



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del

Consumidor

CASO 341  
CARPETA 559

ES COPIA  
OSCAR ROBERTO LEMATINE  
DIRECTOR DE DESPACHO



BUENOS AIRES. 22 DIC 2000

VISTO el Expediente Nro. 064-006002/2000 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA, y

CONSIDERANDO:

Que en el expediente citado en el VISTO se presentó el Señor ARTURO LAFALLA, Diputado Nacional por la PROVINCIA DE MENDOZA, a fin de denunciar ante la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado dependiente de la SECRETARIA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR, a la empresa JUAN MINETTI S.A. por presunta violación a la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.

Que la conducta denunciada consistiría en el abuso de posición dominante llevada a cabo por la empresa JUAN MINETTI S.A. en el mercado de cemento en la PROVINCIA DE MENDOZA, y materializada a través de aumentos de precios y acortamiento en los plazos de pagos otorgados a sus clientes.

Que según el denunciante el sector de la construcción se vio fuertemente afectado en la PROVINCIA DE MENDOZA, luego de la fusión entre JUAN MINETTI S.A. y CORCEMAR S.A., existiendo sospechas de la realización de prácticas monopólicas o de abuso de posición dominante, en los términos de la Ley N° 25.156.

Que el denunciante señaló que abonaba lo sostenido en el considerando precedente la circunstancia de que JUAN MINETTI S.A. ostentaba en el orden nacional una participación cercana al TREINTA Y TRES POR CIENTO (33%) y que en el ámbito geográfico de la denuncia, era prácticamente el único productor cementero, con una participación superior al NOVENTA POR CIENTO (90%), situación que le permitiría fijar precios superiores a los de la competencia y/o

M.E. RALFIN
38

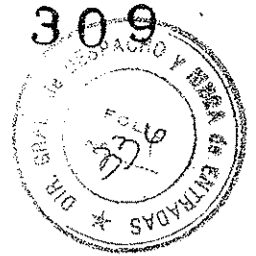
ME

lw



Ministerio de Economía  
 Secretaría de Defensa de la Competencia y del  
 Consumidor

SECRETARIA  
 DIRECCION GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR



restringir las cantidades producidas.

Que según el denunciante la imposibilidad de sustituir el cemento mendocino, ya sea a través de las plantas existentes en las provincias limítrofes, las que producen cantidades que solo alcanzan para abastecer su propio mercado, o a través de plantas existentes en países limítrofes o no limítrofes, debido a las dificultades operativas para su importación, ponía en posición de dominio a la empresa JUAN MINETTI S.A. colocándola en una situación privilegiada respecto a sus competidoras.

Que a juicio de la denunciante JUAN MINETTI S.A., abusó de esa posición de dominio a través de conductas tales como el aumento progresivo de los precios del cemento sin justificación en los costos de producción y un acortamiento en los plazos que otorga para el pago a sus clientes.

Que según el denunciante, la empresa denunciada, se ha comportado como un monopolista discriminador, ya que ha podido segmentar el mercado de acuerdo a sus demandas de modo de poder cobrar un precio diferente a sus clientes.

Que la conducta denunciada por lo tanto consistió en el aumento progresivo de los precios que la firma JUAN MINETTI S.A. le cobró a determinados clientes, desarrollando una política de discriminación de precios, sin fundamento en el comportamiento del nivel de la actividad de la PROVINCIA DE MENDOZA, advirtiendo por otra parte que al contar la firma denunciada con plantas de hormigón, dicha política discriminatoria, podía provocar condiciones de competencia desleal.

Que las prácticas descriptas en la denuncia supuestamente violatorias de la Ley N° 25.156, traerían aparejadas un incremento sobre los precios con repercusión en los usuarios de los respectivos servicios.

Que iniciada la investigación por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, se corrió traslado a la empresa denunciada, a fin de que brindara explicaciones de conformidad con lo preceptuado por el artículo 29 de la Ley N° 25156.

Que al contestar sus explicaciones la empresa denunciada manifestó que en un contexto

V.E.  
 538

W



Ministerio de Economía  
 Secretaría de Defensa de la Competencia y del  
 Consumidor

*[Handwritten signature]*

309  
*[Circular stamp]*

recesivo JUAN MINETTI S.A. era la única cementera que mantenía una planta en producción en la PROVINCIA DE MENDOZA, donde proveía el OCHENTA POR CIENTO (80%) de la producción cementera, siendo el VEINTE POR CIENTO (20%) restante abastecido por CEMENTOS AVELLANEDA S.A. desde su planta EL GIGANTE de la PROVINCIA DE SAN LUIS y por la empresa LOMA NEGRA S.A. desde su planta en la PROVINCIA DE SAN JUAN.

Que con respecto a los precios que cobra a sus clientes, la denunciada señaló que previo a la toma de control por parte de HOLDERBANK, las empresas JUAN MINETTI S.A. y CORCEMAR S.A. vendían cemento a las CINCO (5) hormigoneras mendocinas a un precio inferior al que le cobraba al resto de la demanda del producto, representando dichas ventas el VEINTIDOS POR CIENTO (22%) de las ventas totales en la PROVINCIA DE MENDOZA, obteniendo un beneficio por descuentos equivalentes al CUARENTA POR CIENTO (40%) del precio CIF.

