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

Resolución

Número: RESOL-2024-88-APN-SC#MEC

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Jueves 14 de Marzo de 2024

Referencia: EX-2019-57478560- -APN-DGD#MPYT - COND. 1733

VISTO el Expediente N° EX-2019-57478560- -APN-DGD#MPYT, y

CONSIDERANDO:

Que, el expediente citado en el Visto, se inició como consecuencia de la denuncia presentada el día 26 de junio de 2019 ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado entonces en el ámbito de la ex SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del ex MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO por parte de la firma AMPOSAN S.A., en contra de las firmas SCHOTT BRASIL LTDA. y SCHOTT ENVASES ARGENTINA S.A., por la presunta comisión de conductas anticompetitivas violatorias de la Ley N° 27.442

Que la denunciante relató que los hechos que denuncia tuvieron su origen en una nota remitida por la firma SCHOTT BRASIL LTDA. a la firma AMPOSAN S.A. fechada el día 10 de diciembre de 2018, en la cual se informaba el incremento del CINCO POR CIENTO (5%) en el precio en dólares y se modificaban las condiciones de cobro, exigiendo el pago por adelantado.

Que la denunciante dio detalles de un intercambio de correos electrónicos y mencionó específicamente un correo electrónico en el que se le informaba a la firma AMPOSAN S.A. la imposibilidad por parte de la firma SCHOTT BRASIL LTDA. de aceptar nuevos pedidos por falta de capacidad de producción y que solo se concretarían aquellas entregas de pedidos efectuados con anterioridad.

Que, la firma AMPOSAN S.A. indicó que tal decisión resultaba arbitraria e injustificada, a la vez que generaba un desabastecimiento por parte de su único y tradicional proveedor de un insumo esencial tal como lo son los tubos de vidrio neutro o ámbar.

Que la firma AMPOSAN S.A., destacó que la firma SCHOTT BRASIL LTDA. es el único fabricante de tubos de vidrio neutro en toda la región latinoamericana.

Que, la firma AMPOSAN S.A. sostuvo además que, al mismo tiempo que se producía el recorte de provisión a la firma AMPOSAN S.A., SCHOTT ARGENTINA ENVASES ARGENTINA S.A. incrementó sus importaciones de tubos de vidrio neutro provenientes de la firma SCHOTT BRASIL LTDA. y que su competidora ostenta posición dominante en el mercado argentino de envases primarios para la industria farmacéutica y cosmética, con un market share que alcanzaría el CINCUENTA Y CINCO POR CIENTO (55%) del volumen de ventas.

Que, la denunciante señaló que tal situación implicaría una discriminación de precios y una negativa de venta con el objeto de excluir a la firma AMPOSAN S.A. del mercado nacional, prácticas restrictivas de la competencia conforme las conductas tipificadas en los incisos d), h) e i) del Artículo 3º de la Ley de Defensa de la Competencia. Que, la firma AMPOSAN S.A. solicitó el dictado de una medida cautelar en los términos del Artículo 44 de la Ley de Defensa de la Competencia, con el propósito que el grupo SCHOTT restablezca la provisión del tubo de vidrio neutro o ámbar a la firma AMPOSAN S.A. en condiciones usuales, objetivas, razonables y no discriminatorias.

Que, la citada Comisión Nacional abrió un incidente caratulado “INCIDENTE DE SOLICITUD DE MEDIDA ART.44 LEY N.° 27.442 EN AUTOS PRINCIPALES “C.1733 – “SCHOTT ARGENTINA S.A. Y SCHOTT BRASIL LTDA. S/INFRACCION LEY N° 27.442” y recomendó el rechazo de la medida solicitada.

Que, por la Resolución N° 462 de fecha 17 de abril de 2023 de la SECRETARÍA de COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, se confirmó el rechazo de la medida cautelar solicitada. Que en fecha 3 de julio de 2019, se celebró la audiencia de ratificación de denuncia.

Que, con fecha 29 de noviembre de 2019, se dictó la DISFC-2019-98-APN-CNDC#MPYT ordenando el traslado del artículo 38 de la Ley de Defensa de la Competencia a las firmas SCHOTT ENVASES ARGENTINA S.A. y SCHOTT BRASIL LTDA., para que brindaran las explicaciones que estimasen corresponder. Que, en cuanto a la notificación del referido traslado corresponde mencionar que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ha intentado notificar a la firma SCHOTT BRASIL LTDA. en reiteradas oportunidades, el día 17 de diciembre de 2020 y el día 29 de marzo de 2021 , de acuerdo al artículo 122 de la Ley N.° 19.550, recibiendo como respuesta de parte de la firma SCHOTT ENVASES ARGENTINA S.A. que son personas jurídicas diferentes.

Que, con fecha 12 de octubre de 2021, la Comisión dictó la DISFC-2021-108-APN-CNDC#MDP ordenando la apertura de sumario en los términos del artículo 39 de la Ley de Defensa de la Competencia, con el fin de realizar todas aquellas pesquisas necesarias para verificar o descartar la comisión de las conductas anticompetitivas atribuidas a la firma SCHOTT BRASIL LTDA. y la firma SCHOTT ENVASES ARGENTINA S.A., todo ello, desde al menos el mes de enero de 2019 a la actualidad, en todo el territorio nacional, en potencial violación a los incisos d), h) e i) del artículo 3 de la Ley N.° 27.442.

Que, el Artículo 3° inciso i) de la Ley N° 27.442 menciona como posible práctica anticompetitiva a la conducta consistente en “negarse injustificadamente a satisfacer pedidos concretos, para la compra o venta de bienes o servicios, efectuados en las condiciones vigentes en el mercado de que se trate”, conducta comúnmente conocida como “negativa de venta” o “denegación de suministro”.

Que, las empresas tienen derecho a elegir libremente con quién y en qué condiciones comercializar sus productos, por lo que negarse a vender cierto bien o servicio a un determinado cliente no constituye per se una práctica anticompetitiva sancionable por la Ley N.° 27.442.

Que, sin embargo, si dicha negativa es llevada a cabo por una empresa con posición dominante en el mercado,

esta puede implicar quitarle la posibilidad al cliente de acceder al bien demandado sin opción de comprarle a otro proveedor, situación que en definitiva podría llevarlo a perder capacidad de competir en el mercado hasta su exclusión.

Que, la Comisión determinó que la firma SCHOTT BRASIL LTDA. poseía a diciembre de 2018 aproximadamente el OCHENTA POR CIENTO (80%) de la oferta local de tubos de vidrio neutro en sus dos variedades. Que, sin embargo, se puede anticipar que en los años sucesivos fue disminuyendo su participación hasta alcanzar el SESENTA Y OCHO POR CIENTO (68%) en 2021 y de ello se deduce que aun manteniendo una participación elevada, nos encontramos frente a un mercado donde aparecieron nuevos proveedores que ejercieron una competencia sustancial hacia la denunciada.

Que, la referida Comisión, determinó que el crecimiento sostenido de la demanda de los años previos a la pandemia y el nuevo impulso producto de la fabricación masiva de vacunas, generó por un lado, el interés de nuevos inversores para entrar al mercado y por otro, el de los incumbentes para generar inversiones tendientes a aumentar su capacidad instalada.

Que, la Comisión sustuvo que si bien la firma SCHOTT BRASIL LTDA. continúa explicando la mayor parte de la oferta de tubos de vidrio en el mercado argentino, no existen barreras a la importación que impidan el abastecimiento a partir de proveedores alternativos; tal situación se ve reflejada en la creciente participación de nuevos proveedores en la oferta local, sobre todo de origen chino, como ser las marcas JINAN HORIZON, BEIJING QUARTZ Y FOUR STAR GLASS.

