	7%
2018	6%	28%	23%	24%	7%	4%	8%
2019	8%	28%	22%	21%	7%	3%	11%
2020	12%	29%	22%	14%	10%	4%	9%
2021	5%	26%	20%	17%	8%	8%	15%
2022	4%	35%	16%	20%	6%	9%	11%

Fuente: Elaboración propia a partir de información obrante en autos.

89. De la Tabla 3 se puede apreciar que los principales destinos de las ventas realizadas de la Planta Zapala, Neuquén, son las provincias de Neuquén y Rio Negro. Mientras que en la Tabla 4 se observa que los destinos de las ventas de la Planta Catamarca están más repartidos, siendo Tucumán, Santiago de Estero y Córdoba los principales. Cabe destacar que esta última también vende con destino a La Rioja, una de las provincias investigadas, pero no es el principal destino de sus ventas.
90. En tercer lugar, se estimó el precio promedio implícito FOB, a partir de los ingresos por ventas y de las cantidades despachadas. Los resultados correspondientes a las Plantas de Zapala, Neuquén, y Catamarca, se presentan a continuación en las Tablas 5 y 6 para las provincias que superaron el 5% de las ventas de cada planta, junto que el agregado de “Otros” que incluye al resto de los destinos.

Tabla 5 | Precio promedio ponderado de LOMA NEGRA para las ventas con origen en la planta Zapala, Neuquén, según el destino de las ventas. Periodo 2015-2022.

Año	Neuquén (\$)	Rio Negro (\$)	Otros (\$)
2015	1.096	1.104	1.007
2016	1.548	1.548	1.469
2017	2.003	2.005	1.842
2018	2.955	2.958	2.663
2019	5.150	5.159	4.927
2020	7.832	7.847	6.868
2021	10.690	10.428	8.755
2022	16.028	14.320	12.602

Fuente: Elaboración propia a partir de información obrante en autos.

Tabla 6 | Precio promedio ponderado de LOMA NEGRA para las ventas con origen en la planta Catamarca según el destino de las ventas. Periodo 2015-2022.

Año	La Rioja (\$)	Tucumán (\$)	Sgo. del Estero (\$)	Córdoba (\$)	Catamarca (\$)	Chaco (\$)	Otros (\$)
2015	1.052	1.075	1.043	1.015	1.102	1.004	951
2016	1.465	1.510	1.451	1.457	1.537	1.463	1.410
2017	1.872	1.922	1.879	1.897	1.922	1.882	1.804
2018	2.684	2.728	2.705	2.801	2.711	2.643	2.725
2019	3.630	3.771	4.089	4.609	4.942	4.454	4.164
2020	6.294	6.873	7.031	6.166	7.322	6.494	6.324
2021	8.719	9.703	10.409	8.902	10.277	8.790	8.908
2022	11.021	14.110	16.129	12.923	14.820	13.129	13.389

Fuente: Elaboración propia a partir de información obrante en autos.

91. En la Tabla 5 se puede observar que el precio promedio implícito de las ventas originadas en la Planta Zapala, Neuquén, y destinadas hacia la provincia de Neuquén es prácticamente el mismo que el de las ventas destinadas hacia Rio Negro. Además, como ya se dijo, entre ambas provincias concentran más del 97% de las ventas de la Planta Zapala.
92. La única diferencia de precio entre ambas provincias se da en el 2022, pero es una diferencia no significativa de aproximadamente un 10%. Según las explicaciones aportadas por LOMA NEGRA esto se relaciona con las negociaciones y promociones particulares de ese año y no con una política de discriminación de precios.

