



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
AÑO DE LA RECONSTRUCCIÓN DE LA NACIÓN ARGENTINA

Resolución

Número:

Referencia: EX-2022-136922062- -APN-DGD#MDP

VISTO el Expediente N° EX-2022-136922062- -APN-DGD#MDP, y

CONSIDERANDO:

Que el expediente citado en el Visto se inició como consecuencia de la denuncia presentada por las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A. el día 21 de diciembre de 2022 ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado entonces en el ámbito de la ex SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, contra la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. por la presunta comisión de conductas anticompetitivas establecidas en la Ley N° 27.442.

Que la firma PVC TECNOCOM S.A. es una empresa argentina que se dedica a la fabricación y venta de compuestos de policloruro de vinilo (PVC), como mangueras industriales y de riego de PVC y caños de uso eléctrico (en las categorías de corrugados, rígidos y de embutir).

Que la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. es una empresa argentina que realiza la misma actividad que la firma PVC TECNOCOM S.A. y cuyos accionistas y directores son idénticos a dicha firma, la diferencia de la primera que se encuentra constituida en la Provincia de SAN LUIS, y en virtud de ello, tiene otorgado un beneficio de régimen de promoción industrial para promover el desarrollo de las economías regionales.

Que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C., una empresa argentina controlada actualmente por el grupo económico brasileño UNIPAR y su actividad principal es la producción de resina de suspensión en los siguientes grados: resina para flexible; resina para rígido de inyección; resina para rígido de extrusión; y resina para flexibles de alta complejidad.

Que la denuncia fue ratificada el día 13 de enero de 2023.

Que las conductas denunciadas son: (i) negativa de venta, (ii) precios abusivos, y (iii) precios discriminatorios, en infracción a los Artículos 1° y 3°, incisos a), d), h) e i) de la Ley N°27.442.

Que la conducta de negativa de venta habría comenzado en enero de 2019 y las conductas de precios abusivos y

precios discriminatorios comenzaron entre los años 2018 y 2019.

Que las denunciantes sostuvieron que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. es el principal proveedor de PVC en el país, ya que posee el monopolio local del insumo, el que resulta esencial para el desarrollo de las actividades de producción que llevan adelante tanto las denunciantes como sus competidores y que cobra a la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. precios más elevados por la resina de PVC que a la firma PVC TECNOCOM S.A.

Que, en su denuncia, las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A. aseguraron que las conductas de negativa de venta, modificación unilateral y abusiva del precio de resina de PVC y discriminación en el precio del mencionado producto, obedecen a la situación monopólica en el mercado de producción de resina de PVC.

Que, además, señalaron que la resina de PVC es un commodity internacional, cuya cotización dista drásticamente de los precios ofrecidos por la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. en el mercado local.

Que afirmaron que, al momento de la denuncia, encontraron dificultades para realizar importaciones de resina de PVC como consecuencia de las restricciones aduaneras, hecho que facilitó los abusos denunciados.

Que manifestaron que, a través del Sistema Informático de Trámites Aduaneros dispuesto por la ex ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS entidad autárquica entonces en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMÍA denominado “Malvina”, han podido verificar que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. exporta resina de PVC a precios internacionales, a un valor CUARENTA POR CIENTO (40%) menor al que le cotiza a las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A.

Que sostuvieron que, hacia finales de 2018 y principios de 2019, se vieron obligadas a presentar sus propios procedimientos concursales como consecuencia de las conductas denunciadas y que, en el marco de dichos procedimientos, en mayo de 2019, solicitaron al Juez Concursal el dictado de dos medidas cautelares innovativas tendientes a frenar la conducta de negativa de venta ejercida por la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C., las cuales fueron concedidas y se encontraban en plena vigencia.

Que, por último, ofrecieron prueba documental, hicieron reserva del caso federal y solicitaron el dictado de una medida cautelar a fin de que se ordene equiparar el precio provisto por la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. para la tonelada de resina de PVC “al precio actual de importación para el mismo insumo por las distintas empresas extranjeras que lo proveen”.

Que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. contestó el traslado del Artículo 38 de la Ley N°27.442 en tiempo y forma, y aseguró que no cuenta con una posición de dominio en el mercado de resina de PVC en el Mercosur, por lo que resulta imposible que incurra en un abuso de posición de dominio que pueda afectar el interés económico general.

Que la denunciada negó haber incurrido en una negativa de venta, y explicó que las órdenes de compra que la firma PVC TECNOCOM S.A. envió a la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. y las facturas y remitos emitidos y recibidos durante casi cuatro años, sin observaciones por parte de la firma PVC TECNOCOM S.A., son prueba evidente de la falsedad de los argumentos expuestos en la denuncia.

Que, además, sostuvo que una eventual y transitoria falta de entrega de producto se encuentra justificada comercial y jurídicamente, pues las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A. no cumplían con sus obligaciones de pago.

Que explicó que las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A. pueden importar resina de PVC dado que no existen barreras arancelarias, que los costos de transporte son bajos y que las licencias son automáticas y que ya importaron resina entre 2019 y 2022 desde las REPÚBLICA DE COLOMBIA, REPÚBLICA POPULAR DE CHINA y los ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.

Que argumentó la falta de integración vertical de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. y que tal circunstancia hace inviable una estrategia exclusoria a través de una supuesta negativa de venta hacia las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A..

Que, en relación con la conducta por precios abusivos o excesivos, consideró que no son una conducta sancionable bajo la Ley N°27.442, dado que no se encuentra prevista en el Artículo 3° de dicha Ley y que no está mencionada en las Guías de Abuso de Posición Dominante.

Que sostuvo que el precio que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. cobra a la firma PVC TECNOCOM S.A. guarda una relación adecuada con el valor económico del producto, con su estructura de costos y con el volumen adquirido.

Que, sobre la discriminación de precios que se le adjudica, sostuvo a) que no ha incurrido en una discriminación de precios; b) que cobra precios razonablemente similares a todos sus clientes teniendo en cuenta las características y particularidades del segmento abastecido, que incluye tanto a la firma PVC TECNOCOM S.A. como a aquellas empresas que compiten con esa firma; c) que no compite con las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A. en ningún mercado, motivo por el cual argüir la existencia de una supuesta estrategia de discriminación de precios y de favorecimiento de un cliente sobre otro, carece de lógica; d) que no existe discriminación de precios entre el precio cobrado a los clientes nacionales y sus exportaciones y, por lo tanto, la aparente pretensión de las denunciadas de que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. replique el precio de sus exportaciones (que constituyen un excedente y sólo representan entre el 10% y 20% de su producción) al precio nacional implicaría una solución que no beneficiaría la competencia y, a su vez, resultaría económicamente ruinosa para la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C.; y e) que la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. le paga con bonos de la promoción industrial, lo cual implica un perjuicio financiero para la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C., por lo que hasta abril de 2023 se registró una leve diferencia entre el precio de venta para la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. y el precio de venta para la firma PVC TECNOCOM S.A..

Que las firmas PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A. realizaron algunas consideraciones en respuesta a las explicaciones de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C.

Que manifestaron que la finalidad de la denunciada al definir al mercado geográfico como regional es diluir su participación de mismo y reafirmaron la existencia de restricciones a las importaciones en el último tiempo y, en consecuencia, la necesidad de recurrir a la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. como único proveedor de resina de PVC en todo el país.