Que, la Comisión afirmó que desde el año 2018, la firma SCHOTT BRASIL LTDA. presenta una participación descendente frente a nuevos oferentes de origen chino que fueron ganando mercado y, en menor medida, también proveedores de Pakistán e India.

Que, la Comisión indicó que la participación de proveedores chinos alcanzó el VEINTISÉIS POR CIENTO (26%) del total importado por Argentina en el año 2021.

Que, la Comisión sostuvo que las empresas competidoras de la firma SCHOTT ENVASES ARGENTINA S.A., que participan en el mercado aguas abajo de producción de envases primarios para la industria farmacéutica, disponen de oferta alternativa a la firma SCHOTT BRASIL LTDA. para la provisión del insumo.

Que la Comisión afirmó que la disminución temporal en la provisión del insumo de vidrio neutro sufrida por la firma AMPOSAN S.A., se vio reflejada también en el resto de los demandantes que poseen una relación comercial con la firma SCHOTT BRASIL LTDA., incluida su vinculada, debido al fuerte aumento de demanda ante una oferta limitada; situación que afectó no solo a la firma SCHOTT BRASIL LTDA. sino al resto de proveedores existentes.

Que, la Comisión señaló que tal como surge del intercambio de mails aportado por las partes, dichas modificaciones se debieron a un retraso en los pagos por parte de la firma AMPOSAN S.A. de algunas facturas, y que resulta lógico que, ante esta situación, el proveedor decida asegurarse el cobro incorporando la condición de pago anticipado.

Que por los fundamentos expuestos, la Comisión consideró que los hechos denunciados no constituyen conductas anticompetitivas de conformidad a la Ley N.° 27.442.

Que, en consecuencia, la Comisión, emitió el dictamen de fecha 13 de julio de 2023, correspondiente a la

“COND. 1733" recomendando al señor Secretario de Comercio, ordenar el archivo de las presentes actuaciones de conformidad con lo establecido en el Artículo 40 de la Ley N.° 27.442.

Que ante la nueva conformación de la Comisión, la misma emitió el Dictamen complementario IF-2024-22116687-APN-CNDC#MEC de fecha 1 de marzo de 2024, correspondiente a la “COND. 1733”, en el cual recomendó a esta Secretaría ordenar el archivo de las presentes actuaciones, de conformidad con el Artículo 40 de la Ley N° 27.442.

Que el suscripto comparte los términos del mencionado dictamen, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad.

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, en el Decreto N° 480 de fecha 23 de mayo de 2018 y en el Decreto N° 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus modificatorios.

Por ello,

EL SECRETARIO DE 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 °.- Notifíquese a las partes interesadas de la presente resolución.

ARTÍCULO 3°.- Comuníquese y archívese.

Digitally signed by LAVIGNE Pablo Agustín
Date: 2024.03.14 11:28:11 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Pablo Agustin Lavigne
Secretario
Secretaría de Comercio
Ministerio de Economía

Digitally signed by GESTION DOCUMENTAL ELECTRONICA - GDE
Date: 2024.03.14 11:28:47 -03:00

Dictamen firma conjunta

Número: IF-2023-81215470-APN-CNDC#MEC

CIUDAD DE BUENOS AIRES
Jueves 13 de Julio de 2023

Referencia: Cond. 1733 - Dictamen - Archivo Art. 40 Ley 27.442

SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO:

Elevamos a su consideración el presente dictamen referido a las actuaciones que tramitan bajo el expediente electrónico EX-2019-57478560- -APN-DGD#MPYT, caratulado: **"SCHOTT ARGENTINA S.A. Y SCHOTT BRASIL LTDA. S/INFRACCION LEY N° 27.442" (COND. 1733).**

I. SUJETOS INTERVINIENTES

1. La denunciante es la firma AMPOSAN S.A. (en adelante, "AMPOSAN"), una empresa argentina dedicada a la producción y comercialización de envases primarios para la industria farmacéutica, cosmética, de perfumería y de especialidades de uso capilar.[1]

2. Las denunciadas son las firmas SCHOTT BRASIL LTDA. (en adelante, "SCHOTT BRASIL") y SCHOTT ENVASES ARGENTINA S.A. (en adelante, "SCHOTT ARGENTINA"), sociedades relacionadas que dependen de la controlante SCHOTT AG, (en Alemania), líder mundial en la fabricación de vidrios y componentes especiales tales como envases primarios y servicios de laboratorio analítico para la industria farmacéutica.

3. SCHOTT ARGENTINA está presente en Argentina desde el año 1970, y ofrece en el mercado interno ampollas y viales para la industria farmacéutica.

4. SCHOTT BRASIL, se encuentra radicada en Brasil y suministra tubos de vidrio neutro o ámbar (FIOLAX) tanto en el mercado brasileño como en mercados externos.

II. DENUNCIA. RATIFICACIÓN

5. Las presentes actuaciones se originaron con fecha 26 de junio de 2019, a partir de la denuncia efectuada ante esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (en adelante, “CNDC”) por la empresa AMPOSAN contra las firmas SCHOTT ARGENTINA y SCHOTT BRASIL ambas en adelante identificadas como “GRUPO SCHOTT”, por la presunta comisión de una conducta anticompetitiva de tipo exclusoria, en violación de la Ley N.º 27.442 de Defensa de la Competencia (en adelante, “LDC”).

6. La denunciante indicó que entre sus principales clientes se encuentran las firmas LABORATORIOS BAGÓ, ROEMMERS, BETA, ELEA, RICHMOND, GEMEPE, RAMALLO, GOBBI NOVAG y, dentro de la industria cosmética, destacó a la firma COSMÉTICOS AVÓN.

7. Precisó que, al menos desde el año 1997, la firma SCHOTT BRASIL es el principal proveedor de tubos de vidrio neutro de AMPOSAN, y que desde el año 2009 la firma SCHOTT ARGENTINA es su competidora en el mercado argentino de producción y comercialización de envases primarios.

8. Sobre el hecho que motivó la denuncia relató que tuvo su origen en una nota remitida por SCHOTT BRASIL a AMPOSAN fechada el día 10 de diciembre de 2018, en la cual se informaba el incremento del 5% en el precio en dólares y se modificaban las condiciones de cobro, exigiendo el pago por adelantado. Tal situación provocó un intercambio de correos electrónicos entre las fechas 18 de marzo y 13 de mayo de 2019, del cual se desprende además que la firma SCHOTT BRASIL se negó a recibir nuevos pedidos de tubos de vidrio neutro por parte de AMPOSAN.

9. Al respecto, dio detalles de dicho intercambio y mencionó específicamente un correo electrónico en el que se le informaba a AMPOSAN la imposibilidad por parte de SCHOTT BRASIL de aceptar nuevos pedidos por falta de capacidad de producción y que solo se concretarían aquellas entregas de pedidos efectuados con anterioridad.

10. AMPOSAN indicó que tal decisión resultaba arbitraria e injustificada generándole desabastecimiento por parte de su único y tradicional proveedor de un insumo esencial tal como lo son los tubos de vidrio neutro o ámbar.

11. En tal sentido destacó que SCHOTT BRASIL es el único fabricante de tubos de vidrio neutro en toda la región latinoamericana.

12. Sostuvo además que, al mismo tiempo que se producía el recorte de provisión a AMPOSAN, SCHOTT ARGENTINA incrementó sus importaciones de tubos de vidrio neutro provenientes de SCHOTT BRASIL y que su competidora ostenta posición dominante en el mercado argentino de

envases primarios para la industria farmacéutica y cosmética, con un *market share* que alcanzaría el 55% del volumen de ventas.