93. Por lo tanto, el precio implícito FOB de las ventas de cemento Portland en el mercado de la provincia de Neuquén está determinado por las condiciones de oferta de la Planta Zapala, y no está unívocamente relacionado con la ubicación de la demanda.
94. Por otro lado, en la Tabla 6 se observan los precios promedio implícitos FOB de la Planta Catamarca de LOMA NEGRA. En este caso la demanda está distribuida entre más provincias y las diferencias de precios entre éstas no son muy significativas.
95. En efecto, el coeficiente de variación de estos precios para cada año entre 2015 y 2022 nunca superó el 11%, lo cual en este contexto significa que la variabilidad entre los precios de cada destino es muy baja⁵. Lo que se infiere de ello es que los precios implícitos FOB del cemento Portland de la Planta Catamarca de LOMA NEGRA están determinados por las condiciones de producción en ésta, y no varían significativamente con los destinos de venta.
96. En lo que respecta al mercado de la provincia de La Rioja bajo análisis, se puede apreciar que los precios allí no son marcadamente superiores al resto de los destinos, e incluso suele tener uno de los precios más bajos en la mayoría de los años. Por lo tanto, el precio de venta en La Rioja está relacionado con el precio correspondiente a las condiciones de la Planta Catamarca, y no responden a una discriminación de precios según la demanda.
97. De este modo, a modo de resumen del análisis presentado, se destaca que las diferencias de precios del cemento Portland entre las dos provincias bajo análisis y el precio promedio nacional (indicio que dio origen a las presentes actuaciones) no se explican por una discriminación de precios entre los distintos mercados geográficos, sino porque las mismas se abastecen de distintas plantas productivas.
98. Asimismo, también se pudo determinar que los precios cobrados de esas plantas productivas a los distintos mercados de destino son muy similares entre sí, lo cual demuestra que no ejercen una conducta discriminatoria.

IV.5. Consideraciones finales

99. En conclusión, debido a que los costos de flete tienen una incidencia significativa en los costos del cemento Portland, la ubicación de la planta resulta fundamental para determinar el precio de venta. Por lo tanto, a fin de analizar la presunta conducta de discriminación de precios explotativa en los mercados de Neuquén y La Rioja, esta CNDC discriminó la oferta de la empresa LOMA NEGRA en cada una de las plantas productivas desde las cuales los abastece, estimando el precio FOB efectivo para cada una de ellas.

⁵ El coeficiente de variación es un indicador utilizado para relacionar el tamaño del promedio aritmético con la variabilidad de la variable. Su fórmula expresa el ratio entre la desviación estándar y la media aritmética, mostrando una interpretación relativa del grado de variabilidad independiente de la escala de la variable. Esto es relevante al analizar precios en un contexto de alta inflación dado que la dispersión de precios suele incrementarse. Habitualmente se considera que si este coeficiente es inferior al 20% el conjunto de datos es "homogéneo". Fuente: Jorge Zappino (2020). Manual de estadística básica para no estadísticos. Cuadernos del Instituto Nacional de la Administración Pública. Año 1-13. Ver: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/cuinap_13_2020_0.pdf

100. El resultado de dicho análisis es que las ventas FOB realizadas con destino a esos mercados tienen un precio similar a todas las ventas FOB realizadas por sus respectivas plantas.
101. Por lo tanto, esta CNDC considera que el diferencial de precios que exhiben los mercados de Neuquén y La Rioja no se explican por una discriminación de precio explotativa por parte de LOMA NEGRA, sino que está determinado por el precio FOB que se ofrece en condiciones normales desde las respectivas plantas productivas más cercanas a aquéllos.

V CONCLUSIONES

102. Por lo expuesto, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO ordenar el archivo de las presentes actuaciones, conforme lo dispuesto por el artículo 40 de la Ley 27.442.
103. Elévese el presente dictamen al SEÑOR SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, a sus efectos.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
AÑO DE LA DEFENSA DE LA VIDA, LA LIBERTAD Y LA PROPIEDAD

Hoja Adicional de Firmas
Dictamen de Firma Conjunta

Número:

Referencia: COND. 1794 - Dictamen - Archivo (Art.40 Ley 27.442)

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 17 pagina/s.

Digitally signed by Florencia Bogo
Date: 2024.10.02 15:51:26 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2024.10.02 16:39:27 -03:00

Digitally signed by Eduardo Rodolfo Montamat
Date: 2024.10.02 16:47:48 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by Lucas TREVISANI VESPA
Date: 2024.10.02 18:54:49 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by Alexis Pirchio
Date: 2024.10.03 07:38:45 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL
ELECTRONICA - GDE
Date: 2024.10.03 07:39:10 -03:00