Que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. alegó manifestaciones “*falsas y maliciosas*” por parte de las denunciadas y requirió el rechazo de la solicitud de medida cautelar y el archivo de las presentes actuaciones arguyendo, entre otras cosas, que el presente caso se refiere a una disputa meramente comercial, cuya denunciada es una empresa concursada que utiliza este procedimiento para obtener una ventaja en el concurso preventivo en relación a su deuda con la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA consideró que las explicaciones vertidas por la denunciada no eran satisfactorias ni contundentes como para determinar que no había existido una

conducta anticompetitiva, por lo que procedió a la apertura de sumario prevista en el artículo 39 de la Ley 27.442 y realizó un requerimiento de información a importantes firmas competidoras de las Denunciantes y también a la firma denunciada.

Que, en función de las respuestas brindadas por sus competidoras, las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. denunciaron como hecho nuevo la discriminación realizada por la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C., en abuso de su posición dominante, respecto al precio al que ofrece la tonelada de resina de PVC a los competidores de las Denunciantes, e incluso la discriminación del precio entre ellas mismas.

Que, a raíz de la documentación que fue presentada a lo largo del procedimiento, en distintas etapas del mismo se iniciaron los incidentes de confidencialidad que se detallan a continuación: a) Expediente: EX-2024-27592651- -APN-DGDMDP#MEC, caratulado: “CONFIDENCIALIDAD UNIPAR INDUPA en autos principales C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442” b) Expediente: EX-2024-37886417- -APN-DGDMDP#MEC, caratulado: “TIGRE ARGENTINA S.A. s/ CONFIDENCIALIDAD en autos principales C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”. c) Expediente: EX-2024-72055070- -APN-DGDMDP#MEC, caratulada: “PRINCZ S.A. s/ INCIDENTE DE CONFIDENCIALIDAD” en autos principales C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”.

Que el caso involucra al cloruro de polivinilo (PVC) -en formato de resina-, un derivado del plástico caracterizado por ser dúctil y tenaz, presentar estabilidad dimensional y resistencia ambiental y es utilizado como insumo en varias industrias.

Que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. es la única productora de resina de PVC en la República Argentina y cuenta con una planta ubicada en el Polo Petroquímico de Bahía Blanca que posee una capacidad productiva de 240.000 toneladas al año.

Que la producción de PVC tiene como insumo principal el etileno, un producto derivado del gas natural y su único productor en la REPÚBLICA ARGENTINA es la firma PBBPOLISUR S.R.L. quien suministra el etileno a la firma la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. en su planta de Bahía Blanca.

Que, si bien en el mercado de producción de resina de PVC a nivel mundial la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. cuenta con varios competidores, como por ejemplo Schintech (Estados Unidos), Braskem (Brasil), LG Chem (Corea del Sur), Mexichem/Orbia (México), Formosa Plastics Corporation (China), en los últimos años hubo factores macroeconómicos que dificultaron la importación de bienes y servicios.

Que, según lo manifestado por las denunciantes, durante aquellos años encontraron restricciones para importar resina de PVC.

Que, dado que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. produce la totalidad de la oferta de origen nacional, su competencia sólo proviene de las importaciones.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. tiene posición dominante en el mercado bajo las condiciones existentes al momento del presente análisis.

Que, en ese sentido, frente a un escenario futuro de estabilización macroeconómica y normalización de los flujos de importación, el ingreso de oferta del exterior podrá actuar como restricción competitiva que limite efectivamente el poder de mercado de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C.

Que las conductas denunciadas se encuadrarían dentro de los artículos 1 y 3, incisos h) e i) de la Ley N° 27.442 y, atendiendo a la realidad económica de los hechos materia de investigación, se identifican dos posibles prácticas anticompetitivas: i) negativa de venta; y ii) discriminación de precios.

Que la firma la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. no compite con las firmas denunciadas en ningún mercado, por lo tanto, la hipótesis de daño exclusoria no tiene racionalidad alguna.

Que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. indicó haber verificado créditos en los concursos preventivos de las firmas denunciadas por un valor superior a los doce millones de dólares estadounidenses.

Que, en consecuencia, aún si la firma INDUPA S.A.I.C. hubiera restringido la venta de resina a las denunciadas, su accionar podría haber sido justificado por razones comerciales, ya que la negativa de venta está justificada si hay reiterados incumplimientos en las obligaciones de pago y que la conducta tipificada es la negativa injustificada a satisfacer pedidos concretos (Artículo 3°, inciso i) de la Ley N°27.442).

Que, por estos motivos, no se cometió conducta de negativa de venta por parte de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C.

Que, con respecto a la discriminación de precios, las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. señalaron que, a través del Sistema Informático de Trámites Aduaneros denominado “Malvina”, pudieron verificar que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. exportó resina de PVC a precios más bajos que los cotizados a las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A.

Que, para ello, aportaron información sobre las cotizaciones de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. en el mercado local y lo compararon con el precio de distintos proveedores internacionales, para el período que va entre agosto de 2019 a junio de 2022.

Que el precio cotizado por la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. en el mercado internacional se encuentra en ocasiones por debajo, y en otras por encima del precio aportado por las Denunciadas como “internacional”, por lo que la información aportada no permite concluir que exista un patrón claro.

Que el precio contra el cual se realizaron las comparaciones es el precio de la resina de PVC cotizado por “cierta firma del exterior” productora de resina de PVC elegida a discreción por las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A., y no a partir del promedio de las cotizaciones internacionales, razón por la cual la validez de ese dato es relativa.

Que, sobre esto, la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. manifestó que el precio de exportación no representa una alternativa real para quienes deseen proveerse de resina de PVC, si no que la comparación correcta debería realizarse con el precio de paridad de importación, el cual representa el costo total que debería pagar un comprador de resina de PVC si decidiera importar el producto en lugar de comprarlo a un productor nacional.

Que la denunciada aportó un informe confidencial de donde surgen los precios promedio cobrados por ésta en el mercado interno y el precio de paridad de importación entre el período enero de 2019 a junio de 2024, del cual se deduce que el precio de la resina de PVC en el mercado local se encuentra durante todo el período y hasta julio de 2022 por debajo del precio de paridad de importación, mientras que en los meses siguientes se encuentra levemente por encima.

Que las plantas de producción de PVC son de proceso continuo, es decir que en condiciones óptimas deben

operar las veinticuatro horas del día, todos los días del año.

Que, además, los costos fijos asociados a su proceso productivo son altamente sensibles al nivel de producción, motivo por el cual es necesario operar a la máxima capacidad posible con el propósito de absorber un alto porcentaje de esos gastos de estructura.

Que estas industrias trabajan con contratos de suministro de materias primas, esto significa que las empresas se comprometen a consumir una cantidad mínima, por debajo de la cual rige la cláusula *take-or-pay* (consumir o pagar), lo que implica que, excepto en casos de fuerza mayor, el comprador se encuentra obligado a consumir una determinada cantidad de producto pactada con anterioridad y que, en caso de no consumirla, la misma debe ser igualmente abonada.

Que, al respecto, la firma la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. señaló tener un contrato de esta índole para la obtención de etileno, una de las materias primas principales en el proceso productivo del PVC.

Que también explicó que debe evitar la acumulación de existencias de resina de PVC ya que su almacenamiento genera costos y presenta alto riesgo de deterioro.

Que la diferencia de precio de las exportaciones respecto al precio ofrecido en el mercado local podría estar explicada por las características del proceso productivo de la resina de PVC, en el cual debe maximizarse el uso de la capacidad instalada de planta y a su vez, colocar la totalidad de la producción dados los altos costos vinculados a su almacenamiento.

Que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. manifestó que sus exportaciones de resina de PVC constituyen un excedente y sólo representan un pequeño porcentaje de su producción.

Que sería racional para la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. liquidar el excedente producido exportándolo aún si lo tuviera que ofrecer a un precio por debajo del de equilibrio en el mercado local.