13. Señaló entonces, que tal situación implicaría una discriminación de precios y una negativa de venta con el objeto de excluir a AMPOSAN del mercado nacional, prácticas restrictivas de la competencia conforme las conductas tipificadas en los incisos d), h) e i) del artículo 3º de la LDC.

14. Ante el escenario descripto, AMPOSAN solicitó el dictado de una medida cautelar en los términos del artículo 44 de la LDC, con el propósito que el GRUPO SCHOTT restablezca la provisión del tubo de vidrio neutro o ámbar a la firma AMPOSAN en condiciones usuales, objetivas, razonables y no discriminatorias. En tal sentido, esta Comisión Nacional abrió un incidente caratulado "INCIDENTE DE SOLICITUD DE MEDIDA ART.44 LEY N.° 27.442 EN AUTOS PRINCIPALES "C.1733 – "SCHOTT ARGENTINA S.A. Y SCHOTT BRASIL LTDA. S/INFRACCION LEY N° 27.442" y recomendó el rechazo de la medida solicitada. El que fue posteriormente confirmado por Resolución de la SECRETARÍA de COMERCIO N.° RESOL-2023-462-APN-SC#MEC de fecha 17 de abril de 2023.

15. Finalmente en el mismo escrito de denuncia, ofreció prueba y acompañó la siguiente documental: Anexo I: correos de fecha 4 y 7 de febrero de 2019; Anexo II: nota de fecha 10 de diciembre de 2018 respecto del incremento de precios para el año 2019; Anexo III: correos de fecha 8,18 y 22 de marzo de 2019 y de 9 de mayo de ese mismo año; Anexo IV: correos de fecha 24 de abril de 2019; Anexo V: correos de fecha 26 de abril de 2019; Anexo VI: correos de fecha 10 y 13 de mayo de 2019; Anexo VII: detalle de las importaciones de los productos en cuestión correspondientes a los años 2016, 2017, 2018 y 2019, de donde surge el diferencial de precios por ventas a SCHOTT ARGENTINA y AMPOSAN.

16. Con fecha 3 de julio de 2019, se celebró la audiencia de ratificación de denuncia, a la cual concurrió el representante de la firma AMPOSAN y el apoderado de la empresa RIGOLLEAU S.A.

17. Al preguntársele de qué modo consideraba que la conducta denunciada afecta al interés económico general, remarcó que: *"Desde la negativa de aprovisionamiento por parte de SCHOTT BRASIL, AMPOSAN no puede comprometerse a ventas a mediano y largo plazo en los períodos requeridos por los clientes, eliminando la posibilidad de comercializar con acuerdos. Al no disponer de la materia prima tampoco se puede concretar las operaciones tipo 'Spot' (compras puntuales); afirmando que ello le genera una pérdida de clientes que dificulta su permanencia en el mercado en el inmediato plazo, y la desaparición en el mediano plazo, lo que redunda en menores oferentes y, consecuentemente, en un perjuicio concreto a los consumidores que probablemente finalicen pagando más caros los productos."*

18. Seguidamente, en cuanto a la posibilidad de que la firma AMPOSAN acceda a los tubos de vidrio neutros abasteciéndose de proveedores alternativos, sostuvo que existían dos firmas oferentes, ambas radicadas en Estados Unidos: NIPRO, sólo en tubos incoloros, y CORNING, en todos los tipos de tubos.

19. Respecto a los oferentes alternativos, afirmó que la firma NIPRO abastece actualmente a AMPOSAN en tubos incoloros a un precio más bajo que SCHOTT BRASIL, pero que, al provenir por fuera de la zona Mercosur, los costos logísticos y arancelarios terminan por encarecer el producto. Por su parte, sostuvo que la firma CORNING no le realizaría nuevas entregas durante el año 2019.

20. Respecto a si SCHOTT ARGENTINA tiene algún tipo de intervención en las importaciones de tubo de vidrio neutro que provienen de SCHOTT BRASIL, dijo que SCHOTT ARGENTINA hace lo mismo que AMPOSAN; importan el insumo de SCHOTT BRASIL, producen y comercializan envases primarios (ampollas y otros envases).

21. Con fecha 18 de julio de 2019, AMPOSAN presentó información ampliatoria cumplimentando el compromiso asumido en la audiencia de ratificación en la que acompañó un artículo periodístico publicado en el sitio web especializado “Pharma Biz” con fecha 23 de abril de 2019, en el cual se pone de manifiesto la operatoria en la región sudamericana del GRUPO SCHOTT mediante tres sitios productivos, a saber: una unidad productiva en la ciudad de Rio de Janeiro, Brasil, donde se fabrica la materia prima; una unidad productiva en la ciudad de San Pablo, Brasil, donde fabrica carpules, y una planta de producción de ampollas y viales de vidrio en la localidad de Munro, Argentina. Sostiene, además, que el GRUPO SCHOTT domina el mercado de productos de vidrio farmacéutico a nivel regional, mientras que a nivel global sus principales competidores son las firmas NIPRO PHARMAPACKAGING; NIPPON ELECTRIC GLASS y CORNING; y a nivel local, su principal competidor es la firma AMPOSAN, subsidiaria de RIGOLLEAU.

22. Con fecha 26 de julio de 2019, AMPOSAN acompañó distintos intercambios de correos electrónicos entre un empleado de AMPOSAN y la firma SCHOTT BRASIL, solicitando la entrega de material no despachado y otros pedidos pendientes ante una inminente falta de suministro. En respuesta SCHOTT BRASIL, le informó que: *“por razones de capacidad y ajustes de horno, solo podremos atender solicitudes a partir de enero de 2020”* y aclaró que informarían a AMPOSAN frente a cualquier mejora en el escenario descripto.

III. MEDIDAS PRELIMINARES

23. En el marco de las presentes actuaciones, esta CNDC realizó un requerimiento de información a la firma AMPOSAN. En respuesta, el día 21 de agosto de 2019, dicha firma dio

cumplimiento presentando la documentación solicitada, y acompañó información de sus ventas de envases primarios y sus compras de tubos de vidrio. Asimismo, aportó una estructura de costos en la cual puso de manifiesto que los tubos de vidrio constituirían el principal componente individual de costo de la producción de envases primarios de dicha firma.

24. Con fecha 29 de noviembre de 2019, se dictó la DISFC-2019-98-APN-CNDC#MPYT ordenando el traslado del artículo 38 de la LDC a las firmas SCHOTT ARGENTINA y SCHOTT BRASIL, para que brindaran las explicaciones que estimasen corresponder.

25. En cuanto a la notificación del referido traslado corresponde mencionar que esta CNDC ha intentado notificar a SCHOTT BRASIL en reiteradas oportunidades, el día 17 de diciembre de 2020 (Orden N.º 50 y 51) y el día 29 de marzo de 2021 (Orden N.º 71), de acuerdo al artículo 122 de la Ley N.° 19.550, recibiendo como respuesta de parte de SCHOTT ARGENTINA que son personas jurídicas diferentes.

26. Consecuentemente, el día 13 de enero de 2020, SCHOTT ARGENTINA presentó sus explicaciones sobre la denuncia oportunamente formulada por AMPOSAN y manifestó ser *"…una empresa completamente independiente, desde el punto de vista societario, de SCHOTT BRASIL LTDA…"*

27. Por su parte, el día 22 de enero de 2021, esta CNDC formalizó un requerimiento de información a AMPOSAN consistente en "*informe: 1) si la empresa Schott Brasil Ltda. regularizó los pedidos de tubos de vidrio neutro a partir de enero de 2020 y cuál es la situación actual de dicha relación comercial; 2) empresas que demandan tubos de vidrio neutro a nivel nacional tanto competidoras como otras empresas que por su actividad demanden dicho producto; 3) si existen otras empresas proveedoras de tubos de vidrio neutro"*, el cual fue cumplimentado el día 10 de marzo de 2021.

IV. APERTURA DE SUMARIO

28. Con fecha 12 de octubre de 2021, se dictó la DISFC-2021-108-APN-CNDC#MDP ordenando la apertura de sumario en los términos del artículo 39 de la LDC, con el fin de realizar todas aquellas pesquisas necesarias para verificar o descartar la comisión de las conductas anticompetitivas atribuidas a SCHOTT BRASIL y SCHOTT ARGENTINA, todo ello, desde al menos el mes de enero de 2019 a la actualidad, en todo el territorio nacional, en potencial violación a los incisos d), h) e i) del artículo 3 de la Ley N.° 27.442.

29. En consecuencia, esta CNDC realizó los siguientes requerimientos de información: i) a la firma PROLABOR SRL (en adelante "PROLABOR") cumplimentado el día 12 de noviembre de 2021; ii) a la firma SCHOTT ARGENTINA cumplimentado el día 26 de noviembre de 2021; iii)

a la firma FRESCHI SRL (en adelante, “FRESCHI”) cumplimentado el día 22 de enero de 2022 y a la firma AMPOSAN la cual no cumplimentó dicho requerimiento, pese a habérsele otorgado dos prórrogas en fechas 15 de febrero y 1 de marzo de 2022.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producción y comercialización de tubos de vidrio para la fabricación de envases primarios (aguas arriba)

30. Las empresas que comercializan envases farmacéuticos utilizan los tubos de vidrio como materia prima esencial para fabricar productos de envasado primario de diferentes tipos. Existen diferentes clases de tubos de vidrio en función de su tipo de material, su resistencia y su uso, por lo que el mercado puede segmentarse de la siguiente manera:

Tabla N.º 1: Tipos de tubos de vidrio

Tipo	Uso
I - Vidrio neutro de borosilicato alta resistencia hidrolítica	Utilizado principalmente para el envasado de soluciones acuosas
II - Vidrio de borosilicato con tratamiento superficial de alta resistencia hidrolítica	Utilizado principalmente para el envasado de soluciones ácidas
III - Vidrio sodocálcico de moderada resistencia hidrolítica	Utilizado principalmente para el envasado de dosis sólidas orales, como comprimidos y cápsulas, de uso parental.

IV - Vidrio sodocálcico de baja resistencia hidrolítica	Apropiados para preparaciones sólidas, líquidas o semisólidas que no son para uso parenteral.

Fuente: Farmacopea Argentina Séptima Edición, junio de 2003

31. Por su parte, es importarte destacar que en la industria farmacéutica el tubo de vidrio más utilizado para la producción de envases primarios es el de tipo I o "vidrio de borosilicato". Éste se caracteriza por una destacada estabilidad química y una gran resistencia al calor, al choque térmico y a los cambios bruscos de temperatura[2]. El vidrio de tipo III se utiliza únicamente en productos farmacéuticos sólidos debido a su baja resistencia química.

32. Asimismo, el proceso productivo consiste en termoformar envases a través de equipos especializados siendo la materia prima el tubo.

33. En función de la capacidad del envase final, se define el tamaño y espesor de la pared y en función de la droga a almacenar se produce con vidrio ámbar o claro.

34. A nivel mundial, se fabrican más de 4/5 partes de los viales y ampollas de vidrio con material de vidrio de borosilicato. En este sentido, la demanda de tubos de vidrio de borosilicato aumentó de manera rápida y sostenida gracias a sus propiedades inertes que otros materiales convencionales no ofrecen y a los estándares de calidad logrados y requeridos por la industria farmacéutica. Si bien los envases a base de polímero son una alternativa al tubo de vidrio de borosilicato, según información obrante en el expediente, no es un sustituto utilizado regularmente en el mercado por las características propias del material y del proceso productivo.

35. Por otro lado, si bien existen antecedentes de empresas como NOVARTIS[3] interesadas en el desarrollo de productos con materiales alternativos al vidrio borosilicato, los mismos no se encuentran disponibles en la actualidad y por lo tanto no se observan sustitutos cercanos actuales ni potenciales.

36. En cuanto a la dimensión geográfica, el mercado se define como internacional teniendo en cuenta que la totalidad de la demanda argentina de este insumo es abastecida desde el exterior. Aunque la mayor parte del aprovisionamiento del mercado local está a cargo de SCHOTT BRASIL, y esto podría dar sustento a una definición geográfica de alcance regional (MERCOSUR), la evolución de las importaciones durante los últimos años, en los cuales deben evaluarse los hechos denunciados, demuestran que la posición de la firma denunciada si bien sigue siendo predominante ha perdido peso desde una situación cuasimonopólica (2016) hasta abastecer algo más de dos tercios del mercado doméstico en 2021. En esta declinación en el

abastecimiento de la demanda argentina SCHOTT BRASIL tuvo como contrapartida durante los últimos años un crecimiento de las colocaciones de empresas de origen chino[4].

37. La estructura del mercado presenta características oligopólicas, con pocos oferentes de gran envergadura a nivel mundial. Los productores históricos son SCHOTT AG, NIPRO PHARMA PACKAGING y CORNING INCORPORATED. Seguidos por SGD PHARMA, STEVANATO GROUP S.P.A. Sin embargo, a partir del año 2017 se observa un incremento en la participación de productores de origen asiático.

38. En este sentido, SCHOTT AG es una empresa alemana líder en la fabricación de productos especiales de vidrio y vitrocerámica para una variedad de industrias como la arquitectura, la automoción, la aviación, la refrigeración comercial, farmacéutica, electrónica de consumo, ciencias de la vida, etc[5]. La empresa fabrica tubos de vidrio y envases parentales para la industria farmacéutica. Cuenta con plantas productivas en Alemania, India, China y Brasil, con una capacidad de producción total de más de 140.000 toneladas de tubos de vidrio farmacéuticos[6].

39. NIPRO PHARMA PACKAGING forma parte de Nipro Corporation, que junto con sus filiales fabrica dispositivos médicos, productos farmacéuticos y productos de embalaje farmacéutico. La empresa tiene su sede en Japón y centra su estrategia comercial en el lanzamiento de productos de alta calidad en países como China e India. La empresa tiene una capacidad de producción anual de 90.000 toneladas de tubos de vidrio farmacéuticos.

40. CORNING INCORPORATED es una empresa dedicada a la fabricación de vidrios especiales, cerámicas y otros materiales relacionados a través de sus instalaciones estratégicamente situadas en Asia-Pacífico, América del Norte y Europa. En el año 2015, Corning adquirió el negocio de tubos de vidrio farmacéuticos de Gerresheimer[7].

41. SGD PHARMA, una empresa de origen francés, cuenta con una capacidad de producción diaria de más de 8 millones de unidades en sus cinco plantas productivas de Europa y Asia.

42. STEVANATO GROUP S.P.A es una empresa de origen italiano, ofrece una amplia gama de soluciones para laboratorios y empresas de diagnóstico que incluyen envases de vidrio a través de su marca Ompi; componentes médicos y de diagnóstico de plástico de alta precisión y la fabricación por contrato de dispositivos de suministro de medicamentos, sistemas de inspección visual, ensamblaje y equipos de embalaje.

43. Cuenta actualmente con catorce (14) plantas productivas a nivel mundial distribuidas en Italia, Alemania, Dinamarca, Eslovaquia, Estados Unidos, India, China, Japón, Brasil, y México.

44. Como se mencionó anteriormente, si bien históricamente el mercado se encontraba dominado

por tres empresas, a partir del crecimiento de la demanda y las buenas proyecciones respecto de la misma, algunas empresas chinas ingresaron al mercado, al principio ofreciendo productos de bajo costo con una calidad media y con el tiempo mejorando sus estándares de calidad y compitiendo con las empresas históricas del sector.