Que, asimismo, la denunciada manifestó que existen ciertos aspectos en la comercialización de la resina en el mercado interno que explicarían un posible diferencial de precio respecto al de exportación.

Que señaló puntualmente que el precio que cobra a los clientes nacionales incluye un premio por servicio, que se relaciona con tiempos de entrega reducidos, disponibilidad de stock, confiabilidad, asesoramiento de personal técnico de la empresa y servicio de posventa y aseguró que dichos servicios generan valor para los clientes y no los recibe una empresa que importa el producto.

Que, además, la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. agregó que el precio de exportación surge de negociaciones spot, es decir, no existen garantías de material disponible, pudiendo surgir cancelaciones de entregas imprevistas para beneficiar o atender una demanda del mercado nacional, y tampoco se permite reclamo de material ni devoluciones de producto.

Que, por lo tanto, las diferentes modalidades de venta del producto entre los clientes nacionales y los clientes extranjeros vinculadas a calidad y velocidad del servicio, disponibilidad, fiabilidad y servicios de postventa, podrían justificar un mayor precio de la resina de PVC en el mercado local que en el de exportación.

Que, por todo lo expuesto, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que no hay prueba suficiente para sustentar los dichos de las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC

TECNOCOM S.A. sobre la venta al exterior de la resina de PVC por parte de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. a precios inferiores que a las denunciadas.

Que, por otro lado, las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. señalaron que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. cotiza la resina de PVC a la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. a un valor aproximadamente de un VEINTE POR CIENTO (20%) superior que lo que cotiza a la firma PVC TECNOCOM S.A.

Que la denunciada explicó que aquella diferencia de precio está justificada en que la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. paga las compras de resina de PVC con bonos del régimen de promoción industrial de la Provincia de SAN LUIS.

Que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. agregó que dichos fondos únicamente pueden ser utilizados para cancelar impuestos nacionales y en consecuencia le genera un perjuicio financiero.

Que, sobre esto, la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. señaló que, dado que las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. son empresas del mismo grupo económico, no podría existir la conducta de discriminación de precios dado que la misma refiere a clientes distintos y a la intención de favorecer a uno sobre el otro con fines anticompetitivos.

Que la citada Comisión Nacional verificó que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. cobra un mayor precio a la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. por la resina de PVC que a la firma PVC TECNOCOM S.A. a partir de las cotizaciones de precio a ambas Denunciadas que fueron aportadas al escrito inicial.

Que, en este sentido, se observó que la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. paga entre un CINCO POR CIENTO (5%) y un DIEZ POR CIENTO (10%) de sobreprecio, pero que, sin embargo, esta diferencia de precio se entiende poco significativa y podría estar justificada por el perjuicio financiero que le genera a la firma denunciada el pago a través de bonos.

Que, en consecuencia, se consideran válidas las explicaciones vertidas por la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. y se descarta la comisión de la conducta anticompetitiva.

Que la firma TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. manifestaron que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. habría incumplido la “orden cautelar” vigente desde el día 21 de junio de 2019 por no haberles ofrecido “las mejores condiciones de venta de resina de PVC”.

Que, en el procedimiento de instrucción sumarial, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA solicitó a las denunciadas y a sus competidoras cierta información relativa a precios y cantidades consumidas de resina de PVC.

Que, a raíz de la información aportada a modo de respuesta, las firmas denunciadas analizaron los precios abonados por sus competidores a la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. por la resina de PVC y concluyeron que la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. habría cobrado precios más bajos a algunas de estas empresas y entendieron que dicho accionar incumplía lo ordenado en la medida cautelar y además suponía una discriminación de precios bajo una hipótesis de daño de tipo explotativo.

Que, por ello, las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. acusaron a la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. de segmentar a sus clientes para cobrarles precios distintos.

Que la firma denunciada aportó un informe confidencial, en el cual consta, entre otras cosas, información relativa a los precios abonados por las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. respecto al promedio de precios abonados por sus competidoras en el mercado local durante el período que va desde septiembre de 2019 a junio 2024.

Que del análisis de la información presentada se infiere que los precios pagados por las firmas denunciadas no son significativamente distintos del promedio de los precios pagados por sus competidoras locales.

Que, de la información obrante en el expediente, surge que en muchos casos el precio cobrado a las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. es inferior al cobrado a otras competidoras.

Que los precios cobrados por la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. en el mercado interno son similares en todos los casos.

Que, en efecto, los precios abonados por las firmas las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A. se encuentran cercanos al precio promedio y por debajo de algunos competidores, como es el caso de la firma SOYLON ARGENTINA S.A.

Que, en función de lo expuesto, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó que no existen fundamentos que avalen la comisión de la conducta de discriminación de precios por parte de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C.

Que la discriminación de precios es una conducta cuyo objetivo radica en la obtención de recursos o valor desde los consumidores hacia las empresas con poder de mercado.

Que una práctica discriminatoria de precio supone que una empresa con posición dominante tiene la posibilidad de cobrar distintos precios a sus clientes por el mismo bien o servicio que ofrece.

Que la diferencia en los precios que se cobren estará ligada, entre otras cosas, a la elasticidad en la demanda de los clientes o consumidores del bien o servicio en cuestión.

Que una condición necesaria para que pueda perfeccionarse este tipo de conducta es la imposibilidad, por parte de la demanda, de poder arbitrar entre distintos oferentes.

Que, si bien durante algunos años la posibilidad de obtener resina de PVC desde el exterior se vio cercenada, las diferencias de precio tanto respecto a los valores internacionales como entre los clientes locales, no fueron significativas.

Que, en la medida en que se normalicen las importaciones el poder de mercado de la firma UNIPAR INDUPA S.A.I.C. se irá limitando.

Que, en síntesis, las diferencias con relación a los precios que cobra UNIPAR INDUPA S.A.I.C. a sus clientes nacionales, que fueron analizadas, pueden estar justificadas por volúmenes de compra y/o condiciones financieras.

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 14 de febrero de 2025, correspondiente a la “COND. 1814”, en el cual recomendó a al señor Secretario de Industria y Comercio a conceder la confidencialidad, y ordenar la reserva de

los incidentes: EX-2024-27592651- -APN-DGDMDP#MEC, EX-2024-37886417- -APN-DGDMDP#MEC y EX-2024-72055070- -APN-DGDMDP#MEC, de conformidad con el Artículo 8° inciso c) de la Ley N° 27.275; ordenar el archivo de las actuaciones EX-2022-136922062- - APN-DGD#MDP, caratuladas “C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”, de conformidad con el Artículo 40 de la Ley N° 27.442 y declarar abstracta la solicitud del dictado de medida cautelar efectuada por las firmas denunciantes.

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°.- Concédese la confidencialidad y ordénese la reserva de los incidentes Expedientes Nros. EX-2024-27592651- -APN-DGDMDP#MEC, EX-2024-37886417- -APN-DGDMDP#MEC y EX-2024-72055070- -APN-DGDMDP#MEC, de conformidad con el Artículo 8° inciso c) de la Ley N° 27.275.

ARTÍCULO 2°.- Ordénase el archivo de las presentes actuaciones, de conformidad con el Artículo 40 de la Ley N° 27.442.

ARTÍCULO 3°.- Declárase abstracta la solicitud del dictado de medida cautelar efectuada por las firmas denunciantes las firmas TECNOCOM SAN LUIS S.A. y PVC TECNOCOM S.A.

ARTÍCULO 4°.- 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 14 de febrero de 2025 correspondiente a la COND. 1814, identificado como Anexo N° IF-2025-16623536-APN-CNDC#MEC en la página web oficial del organismo.

ARTÍCULO 5°.- Notifíquese a las partes interesadas de la presente medida.