V.1.1 Participaciones en la oferta nacional de tubos de vidrio neutro

45. En función de las importaciones realizadas por los oferentes activos en el mercado nacional, la participación en la oferta nacional medida en cantidad de kilos importada a diciembre de 2018 (fecha de inicio de la presunta conducta) es la siguiente:

Tabla N.º 2: Importaciones de tubos de vidrio neutro de Argentina por empresa proveedora. En porcentaje (%). Período 2016-2018

Total Importaciones/Año	2016	2017	2018
Total Importaciones	100,00%	100,00%	100,00%
SCHOTT	95,41%	88,06%	82,85%
CORNING	0,80%	3,32%	9,89%
NEUBORGLASS	2,44%	1,92%	4,57%
PROVEEDORES VS (CHINA)	1,29%	0,00%	1,54%
NIPRO	0,00%	0,00%	1,15%
PROVEEDORES VS (INDIA)	0,02%	0,14%	0,00%
BORMIOLI ROCCO (ITALIA)	0,04%	0,20%	0,00%

SIN MARCA/ ITALIA	0,00%	6,37%	0,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del Sistema María

46. De la tabla anterior se observa que, al inicio de la conducta denunciada, SCHOTT BRASIL explicaba prácticamente la totalidad de la oferta de tubo de vidrio en sus dos variedades a nivel nacional.

V.2 Mercado de producción y comercialización de envases primarios para la industria farmacéutica y cosmética. (aguas abajo)

47. Tal como se mencionó en el apartado anterior, los tubos de vidrio neutro, junto con los esmaltes vitrificables son insumos esenciales en la producción de envases primarios para la industria farmacéutica y cosmética. Ambos insumos son importados por las empresas nacionales por falta de producción local, es decir no existe oferta doméstica en la actualidad.

48. Los envases primarios que se fabrican a partir de la transformación de tubos de vidrio neutro incluyen una serie de productos, entre los que se encuentran las ampollas en distintas versiones y modelos y los viales, ambos usados para ciertos productos comercializados en estado líquido por la industria farmacéutica; éstos deben garantizar la esterilidad de los medicamentos y el mantenimiento de estándares de calidad durante el proceso de elaboración y distribución, hasta llegar al cliente final.

49. El mercado puede segmentarse, en función de su uso en ampollas y viales tanto en vidrio incoloro como ámbar.

50. El código oficial de medicamentos argentinos, define a las ampollas como *"envases de vidrio de paredes finas en los que el cerrado, después del llenado, se realiza por fusión del vidrio. El contenido se extrae en una sola vez, previa apertura de las mismas." Los viales, frascos, jeringas y carpules "son envases cilíndricos, de paredes de grosor apropiado, cuyos cierres son de vidrio o de otro material, como por ej., materiales plásticos o elastoméricos. El contenido se extrae en una o varias dosis."*[8]

51. La producción de envases primarios para uso farmacéutico se realiza tanto a través de contratos o acuerdos marco anuales como a través de pedidos puntuales. Son los clientes quienes determinan las características del producto a recibir en función de sus necesidades.

52. La oferta de envases primarios está conformada por empresas de distinta envergadura. Algunas producen y comercializan los envases primarios y otras simplemente importan el producto terminado y lo revenden.

53. La comercialización es mayormente nacional. La exportación a países limítrofes resulta marginal. Por lo tanto, el mercado de producción y comercialización de envases primarios se considera nacional.

V.2.1 Participación de SCHOTT ENVASES ARGENTINA

54. Al momento de la denuncia SCHOTT ARGENTINA poseía más del 50% del mercado medido en importaciones respecto del resto de participantes en el mercado. Cabe aclarar que si bien existen otras empresas que importan tubo de vidrio neutro, las mismas no participan en el mercado aquí analizado. Por ello a los fines de estimar las participaciones de mercado a diciembre de 2018 solo se consideran las empresas competidoras. Así las participaciones estimadas en base al nivel de importaciones es la siguiente:

Tabla N. º 3: Participación en las importaciones de tubos de vidrio neutro por empresa importadora. Año 2018.

Importador	Participaciones (%) –Año 2018
SCHOTT ENVASES ARGENTINA S.A.	73,77%
PROLABOR SRL INDUSTRIAL Y COMERCIAL	11,23%
RIGOLLEAU SA / AMPOSAN S A	10,88%
FRESCHI SRL	2,93%
NORGREEN S A	1,18%
TOTAL	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema María

VI. ANÁLISIS JURÍDICO ECONÓMICO DE LA CONDUCTA

55. Considerando los aspectos esenciales de la denuncia, las particularidades remarcadas en su ratificación y la prueba colectada, corresponde que esta CNDC se expida acerca de la hipótesis anticompetitiva objeto de las presentes actuaciones.

56. Tal hipótesis se verificaría, a través de una práctica exclusoria por parte del GRUPO SCHOTT contra la firma AMPOSAN consistente en imponer un incremento de precios discriminatorio y negar el suministro del insumo crítico en el mercado aguas arriba de tubos de vidrio neutros, con el objeto de restringir la competencia en el mercado de envases primarios, en el que dicho grupo participa como oferente. La conducta presuntamente anticompetitiva habría tenido lugar en todo el territorio nacional, al menos desde el mes de enero de 2019.

57. Esta CNDC consideró que los hechos denunciados, encuadrarían "*prima facie*" en lo dispuesto en el artículo 1º de la Ley N.° 27.442 de Defensa de la Competencia, conforme con las conductas tipificadas en los inc. d), h) e i) del artículo 3º de dicho plexo normativo.

58. En virtud de lo anterior, se evaluará a continuación si los hechos expuestos constituyen prácticas anticompetitivas.

VI.1 Negativa de venta y discriminación de precios

59. El artículo 3° inciso i) de la Ley N° 27.442 menciona como posible práctica anticompetitiva a la conducta consistente en "*negarse injustificadamente a satisfacer pedidos concretos, para la compra o venta de bienes o servicios, efectuados en las condiciones vigentes en el mercado de que se trate*", conducta comúnmente conocida como "*negativa de venta*" o "*denegación de suministro*".

60. Nótese que las empresas tienen derecho a elegir libremente con quién y en qué condiciones comercializar sus productos, por lo que negarse a vender cierto bien o servicio a un determinado cliente no constituye per se una práctica anticompetitiva sancionable por la Ley N.° 27.442. Sin embargo, si dicha negativa es llevada a cabo por una empresa con posición dominante en el mercado, esta puede implicar quitarle la posibilidad al cliente de acceder al bien demandado sin opción de comprarle a otro proveedor, situación que en definitiva podría llevarlo a perder capacidad de competir en el mercado hasta su exclusión.

61. En primer lugar, debe entonces determinarse si quien realiza la negativa de venta se encuentra en condiciones de generar daño debido a su poder de mercado. En este sentido, se determinó que SCHOTT BRASIL poseía a diciembre de 2018 aproximadamente el 80% de la oferta local de

tubos de vidrio neutro en sus dos variedades. Sin embargo, se puede anticipar que en los años sucesivos fue disminuyendo su participación hasta alcanzar el 68% en 2021. De ello se deduce que aun manteniendo una participación elevada, nos encontramos frente a un mercado donde aparecieron nuevos proveedores que ejercieron una competencia sustancial hacia la denunciada.

62. Por otro lado, un factor relevante adicional a considerar es si la empresa investigada opera tanto en el mercado “aguas arriba” como en el mercado “aguas abajo”, es decir, si se trata de una empresa que es al mismo tiempo proveedora y competidora del cliente al cual le está negando la venta del bien o servicio en cuestión.

63. En el caso de marras, se trata de una sola empresa que participa en ambos mercados, tanto SCHOTT BRASIL como SCHOTT ENVASES ARGENTINA, son empresas vinculadas que pertenecen al mismo grupo económico, y dependen de la misma casa matriz, SCHOTT AG. Lo anterior podría generar incentivos exclusorios que provoquen una derivación de la demanda de la empresa afectada hacia su competidor integrado verticalmente.

64. Por otro lado, en base a la información obrante en el expediente, los tubos de vidrio neutro en sus dos variedades, son el insumo principal del proceso productivo de envases primarios y no poseen sustitutos reales y potenciales en el corto plazo, por lo que su disponibilidad en el mercado resulta indispensable debiéndose evaluar la factibilidad de que los competidores de SCHOTT ENVASES ARGENTINA en el mercado aguas abajo, puedan efectivamente proveerse del insumo de manera alternativa.

65. Si bien históricamente la oferta a nivel global de tubos de vidrio neutro se encontraba concentrada en pocos oferentes, el mercado internacional ha sido dinámico en los últimos años tanto desde la demanda como de la oferta, situación que impactó directamente sobre el mercado local, dada la falta de producción nacional de tubos de vidrio neutro.

66. Cabe resaltar que la denuncia se da en un escenario internacional dinámico en lo que se refiere al mercado mundial de tubos de vidrio. Un cambio en la política de abastecimiento de tubos de vidrio de China, donde pasó de utilizar producción nacional a volcarse al mercado mundial en búsqueda de mayor calidad en la producción, generó un shock de demanda en un escenario donde la oferta no pudo reaccionar en el corto plazo.

67. La imposibilidad de la industria de responder al shock de demanda de China generó problemas de abastecimiento en el corto plazo; al respecto, SCHOTT ARGENTINA sostuvo que *“la oferta de tubo de vidrio de alta calidad no puede aumentarse en volúmenes pequeños en función de la demanda. Si una planta ya activa quisiera aumentar su capacidad de producción, no puede simplemente ampliar la capacidad del tanque de fundición ya instalado, sino que debe construir un nuevo tanque, que tendrá una capacidad de producción anual de entre 5000 y*

14000 toneladas, conforme los parámetros de construcción actuales. Una vez construido un tanque no es posible utilizarlo "parcialmente" en proporción a la demanda efectiva, ya que esto afecta el correcto funcionamiento, el tanque debe utilizarse al 100% de su capacidad, por lo tanto, desde el punto de vista financiero la entidad que decida poner en marcha un nuevo tanque corre el riesgo de no poder colocar la totalidad de su producción, y el valor económico de dicho riesgo es considerable (…). En promedio anual, nuestra mandante adquiere 1500 toneladas para abastecer su porción del mercado argentino de ampollas y viales."

68. Así, el crecimiento sostenido de la demanda de los años previos a la pandemia y el nuevo impulso producto de la fabricación masiva de vacunas, generó por un lado, el interés de nuevos inversores para entrar al mercado y por otro, el de los incumbentes para generar inversiones tendientes a aumentar su capacidad instalada.[9]

69. En este sentido y en base a información obrante en autos, si bien SCHOTT BRASIL continúa explicando la mayor parte de la oferta de tubos de vidrio en el mercado argentino, no existen barreras a la importación que impidan el abastecimiento a partir de proveedores alternativos; tal situación se ve reflejada en la creciente participación de nuevos proveedores en la oferta local, sobre todo de origen chino, como ser las marcas JINAN HORIZON, BEIJING QUARTZ Y FOUR STAR GLASS.

70. Así, desde el año 2018, SCHOTT BRASIL presenta una participación descendente frente a nuevos oferentes de origen chino que fueron ganando mercado y, en menor medida, también proveedores de Pakistán e India. Nótese que la participación de proveedores chinos alcanzó el 26% del total importado por Argentina en el año 2021. Esta situación se observa en la tabla a continuación:

Tabla N. º4: Evolución de las participaciones de mercado en términos de importaciones de tubos de vidrio. Período 2016-2021

Total Importaciones /Año	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SCHOTT BRASIL	95,41%	88,06%	82,85%	75,02%	78,00%	68,12%
CORNING	0,80%	3,32%	9,89%	14,32%	7,04%	2,85%

(EEUU/ITALIA)						
NEUBORGLASS (ITALIA)	2,44%	1,92%	4,57%	0,00%	0,00%	0,00%
PROVEEDORES VS (CHINA)	1,29%	0,00%	1,54%	10,66%	12,46%	25,89%
NIPRO (EEUU)	0,00%	0,00%	1,15%	0,00%	0,00%	0,49%
PROVEEDORES VS (INDIA)	0,02%	0,14%	0,00%	0,00%	0,88%	2,17%
BORMIOLI ROCCO (ITALIA)	0,04%	0,20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
SIN MARCA (ITALIA)	0,00%	6,37%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
SIN MARCA (PAKISTAN)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,62%	0,47%
Total de Importaciones	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos obrantes en el expediente

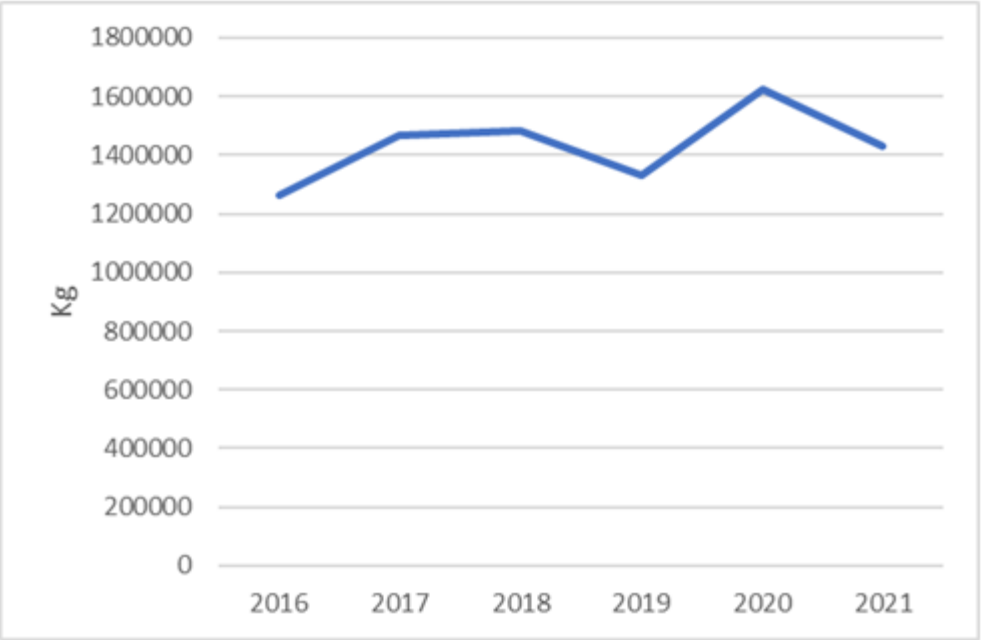
71. En cuanto a la evolución de la oferta de tubos de vidrio, la firma PROLABOR sostuvo que *"En el período 2015-2017 se observa una clara prevalencia del proveedor Schott Brasil representando más del 90% de la oferta. A partir del año 2018, se comienza a notar una*

disminución en la oferta, como consecuencia directa de dificultades en el mercado mundial de vidrio neutro, y provocado además por limitaciones financieras propias. Es en este año que se observa un predominio en la oferta del proveedor Corning (origen Italia/ USA) él cual corta el suministro a principios del año 2019 alegando que se encontraban incapacitados de cumplir con la demanda. Desde esta fecha (año 2019) se comienza a trabajar en la búsqueda de proveedores alternativos. En principio Nipro Pharma Packaging (origen USA), con una oferta bastante estable en los años 2019 y 2020, oferta que se ha visto también afectada por la crisis de suministro mundial de vidrio, además de exigencias en la demanda gubernamental para enfrentar la situación de emergencia sanitaria a partir de marzo 2020. Por otro lado, desde el año 2019 se comienza a analizar el mercado chino en un intento por mantener nuestros niveles de producción. Estos proveedores históricamente habían presentado limitaciones en términos de calidad y especificaciones del vidrio. Sin embargo, llevaron a cabo un proceso continuo de mejora y desarrollo del producto, logrando en la actualidad posicionarse en el mercado Latinoamericano con una oferta estable y unos parámetros de calidad aceptables. Aún no cumplen con las características del producto ofrecido por Schott, pero son una alternativa viable y su participación en nuestras importaciones de tubos, experimenta un aumento sostenido desde el año 2020 a la actualidad".