ARTÍCULO 6°.- Comuníquese y archívese.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

AL SEÑOR SECRETARIO INDUSTRIA y COMERCIO

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a las actuaciones que tramitan bajo el Expediente **EX-2022-136922062- -APN-DGD#MDP** caratulado: **“C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”**.

I. SUJETOS INTERVINIENTES

1. Las firmas denunciadas son PVC TECNOCOM S.A. y TECNOCOM SAN LUIS S.A. (las Denunciadas).
2. PVC TECNOCOM S.A. (“TECNOCOM”) es una empresa argentina que se dedica a la fabricación y venta de compuestos de polícloruro de vinilo (PVC), como mangueras industriales y de riego de PVC y caños de uso eléctrico (en las categorías de corrugados, rígidos y de embutir).
3. TECNOCOM SAN LUIS S.A. (“TSL”) es una empresa argentina que realiza la misma actividad que TECNOCOM y cuyos accionistas y directores son idénticos a dicha firma, la diferencia de la primera que se encuentra constituida en la provincia de San Luis, y en virtud de ello, tiene otorgado un beneficio de régimen de promoción industrial para promover el desarrollo de las economías regionales¹.
4. La firma denunciada es UNIPAR INDUPA S.A.I.C. (“INDUPA” o la Denunciada), una empresa argentina controlada actualmente por el grupo económico brasileño UNIPAR. Su actividad principal

¹ Ley N.º 22.021 y sus modificatorias, N.º 22.702 y N.º 22.973



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

es la producción de resina de suspensión en los siguientes grados: resina para flexible; resina para rígido de inyección; resina para rígido de extrusión; y resina para flexibles de alta complejidad.

II. ANTECEDENTES

II.1. LA DENUNCIA Y LA AUDIENCIA DE RATIFICACIÓN

5. La denuncia² se presentó el 21 de diciembre de 2022, ante esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (“CNDC”) y fue ratificada el 13 de enero de 2023.
6. Las conductas denunciadas son: (i) negativa de venta, (ii) precios abusivos, y (iii) precios discriminatorios, en infracción a los artículos 1º y 3º, incisos a), d), h) e i) de la Ley 27.442 de Defensa de la Competencia (“LDC”).
7. TECNOCOM y TSL manifestaron que la conducta de negativa de venta comenzó en el mes de enero de 2019 y las conductas de precios abusivos y precios discriminatorios comenzaron entre los años 2018 y 2019. Asimismo, denunciaron que INDUPA cobra a TSL precios más elevados por la resina de PVC que a TECNOCOM.
8. Refirieron que INDUPA es el principal proveedor de PVC en el país ya que posee el monopolio local del insumo esencial y necesario para el desarrollo de las actividades de producción que llevan adelante tanto las Denunciantes como sus competidores.

² V. IF-2022-136940618-APN-DR#CNDC (orden 2 del expediente “sin pase”).



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

9. Aseguraron que las conductas de negativa de venta, modificación unilateral y abusiva del precio de resina de PVC y discriminación en el precio del mencionado producto, obedecen a la situación monopólica en el mercado de producción de resina de PVC.
10. Señalaron que la resina de PVC es un *commodity* internacional, cuya cotización dista drásticamente de los precios ofrecidos por INDUPA en el mercado local.
11. Afirmaron que, al momento de la denuncia, encontraron dificultades para realizar importaciones de resina de PVC como consecuencia de las restricciones aduaneras, hecho que facilitó los abusos denunciados.
12. Manifestaron que -a través del Sistema Informático de Trámites Aduaneros dispuesto por la entonces AFIP denominado “Malvina”- han podido verificar que INDUPA exporta resina de PVC a precios internacionales, a un valor 40% menor al que le cotiza a TECNOCOM y TSL.
13. Informaron que, hacia finales de 2018 y principios de 2019, se vieron obligadas a presentar sus propios procedimientos concursales como consecuencia de las conductas denunciadas. Y que, en el marco de dichos procedimientos, en mayo de 2019, solicitaron al Juez Concursal el dictado de dos medidas cautelares innovativas tendientes a frenar la conducta de negativa de venta ejercida por INDUPA, las cuales fueron concedidas y se encontraban en plena vigencia.
14. Ofrecieron prueba documental, hicieron reserva del caso federal y solicitaron el dictado de una medida cautelar a fin de que se ordene equiparar el precio provisto por INDUPA para la tonelada de resina de PVC “*al precio actual de importación para el mismo insumo por las distintas empresas extranjeras que lo proveen*”.



II.2. EL TRASLADO DEL ARTÍCULO 38 LDC Y LAS EXPLICACIONES

15. Esta CNDC ordenó correr el traslado del artículo 38 de la LDC, y el 17 de mayo de 2023, INDUPA presentó sus explicaciones³ en tiempo y forma.
16. INDUPA aseguró que no cuenta con una posición de dominio en el mercado de resina de PVC en el Mercosur, por lo que resulta imposible que incurra en un abuso de posición de dominio que pueda afectar el interés económico general.
17. Asimismo negó haber incurrido en una negativa de venta, y explicó que las órdenes de compra que TECNOCOM envió a INDUPA y las facturas y remitos emitidos y recibidos durante casi cuatro años, sin observaciones por parte de TECNOCOM, son prueba evidente de la falsedad de los argumentos expuestos en la denuncia.
18. Argumentó que -de conformidad con las Guías de Abuso de Posición Dominante y la jurisprudencia de esta Comisión- una eventual y transitoria falta de entrega de producto se encuentra justificada comercial y jurídicamente, pues TECNOCOM y TSL no cumplían con sus obligaciones de pago.
19. Explicó que TECNOCOM y TSL pueden importar resina de PVC dado que no existen barreras arancelarias, que los costos de transporte son bajos y que las licencias son automáticas.
20. Manifestó que, de hecho, entre los años 2019 y 2022 TECNOCOM y TSL habían importado resina desde Colombia, China y EE.UU.

³ V. IF-2023-56267187-APN-DR#CNDC



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

21. Mencionó la falta de integración vertical de INDUPA y argumentó que tal circunstancia hace inviable una estrategia exclusoria a través de una supuesta negativa de venta hacia TECNOCOM y TSL.
22. En relación a la conducta por precios abusivos o excesivos, consideró que no son una conducta sancionable bajo la LDC, dado que no se encuentra prevista en el artículo 3° de la LDC y que ni siquiera están mencionados en las Guías de Abuso de Posición Dominante.
23. Manifestó que el precio que INDUPA cobra a TECNOCOM guarda una relación adecuada con el valor económico del producto, con su estructura de costos y con el volumen adquirido.
24. Respecto de la discriminación de precios que se le adjudica, manifestó lo siguiente: a) que no ha incurrido en una discriminación de precios; b) que cobra precios razonablemente similares a todos sus clientes teniendo en cuenta las características y particularidades del segmento abastecido, que incluye tanto a TECNOCOM como a aquellas empresas que compiten con esa firma; c) que no compite con las TECNOCOM y TSL en ningún mercado, motivo por el cual argüir la existencia de una supuesta estrategia de discriminación de precios y de favorecimiento de un cliente sobre otro, carece de lógica; d) que no existe discriminación de precios entre el precio cobrado a los clientes nacionales y sus exportaciones y, por lo tanto, la aparente pretensión de las denunciantes de que INDUPA replique el precio de sus exportaciones (que constituyen un excedente y sólo representan entre el 10% y 20% de su producción) al precio nacional implicaría una solución que no beneficiaría la competencia y, a su vez, resultaría económicamente ruinoso para INDUPA; y e) que TSL le paga con bonos de la promoción industrial, lo cual implica un perjuicio financiero para INDUPA, por lo que hasta abril de



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

2023 se registró una leve diferencia entre el precio de venta para TSL y el precio de venta para TECNOCOM.

II.3. CONTESTACIÓN DE TECNOCOM y TSL A LAS EXPLICACIONES

25. El 18 de julio de 2023, TECNOCOM y TSL se presentaron a fin de realizar algunas consideraciones en respuesta a las explicaciones de INDUPA.
26. Manifestaron que resulta evidente que la finalidad de la Denunciada al definir al mercado geográfico como regional es diluir su participación de mercado. Insistieron respecto de la existencia de restricciones a las importaciones en el último tiempo y, en consecuencia, la necesidad de recurrir a INDUPA como único proveedor de resina de PVC en todo el país. Finalmente, se explayaron sobre las conductas anticompetitivas denunciadas -precios abusivos, discriminación de precios, negativa de venta- y la afectación al interés económico general que consideran causa la conducta.
27. El 30 de agosto de 2023, INDUPA se presentó ante esta CNDC para dar respuesta a las “*manifestaciones falsas y maliciosas*” que efectuaran las Denunciantes y requirió el rechazo de la solicitud de medida cautelar y el archivo de las presentes actuaciones. En dicha oportunidad, reiteró los argumentos para que esta autoridad desestime la comisión de una conducta anticompetitiva, arguyendo, entre otras cosas, que el presente caso se refiere a una disputa meramente comercial, cuya denunciante es una empresa concursada que utiliza este procedimiento para obtener una ventaja en el concurso preventivo en relación a su deuda con INDUPA.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

II.4. APERTURA DE SUMARIO

28. Esta CNDC entendió que correspondía proceder a la apertura de sumario⁴ prevista en el artículo 39 de la LDC, por considerar que las explicaciones vertidas por la Denunciada no eran satisfactorias ni contundentes como para determinar que no había existido una conducta anticompetitiva.
29. En ese marco, realizó un requerimiento de información a importantes firmas competidoras de las Denunciantes. Entre otras cosas, se les preguntó quiénes eran las firmas productoras de resina de PVC en Argentina, quiénes sus proveedores de ese producto; la cantidad mensual demandada de resina de PVC y los precios pagados por tonelada. También se les requirió que informaran si habían tenido dificultades para realizar importaciones de resina de PVC en los últimos dos años; y en caso de adquirir resina de PVC de la firma INDUPA, que informen si habían tenido inconvenientes en la provisión de dicho producto. Asimismo, se les preguntó si habían notado diferencias considerables entre el precio de la resina de PVC cotizado por INDUPA y el de otras empresas proveedoras de dicho insumo.
30. A la Denunciada se le requirió -entre otras cosas- información respecto del precio en dólares de la resina de PVC, las cantidades vendidas y sus principales clientes en Argentina. También se le preguntó qué montos adeudaban las denunciadas, así como el estado judicial de dicha deuda en el concurso de acreedores.

⁴ V. DI-2023-139882960-APN-CNDC#MEC



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

31. El 12 de junio de 2024, las Denunciantes realizaron una presentación a fin de brindar a esta CNDC un informe económico (“el Informe”), consistente en un estudio detallado sobre las respuestas provistas por los competidores, a esa fecha.
32. El 5 de agosto de 2024 INDUPA realizó una presentación con el objeto de contestar las alegaciones y el informe presentado por las Denunciantes.
33. El 13 de agosto de 2024 y en función de las respuestas brindadas por sus competidoras, TSL y TECNOCOM denunciaron como hecho nuevo la discriminación realizada por INDUPA, en abuso de su posición dominante, respecto al precio al que ofrece la tonelada de resina de PVC a los competidores de las Denunciantes, e incluso la discriminación del precio entre ellas mismas.
34. El 27 de septiembre de 2024, INDUPA se presentó a fin de brindar un informe económico-legal realizado por la Doctora en Economía Lucía QUESADA y el Doctor en Derecho Eduardo STORDEUR, respecto del cual solicitó su reserva y posterior declaración de confidencialidad.
35. El 10 de octubre de 2024, las Denunciantes presentaron nuevamente su caso, argumentando que INDUPA habría hecho un uso indebido de su posición dominante al aplicar precios discriminatorios en el mercado local en comparación con el precio de paridad de exportación, violando así la LDC.
36. El 28 de octubre del mismo año se presentaron nuevamente a fin de responder las alegaciones de INDUPA en el marco de su presentación del 5 de agosto de 2024.
37. El 21 de noviembre de 2024, la Denunciada realizó una presentación con el objeto de responder las alegaciones de las Denunciantes y solicitar el archivo de las actuaciones.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

38. Finalmente, el 26 de noviembre de 2024, las Denunciantes presentaron una nueva versión del informe económico que habían brindado el 12 de junio del mismo año.
39. Por razones de economía procesal se omite describir cada una de las respuestas, presentaciones e informes mencionados *ut supra*. No obstante, en el apartado III de la presente medida se realizará el análisis económico-jurídico de la conducta denunciada y se detallarán los datos de relevancia que surgen de las presentaciones mencionadas.

II.5. INCIDENTES DE CONFIDENCIALIDAD

40. En distintas etapas del procedimiento relatado se iniciaron los incidentes de confidencialidad que se detallan a continuación:
- a) Expediente: EX-2024-27592651- -APN-DGDMDP#MEC, caratulado: “CONFIDENCIALIDAD UNIPAR INDUPA en autos principales C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”
- b) Expediente: EX-2024-37886417- -APN-DGDMDP#MEC, caratulado: “TIGRE ARGENTINA S.A. s/ CONFIDENCIALIDAD en autos principales C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”.
- c) Expediente: EX-2024-72055070- -APN-DGDMDP#MEC, caratulado: “PRINCZ S.A. s/ INCIDENTE DE CONFIDENCIALIDAD” en autos principales C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

41. Sin perjuicio de que la Ley 27.275 de Derecho a la Información Pública establece que toda la información en poder del Estado se presume pública, también determina excepciones a ese principio general y exime de proveer información, o dar vista de cierta documentación, cuando se configure alguno de los supuestos que enumera el artículo 8 de esa norma.
42. Toda vez que en los incidentes mencionados existe documentación que constituye información comercial confidencial sensible (artículo 8, inc. c), esta CNDC aconseja conceder la confidencialidad y ordenar su reserva.

III. ANÁLISIS ECONÓMICO-JURÍDICO

43. En esta instancia y atento al estado de la presente causa, corresponde que esta CNDC se expida acerca de la procedencia de los hechos traídos a conocimiento sobre las presuntas prácticas anticompetitivas llevadas adelante por parte de INDUPA.
44. Se adelanta que esta CNDC no encuentra mérito suficiente para la prosecución del procedimiento, por lo que aconsejará el archivo de la denuncia.

III.1. MERCADO RELEVANTE

45. El caso que nos ocupa involucra al cloruro de polivinilo (PVC) -en formato de resina-, un derivado del plástico caracterizado por ser dúctil y tenaz, presentar estabilidad dimensional y resistencia ambiental.
46. La resina de PVC es utilizada como insumo en varias industrias. Por ejemplo, en la de la construcción se utiliza en la fabricación de tuberías, perfiles, puertas y ventanas. En la industria eléctrica es utilizada



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

para la producción de cables y alambres aislados. La resina de PVC también se utiliza en la industria automotriz para la fabricación de revestimientos de interiores de automóviles y otros componentes. Además, es un insumo indispensable para la fabricación de envases y embalajes y para la industria del calzado, especialmente para las suelas.