72. Teniendo en cuenta la información aquí analizada, las empresas competidoras de SCHOTT ARGENTINA, que participan en el mercado aguas abajo de producción de envases primarios para la industria farmacéutica, disponen de oferta alternativa a SCHOTT BRASIL para la provisión del insumo.

73. Tampoco se observa que SCHOTT ARGENTINA, se haya beneficiado de la menor venta de insumo de SCHOTT BRASIL hacia el resto de las empresas con las cuales posee una relación comercial durante el año 2019. De hecho, se observa una reducción en las importaciones de tubo de vidrio neutro realizadas por SCHOTT ARGENTINA a su vinculada en el año de referencia, por lo que no puede aseverarse que la disminución de la venta a AMPOSAN haya fortalecido la posición de la empresa local denunciada.

Gráfico N.°1: Importaciones totales de tubos de vidrio por parte de SCHOTT ENVASES ARGENTINA. En kilogramos. Período 2016-2021

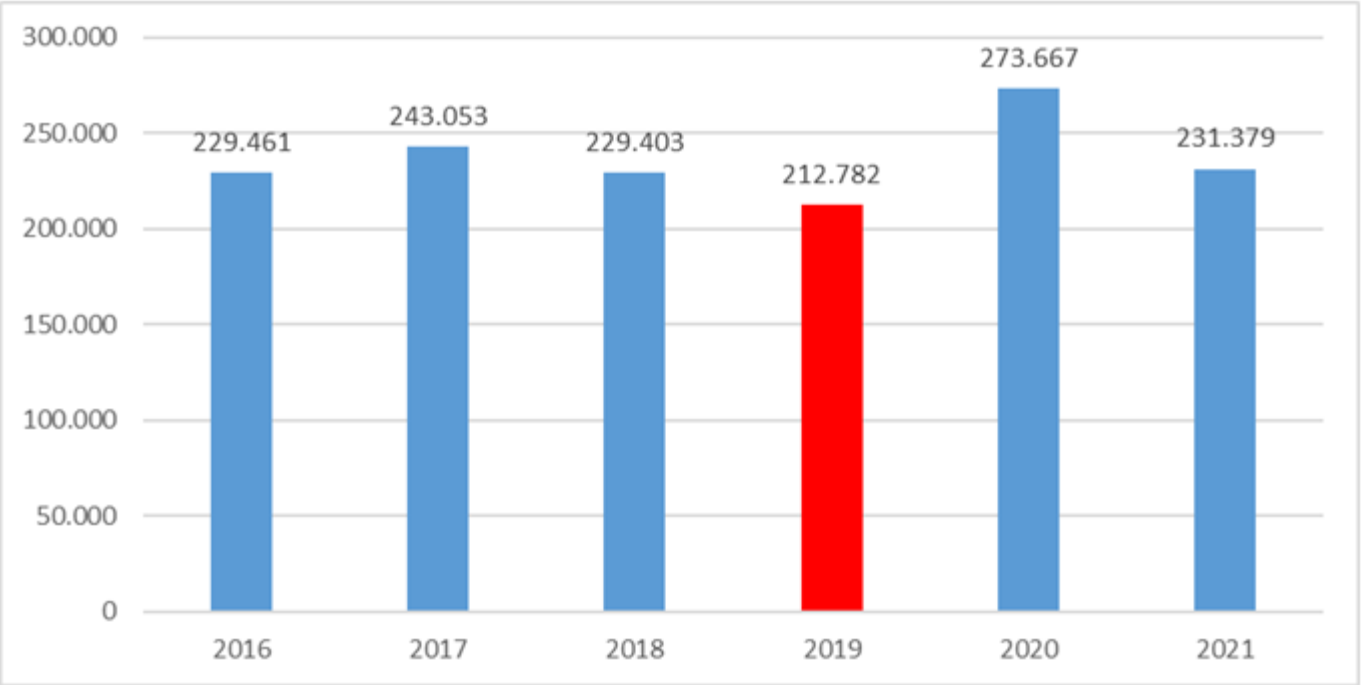


Fuente: Elaboración propia en base a datos obrantes en el expediente.

74. De hecho, la firma PROLABOR sostuvo que *"La oferta tuvo su golpe más fuerte en el año 2018, como resultado de un conjunto de circunstancias externas e internas que provocaron que nuestro nivel de importaciones disminuyera significativamente y nuestra capacidad productiva no fuera aprovechada al máximo. Independientemente de este periodo particular, nuestra oferta ha aumentado, así como nuestro nivel de producción. Algunos proveedores han sido sustituidos por otros, respondiendo principalmente a cuestiones más comerciales como podrían ser el precio y la constancia en el suministro. En la actualidad mantenemos relación comercial con Schott Brasil y Nipro Pharma Packaging con una oferta mensual limitada, que responde a la demanda interna del mercado de origen de cada proveedor; y además tenemos relación con el mercado chino, con un crecimiento en el número de proveedores, así como en el volumen de importaciones por proveedor." Respecto a la evolución de participación del mercado desde 2015, sostuvo que "no contamos con datos como el volumen total del mercado…… Pero teniendo en cuenta la capacidad productiva de nuestros competidores, podemos afirmar que nuestra participación en el mercado es creciente… estando en un parámetro promedio del 35% aproximadamente."*

75. Asimismo, el volumen vendido por SCHOTT ARGENTINA, disminuyó en el año 2019 respecto del año 2018, tal como se observa en el gráfico a continuación:

Gráfico N.° 2: Evolución de ventas totales de SCHOTT ENVASES ARGENTINA. En millares. Período 2016-2021



Fuente: Elaboración propia en base a información obrante en el expediente.

76. En definitiva, del análisis aquí realizado puede concluirse que la disminución temporal en la provisión del insumo de vidrio neutro sufrida por AMPOSAN, se vio reflejada también en el resto de los demandantes que poseen una relación comercial con SCHOTT BRASIL, incluida su vinculada, debido al fuerte aumento de demanda ante una oferta limitada; situación que afectó no solo a SCHOTT BRASIL sino al resto de proveedores existentes como CORNING y NIPRO. Sin perjuicio de lo anterior, AMPOSAN continuó proveyéndose de SCHOTT BRASIL y de otros proveedores extranjeros durante el período analizado. Adicionalmente, y en función de información aportada por las partes, la denunciada enfrentó problemas de producción en su planta productiva que generaron problemas adicionales en la aceptación de nuevos pedidos.

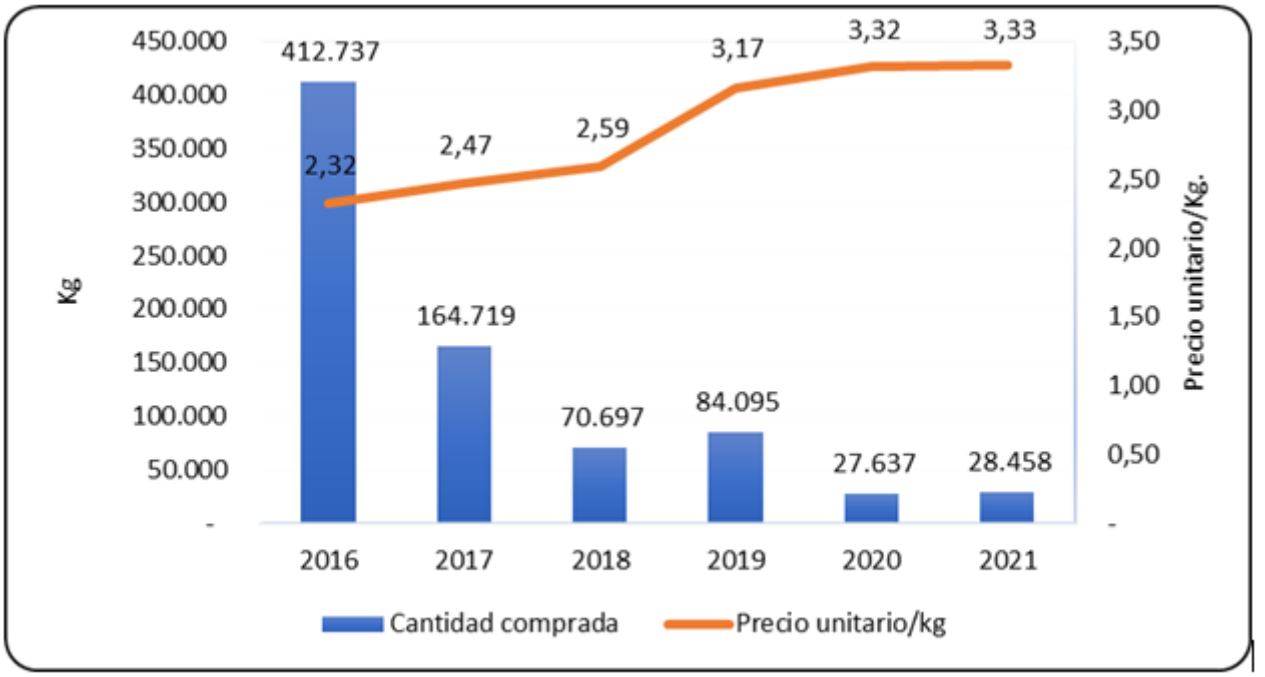
77. Ante una práctica de este tipo, el daño a los consumidores también puede ocurrir cuando la negativa de venta en el mercado “aguas arriba” genera un incremento en los precios o una reducción de la calidad de los bienes o servicios que se venden en el mercado “aguas abajo”. Sin embargo, esta situación puede deberse estrictamente a cuestiones comerciales o jurídicas que no implican ningún tipo de práctica exclusoria, aunque sean llevadas a cabo por empresas dominantes, como es el caso de SCHOTT BRASIL.

78. Una justificación habitual se da cuando un cliente tiene una baja calificación crediticia, o incumplió con sus obligaciones de pago hacia la empresa proveedora del insumo, o también situaciones en las cuales la empresa proveedora enfrenta restricciones de capacidad o problemas con el inventario de dicho producto.

79. En el caso de marras, la denunciante alegó una supuesta discriminación de precios que implicó un aumento del precio y cambio en las condiciones comerciales pactadas. Tal como surge del intercambio de mails aportado por las partes, dichas modificaciones se debieron a un retraso en los pagos por parte de AMPOSAN de algunas facturas. Resulta lógico que, ante esta situación, el proveedor decida asegurarse el cobro incorporando la condición de pago anticipado.

80. En cuanto al aumento de precio alegado, el mismo respondió a la cantidad comprada, ya que AMPOSAN entre el año 2016 y 2018 disminuyó un 85% el volumen de pedidos a SCHOTT BRASIL lo que generó la pérdida de descuentos por volumen, conforme lo manifestado por SCHOTT ARGENTINA en su presentación de noviembre de 2021. Asimismo, cabe aclarar que tal disminución, es previo a la supuesta negativa alegada del año 2019, ya que el principal proveedor de AMPOSAN durante el año 2018 fue CORNING y no la denunciada. Además, durante el año 2019 SCHOTT BRASIL vendió mayor cantidad de insumo a AMPOSAN que en el 2018. Esta situación puede verse reflejada en el gráfico a continuación:

Grafico N.° 3: Evolución de las importaciones de tubos de vidrios y el precio unitario cobrado (en dólares) por la firma SCHOTT BRASIL a AMPOSAN



Fuente: Elaboración propia en base a datos obrantes en el expediente

81. En conclusión, conforme la información aquí analizada no es posible inferir la existencia de una negativa de venta aguas arriba con el objeto de excluir a AMPOSAN en el mercado aguas abajo, en los términos del artículo 1° y 3º incisos d), h) e i) de la Ley N.° 27.442.

82. Por los fundamentos expuestos, esta CNDC considera que los hechos denunciados no

constituyen conductas anticompetitivas a la luz de la Ley N.° 27.442.

VI. CONCLUSIÓN

83. Con fundamento en el análisis precedente, se aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, ordenar el archivo de las presentes actuaciones de conformidad con lo dispuesto en el artículo 40 de la Ley N.º 27.442.

84. Elévese el presente dictamen al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO.

---

[1] Al momento de la denuncia AMPOSAN se encontraba en proceso de fusión intragrupo, por lo cual dejaría de ser controlada por RIGOLLEAU S.A. para ser absorbida por esta, constituyendo una unidad de negocios que pasaría a llamarse RIGOLLEU PHARMA.
[2] https://www.schott.com/es-ar/products/pharmaceutical-tubing-p1000372
[3] https://www.lavanguardia.com/vida/20191119/471755027727/comunicado-una-empresa-lider-d e-medicamentos-invierte-en-sio2-medical-products-para-una-tecnologia-de-embalaje-revol ucionaria-2.html
[4] Estos datos provienen de la Tabla N.º 4 expuesta más adelante.
[5] https://www.schott.com/es-ar/mercados
[6] https://www.schott.com/d/tubing/bb8c581f-3e01-4094-ab77-751222da647a/1.0/sch_broschuer e-fiolax_es_20170504_web.pdf
[7] https://www.prnewswire.com/news-releases/las-principales-companias-farmaceuticas-de-em balaje-se-comprometen-a-suministrar-a-la-lucha-de-covid-19-816503545.html
[8] Farmacopea argentina Séptima Edición, Junio 2003 http://www.anmat.gov.ar/webanmat/fna/flip_pages/Farmacopea_Vol_I/files/assets/basic-ht ml/page254.html
[9] *"El mercado de los insumos de vidrio para la industria farmacéutica ya estaba en alza antes de la pandemia, debido a la creciente demanda de viales de los países en desarrollo. Stefan Marc Schmidt detalló que el mercado de envases de vidrio se ha expandido entre un 3 y un 5 por ciento cada año y Schott ya había planeado una inversión de mil millones de dólares para desarrollar su capacidad existente tanto para la producción como para la conversión de tubos de vidrio."*; http://www.pharmabaires.com/1749-alcanzara-el-vidrio-para-fabricar-millones-de-vacunas .html

---

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 13:20:09 -03:00

Guillermo Marcelo Perez Vacchini
Vocal
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 15:13:15 -03:00

Balbina Maria Griffa Diaz
Vocal
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 16:01:16 -03:00

Pablo Lepere
Vocal
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 16:13:11 -03:00

Rodrigo Luchinsky
Presidente
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 16:13:13 -03:00