47. INDUPA es la única productora de resina de PVC en la Argentina. Cuenta con una planta ubicada en el Polo Petroquímico de Bahía Blanca que posee una capacidad productiva de 240.000 toneladas al año.
48. La producción de PVC tiene como insumo principal el etileno, un producto derivado del gas natural y su único productor en la Argentina es PBBPOLISUR S.R.L.⁵. Esta última suministra el etileno a INDUPA en su planta de Bahía Blanca.
49. Previo a exponer el análisis de las potenciales conductas anticompetitivas, corresponde realizar algunas consideraciones respecto de la capacidad de INDUPA para llevar adelante dichas prácticas.
50. La Denunciada es la única productora de resina de PVC en la Argentina, y se constituye como el proveedor principal de las Denunciantes y el de sus competidoras.
51. Si bien en el mercado de producción de resina de PVC a nivel mundial INDUPA cuenta con varios competidores, como por ejemplo Schintech (Estados Unidos), Braskem (Brasil), LG Chem (Corea del Sur), Mexichem/Orbia (México), Formosa Plastics Corporation (China), en los últimos años existieron factores macroeconómicos que dificultaron la importación de bienes y servicios.

⁵ Empresa perteneciente al Grupo DOW.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

52. Sobre este punto, las Denunciantes sostuvieron que durante aquellos años encontraron restricciones para importar resina de PVC y acompañaron como anexo a la denuncia ejemplos de solicitudes de importaciones observadas, las cuales fueron posteriormente rechazadas⁶.
53. Sin embargo, de las consultas efectuadas a las competidoras de las Denunciantes surge también que algunas empresas pudieron importar resina de PVC⁷.
54. De la Tabla 1 a continuación pueden apreciarse las cantidades de resina de PVC consumidas e importadas. Dado que INDUPA produce la totalidad de la oferta de origen nacional, su competencia sólo proviene de las importaciones.

⁶ Ver anexo X de la presentación de la Denuncia.

⁷ Es el caso de GEN ROD S.A., quien señaló que su proveedor nacional principal de resina de PVC es UNIPAR INDUPA S.A.I.C. y como opción internacional tienen al proveedor LG Chem de Corea de Sur. Asimismo, PLASTIFERRO TUBOS S.A. señaló que posee varios proveedores de resina de PVC. A nivel nacional es INDUPA S.A.I.C. y a nivel internacional Shintech Inc., Montachem Int. Inc.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

Tabla 1: Consumo aparente e importación de resina de PVC

Año	Consumo Aparente (toneladas)	Importaciones (toneladas)	Importaciones/Consumo Aparente
2014	140.794	49.212	35%
2015	169.131	64.189	38%
2016	130.940	58.244	44%
2017	152.132	52.758	35%
2018	124.714	46.854	38%
2019	114.254	34.292	30%
2020	136.358	25.288	19%
2021	159.339	33.263	21%
2022	178.369	21.317	12%
2023	157.173	10.392	7%

Fuente: Elaboración propia en base a Anuario IPA.

55. Como puede advertirse de la Tabla 1, la incidencia de las importaciones en el consumo aparente medido por toneladas en los últimos 6 años es inferior al 30%, con INDUPA crecientemente acaparando el resto del mercado local, desplazando a la oferta importada, hasta alcanzar en los últimos años una participación superior al 90% del mercado. De este modo, esta CNDC concluye que INDUPA tiene posición dominante en este mercado bajo las condiciones existentes al momento del presente análisis. En ese sentido, cabe aclarar que, frente a un escenario futuro de estabilización macroeconómica y normalización de los flujos de importación, el ingreso de oferta del exterior podrá actuar como restricción competitiva que limite efectivamente el poder de mercado de INDUPA.

III.2. ANÁLISIS DE LAS CONDUCTAS DENUNCIADAS



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

56. Las conductas denunciadas se encuadrarían dentro de los artículos 1 y 3, incisos h) e i) de la LDC. Atendiendo a la realidad económica de los hechos materia de investigación, se identifican dos posibles prácticas anticompetitivas: i) negativa de venta; y ii) discriminación de precios.

III.2.1. Negativa de venta

57. Las Denunciantes manifestaron que INDUPA les había negado la venta de la resina de PVC desde el año 2018 en adelante. Asimismo, señalaron que dicha negativa de venta quedó acreditada con la solicitud de medidas cautelares concedidas por el Juez concursal, cuyas copias fueron acompañadas como anexo al escrito inicial de la Denuncia.
58. INDUPA, por su parte, informó que registró ventas de resina de PVC a las Denunciantes por un promedio anual de más de 6.500 toneladas, en el período bajo análisis.
59. Ahora bien, cabe señalar que INDUPA no compite con las Denunciantes en ningún mercado, por lo tanto, la hipótesis de daño exclusoria no tiene racionalidad alguna.
60. Más aún, dado que INDUPA es acreedora en el concurso preventivo de las Denunciantes, le resultaría provechoso para sus propios intereses que éstas continúen con su operatoria. En efecto, INDUPA indicó haber verificado créditos en los concursos preventivos de las Denunciantes por un valor superior a los doce millones de dólares estadounidenses.
61. En consecuencia, aún si INDUPA hubiera restringido la venta de resina a TECNOCOM y TSL su accionar podría haber sido justificado por razones comerciales. Recordemos que la negativa de venta está justificada si hay reiterados incumplimientos en las obligaciones de pago. Cabe recordar que el



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

artículo 3° inciso i) de la LDC tipifica esta práctica como la negativa *injustificada* a satisfacer pedidos concretos.

62. Por lo antes expuesto, esta CNDC descarta la comisión de la conducta de negativa de venta por parte de la Denunciada.

III.2.2. Discriminación

63. Las Denunciantes manifestaron que INDUPA habría incurrido en una discriminación de precios, a partir de los siguientes argumentos: 1) debido a que realiza exportaciones de resina de PVC a precios por debajo del valor al que le cotiza a TECNOCOM y TSL; 2) por cobrar un precio mayor a TSL por la resina de PVC, en comparación con el precio cotizado a TECNOCOM; y 3) por cobrar diferentes precios por la resina de PVC entre sus clientes locales.

64. A continuación, se analizarán cada uno de los argumentos descriptos *up supra*. Se anticipa que esta CNDC no encuentra prueba suficiente que permita concluir que INDUPA esté cometiendo las conductas arriba detalladas.

III.2.2.1. Exportaciones a precios por debajo de los ofrecidos localmente

65. Las Denunciantes señalaron que a través del Sistema Informático de Trámites Aduaneros denominado “Malvina”, pudieron verificar que INDUPA exportó resina de PVC a precios más bajos que los cotizados a TECNOCOM y a TSL.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

66. A fin de fundamentar su planteo, las Denunciantes aportaron información sobre las cotizaciones de INDUPA en el mercado local y lo compararon con el precio de distintos proveedores internacionales, para el período que va entre agosto de 2019 a junio de 2022⁸.
67. Se anticipa que dicha información no permite concluir que exista un patrón claro. De hecho, el precio cotizado por INDUPA en el mercado internacional se encuentra en ocasiones por debajo, y en otras por encima del precio aportado por las Denunciantes como “internacional”.
68. A su vez, se señala que el precio contra el cual se realizaron las comparaciones es el precio de la resina de PVC cotizado por “cierta firma del exterior” productora de resina de PVC elegida por las Denunciantes a discreción, y no a partir del promedio de las cotizaciones internacionales, razón por la cual la validez de ese dato es relativa.
69. La Denunciada, por su parte, señaló que TECNOCOM y TSL utilizaron una medición incorrecta para comparar los precios locales con los internacionales. En este sentido, INDUPA manifestó que el precio de exportación no representa una alternativa real para quienes deseen proveerse de resina de PVC, si no que la comparación correcta debería realizarse con el precio de paridad de importación, el cual representa el costo total que debería pagar un comprador de resina de PVC si decidiera importar el producto en lugar de comprarlo a un productor nacional.
70. A fin de desacreditar la denuncia en su contra, INDUPA aportó un informe confidencial de donde surgen los precios promedio cobrados por ésta en el mercado interno y el precio de paridad de

⁸ Ver Anexo VIII del escrito de la Denuncia.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

importación entre el período enero de 2019 a junio de 2024. Del mismo se deduce que el precio de la resina de PVC en el mercado local se encuentra durante todo el período y hasta julio de 2022 por debajo del precio de paridad de importación, mientras que en los meses siguientes se encuentra levementemente por encima.

71. Ahora bien, más allá de la comparación de los precios locales con los internacionales, corresponde realizar las siguientes consideraciones respecto a las características de la producción y la comercialización del producto en cuestión que podrían justificar divergencias en las cotizaciones.
72. Tal como se adelantó en la descripción del mercado relevante, las plantas de producción de PVC son de proceso continuo, es decir que en condiciones óptimas deben operar las veinticuatro horas del día, todos los días del año.
73. Además, los costos fijos asociados a su proceso productivo son altamente sensibles al nivel de producción, motivo por el cual es necesario operar a la máxima capacidad posible con el propósito de absorber un alto porcentaje de esos gastos de estructura.
74. Nótese que estas industrias trabajan con contratos de suministro de materias primas, esto significa que las empresas se comprometen a consumir una cantidad mínima, por debajo de la cual rige la cláusula *take-or-pay* (consumir o pagar). Ello implica que, excepto en los casos tipificables como de fuerza mayor, el comprador se encuentra obligado a consumir una determinada cantidad de producto pactada con anterioridad. En caso de no consumirla, la misma debe ser igualmente abonada.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

75. Al respecto, INDUPA señaló tener un contrato de esta índole para la obtención de etileno, una de las materias primas principales en el proceso productivo del PVC.
76. A su vez, INDUPA explicó que debe evitar la acumulación de existencias de resina de PVC ya que su almacenamiento genera costos y presenta alto riesgo de deterioro.
77. En virtud de los argumentos expuestos hasta aquí, la diferencia de precio de las exportaciones respecto al precio ofrecido en el mercado local podría estar explicada por las características del proceso productivo de la resina de PVC, en el cual debe maximizarse el uso de la capacidad instalada de planta y a su vez, colocar la totalidad de la producción dados los altos costos vinculados a su almacenamiento.
78. En este sentido, sería racional para INDUPA liquidar el excedente producido exportándolo aún si lo tuviera que ofrecer a un precio por debajo del de equilibrio en el mercado local.
79. Al respecto, INDUPA manifestó que sus exportaciones de resina de PVC constituyen un excedente y sólo representan un pequeño porcentaje de su producción. En particular, la Denunciada indicó que en el período 2019-2023 exportó solo el 31% de su producción de PVC, incluyendo las ventas a su casa matriz en Brasil. Es decir, éste excedente, excluyendo las ventas *intercompany*, representó aproximadamente un 14% de su producción anual en Argentina.
80. Finalmente, la Denunciada manifestó que existen ciertos aspectos en la comercialización de la resina en el mercado interno que explicarían un posible diferencial de precio respecto al de exportación. Señaló que el precio que cobra INDUPA a los clientes nacionales incluye un premio por servicio, que se relaciona con tiempos de entrega reducidos, disponibilidad de stock,



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

confiabilidad, asesoramiento de personal técnico de la empresa y servicio de posventa. Aseguró que dichos servicios generan valor para los clientes y no los recibe una empresa que importa el producto.

81. Al mismo tiempo, agregó que el precio de exportación de INDUPA surge de negociaciones *spot*, es decir, no existen garantías de material disponible, pudiendo surgir cancelaciones de entregas imprevistas para beneficiar o atender una demanda del mercado nacional, y tampoco se permite reclamo de material ni devoluciones de producto.
82. Por lo tanto, las diferentes modalidades de venta del producto entre los clientes nacionales y los clientes extranjeros vinculadas a calidad y velocidad del servicio, disponibilidad, fiabilidad y servicios de postventa, podrían justificar un mayor precio de la resina de PVC en el mercado local que en el de exportación.
83. Por todo lo expuesto, esta CNDC no encuentra prueba suficiente para sustentar los dichos de las Denunciantes sobre la venta al exterior de la resina de PVC por parte de INDUPA a precios inferiores que a TECNOCOM y TSL.

III.2.2.2. Precio cobrado a TSL superior al cobrado a TECNOCOM

84. Las Denunciantes señalaron en su escrito inicial que INDUPA cotiza la resina de PVC a TSL a un valor aproximadamente de un 20% superior que lo que cotiza a TECNOCOM.
85. INDUPA, por su parte, explicó que aquella diferencia de precio está justificada en que TSL paga las compras de resina de PVC con bonos del régimen de promoción industrial de la Provincia de



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

San Luis. Sobre este punto agregó que dichos fondos únicamente pueden ser utilizados para cancelar impuestos nacionales y en consecuencia le genera un perjuicio financiero.

86. INDUPA a su vez señaló que, dado que TECNOCOM y TSL son empresas del mismo grupo económico, no podría existir la conducta de discriminación de precios dado que la misma refiere a clientes distintos y a la intención de favorecer a uno sobre el otro con fines anticompetitivos.
87. Esta CNDC pudo verificar que INDUPA cobra un mayor precio a TSL por la resina de PVC que a TECNOCOM a partir de las cotizaciones de precio a ambas Denunciantes que fueran aportadas como anexo V de la Denuncia⁹. En este sentido, se observó que TSL paga entre un 5% y 10% de sobreprecio.
88. Sin embargo, esta CNDC entiende que aquella diferencia de precio es poco significativa y podría estar justificada por el perjuicio financiero que le genera a la Denunciada el pago a través de bonos.
89. En razón de lo anterior, se descarta la comisión de la conducta anticompetitiva y se consideran válidas las explicaciones vertidas por la Denunciada.

III.2.2.3. Precios diferenciales entre los clientes locales de INDUPA

90. Inicialmente, las Denunciantes manifestaron que INDUPA habría incumplido la “orden cautelar” vigente desde el 21 de junio de 2019 por no haberle ofrecido a TECNOCOM y a TSL “*las mejores condiciones de venta de resina de PVC*”.

⁹ En dicho anexo constan las cotizaciones de la resina de PVC desde septiembre de 2019 hasta noviembre de 2022.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

91. Luego, en el marco de instrucción sumarial, esta CNDC solicitó a las Denunciantes y a sus competidoras diversa información relativa a precios y cantidades consumidas de resina de PVC. En virtud de sus respuestas no-confidenciales en el marco de las presentes actuaciones, las Denunciantes analizaron los precios abonados por sus competidores a INDUPA por la resina de PVC y concluyeron que INDUPA habría cobrado precios más bajos a algunas de estas empresas. Entendieron que dicho accionar incumplía lo ordenado en la medida cautelar y además suponía una discriminación de precios bajo una hipótesis de daño de tipo explotativo.
92. En este sentido las Denunciantes acusaron a INDUPA de segmentar a sus clientes para cobrarles precios distintos. Manifestaron haber abonado un precio mensual superior al precio de las “mejores condiciones de mercado” vigente entre 2022 y 2023 y que dicha diferencia había alcanzado un máximo de 50% y promedió entre 23% y el 27%, según se trate de TECONOCOM o de TSL, respectivamente.
93. Con posterioridad, la Denunciada aportó un informe sobre el cual solicitó tratamiento confidencial, en el cual consta, entre otras cosas, información relativa a los precios abonados por las Denunciantes respecto al promedio de precios abonados por sus competidoras en el mercado local durante el período que va desde septiembre de 2019 a junio 2024.
94. De dicho análisis se infiere que los precios pagados por las Denunciantes no son significativamente distintos del promedio de los precios pagados por sus competidoras locales¹⁰.

¹⁰ Ver Figuras 8 y 9 del informe confidencial 27/11/2024.



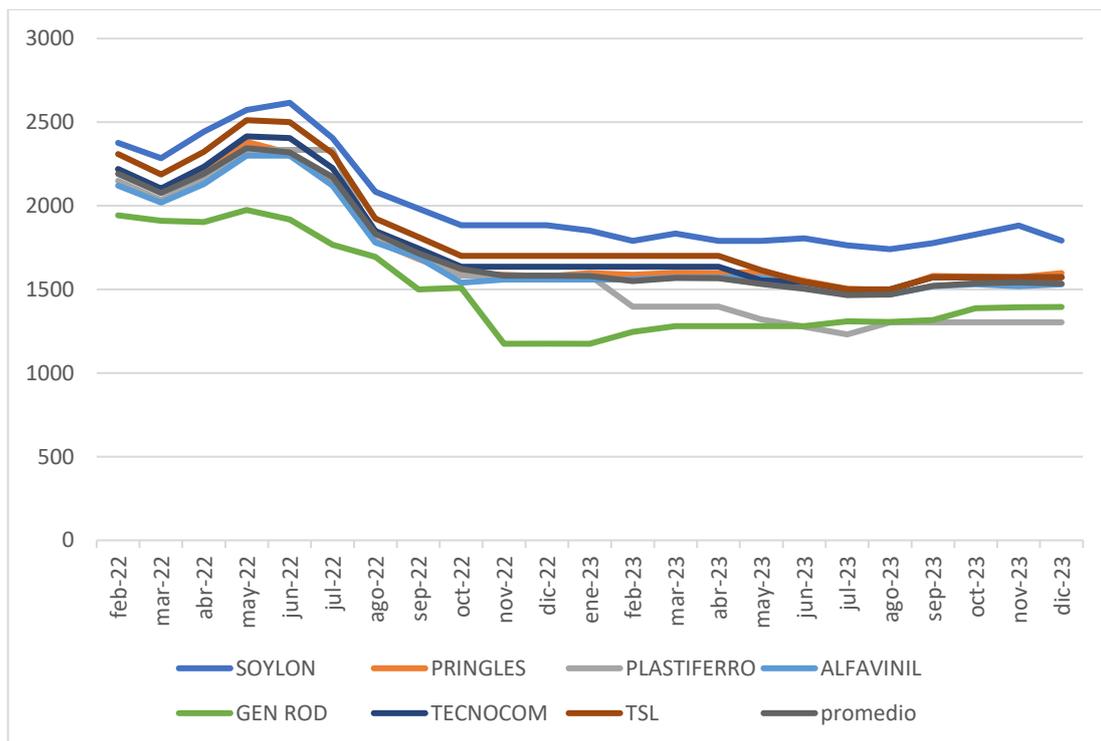
República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

95. Se deriva la misma conclusión del informe presentado por las Denunciantes, quienes volcaron la información de precios colectada en el expediente a partir de los requerimientos de información. Si bien existen divergencias en las cotizaciones, las mismas no son significativas y pueden estar asociadas a volúmenes de compra o solvencia de los clientes.
96. A su vez, cabe aclarar que, de la información obrante en el expediente, surge que en muchos casos el precio cobrado a las Denunciantes es inferior al cobrado a otras competidoras. De la Tabla 2 surge que los precios cobrados por INDUPA en el mercado interno son similares en todos los casos. En efecto, los precios abonados por las Denunciantes se encuentran cercanos al precio promedio y por debajo de algunos competidores, como es el caso de SOYLON ARGENTINA S.A.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

Tabla 2: Precios de la resina de PVC



Fuente: elaboración propia en base a datos del expediente.

97. En función de lo expuesto, esta CNDC entiende que no existen fundamentos que avalen la comisión de la conducta de discriminación de precios por parte de la Denunciada.

III.2.2.4. Conclusión

98. La discriminación de precios es una conducta cuyo objetivo radica en la obtención de recursos o valor desde los consumidores hacia las empresas con poder de mercado.



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

99. En este sentido, una práctica discriminatoria de precio supone que una empresa con posición dominante tiene la posibilidad de cobrar distintos precios a sus clientes por el mismo bien o servicio que ofrece. La diferencia en los precios que se cobren estará ligada, entre otras cosas, a la elasticidad en la demanda de los clientes o consumidores del bien o servicio en cuestión.
100. En efecto, una condición necesaria para que pueda perfeccionarse este tipo de conducta es la imposibilidad, por parte de la demanda, de poder arbitrar entre distintos oferentes. Es decir, la demanda debe carecer de alternativas de provisión del servicio o el bien sobre el que se está cargando un precio abusivo.
101. En este sentido, si bien durante algunos años la posibilidad de obtener resina de PVC desde el exterior se vio cercenada, las diferencias de precio tanto respecto a los valores internacionales como entre los clientes locales, no fueron significativas.
102. Además, en la medida en que se normalicen las importaciones el poder de mercado de INDUPA se irá limitando.
103. Finalmente, con relación a los precios que cobra INDUPA a sus clientes nacionales, cabe señalar que las diferencias que fueron analizadas en autos pueden estar justificadas por volúmenes de compra y/o condiciones financieras.

IV. CONCLUSIÓN

104. En virtud de lo expuesto esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO del



República Argentina – Poder Ejecutivo Nacional
2025 - Año de la Reconstrucción de la Nación Argentina
Dictamen

MINISTERIO DE ECONOMÍA: conceder la confidencialidad, y ordenar la reserva de los incidentes: EX-2024-27592651- -APN-DGDMDP#MEC, EX-2024-37886417- -APN-DGDMDP#MEC y EX-2024-72055070- -APN-DGDMDP#MEC, de conformidad con el artículo 8° inciso c) de la Ley 27.275; ordenar el archivo de las actuaciones EX-2022-136922062- -APN-DGD#MDP, caratuladas “C. 1814 - UNIPAR INDUPA S.A.I.C. s/ INFRACCIÓN LEY 27.442”, de conformidad con el artículo 40 de la Ley 27.442; declarar abstracta la solicitud del dictado de medida cautelar efectuada por las firmas denunciantes.

105. Elévese el presente Dictamen al SEÑOR SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, a sus efectos.

El Dr. Lucas Trevisani Vespa no suscribe el presente dictamen por encontrarse en uso de licencia ordinaria (NO-2025- 11062539-APN-CNDC#MEC).

El Dr. Eduardo Montamat no suscribe el presente dictamen por encontrarse en uso de licencia (NO-2025-15706134-APN-CNDC#MEC).



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
AÑO DE LA RECONSTRUCCIÓN DE LA NACIÓN ARGENTINA

Hoja Adicional de Firmas
Dictamen de Firma Conjunta

Número:

Referencia: COND. 1814 - Dictamen - Archivo Art.40 Ley 27.442

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 25 pagina/s.

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2025.02.14 17:24:52 -03:00

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2025.02.14 17:54:48 -03:00

Digitally signed by Alexis Pirchio
Date: 2025.02.14 18:52:53 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL
ELECTRONICA - GDE
Date: 2025.02.14 18:55:36 -03:00