Que respecto a los plazos de pago la denunciada manifestó que en la PROVINCIA DE MENDOZA aplica TREINTA Y CINCO (35) días, igual que para el resto del país, obedeciendo ello a cuestiones macro y microeconómicas, y no para aumentar las utilidades.

Que también rechazó la denunciada la imputación de la conducta de discriminación de precios, debido a la falta de poder monopólico, al desconocimiento de las demandas individuales y a la prevención o limitación de la reventa de los consumidores.

Que la denunciada negó que en la PROVINCIA DE MENDOZA no exista la competencia, habida cuenta de la libre movilidad de los factores de producción, la no existencia de barreras de tipo normativo, arancelarias o paraarancelarias y la imposibilidad de optimizar utilidades a corto plazo.

Que rechazó también la denunciada la imputación sobre abuso de posición dominante formulada por el denunciante señalando que durante el año 1999 se importaron CIENTO DIEZ MIL (110.000) toneladas de cemento procedentes de diferentes países a un precio promedio de SESENTA Y CINCO DOLARES (US\$ 65) FOB por tonelada, sin que JUAN MINETTI S.A. lo hiciera, no

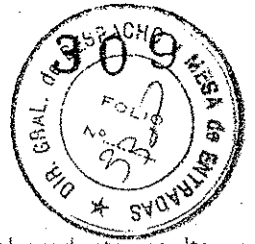
TE  
 538

*[Handwritten marks]*



Ministerio de Economía  
 Secretaría de Defensa de la Competencia y del  
 Consumidor

*Juan Minetti*  
 OSCAR P. MINETTI DEMATINE  
 DIRECCIÓN DESPACHO



resultándole conveniente la importación de la REPUBLICA DE CHILE dado que el producto resulta un VEINTE POR CIENTO (20%) mas caro que el precio promedio de sus ventas en la PROVINCIA DE MENDOZA.

Que finalmente señaló la denunciada, que tampoco podría abusar de su posición de dominio atento la imposibilidad de influir sobre los precios debido a que el cemento es un producto homogéneo, con normas técnicas estándar y tecnología difundida, siendo los precios similares en las diferentes fábricas.

Que para que una conducta pueda ser encuadrada en el marco de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia, es necesario que la misma configure una limitación, restricción o distorsión de la competencia o bien implique el abuso de una posición dominante en un mercado de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general.

Que la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA ha emitido su dictamen, que el suscripto comparte y del cual surge que la firma JUAN MINETTI S.A. goza de posición dominante en el mercado del cemento en la PROVINCIA DE MENDOZA, ya que no enfrenta una competencia sustancial por parte de otro competidor nacional, ni existen importaciones significativas de cemento en el país.

Que con respecto al aumento de precios programado por JUAN MINETTI S.A. este no se considera significativo como para ocasionar un perjuicio al interés económico general, por cuanto en promedio apenas supera un UNO POR CIENTO (1%) al precio promedio vigente durante el año 1999, no obstante lo cual cabe advertir un incremento notorio en el precio aplicado a las empresas hormigoneras durante el primer trimestre del año 2000.

Que dicho incremento del precio obedece a una política llevada a cabo por JUAN MINETTI S.A. a partir de su asociación con HOLDERBANK, consistente en compatibilizar los precios facturados a dichas firmas con respecto a los percibidos del resto de sus clientes, no obstante lo

538

*Jf*  
 SUE  
 LW

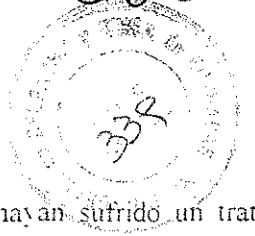


Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor

SECRETARIA  
DINAR  
OPERACIONES

309



cual tampoco puede advertirse que las empresas elaboradoras de hormigón hayan sufrido un trato discriminatorio respecto de otros clientes que adquirieron volúmenes equivalentes en condiciones similares.

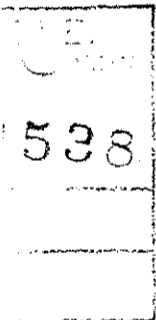
Que la reducción en los plazos de pago exigidas por JUAN MINETTI S.A. a sus clientes constituye una práctica comercial común en el mercado, y que la misma no ha dado lugar a la exclusión de demandantes de cemento o afectado el normal desenvolvimiento de las operaciones en el mercado.

Que las diferencias observadas en los precios es consistente con la aplicación de bonificaciones por volumen de compra y la dispersión observada en los precios facturados a los distintos clientes se deben a la incorporación del costo de transporte de la mercadería cuando está a cargo de la empresa vendedora.

Que si bien JUAN MINETTI S.A. goza de posición dominante y se observa además segmentación de mercado, a efectos de establecer si existió discriminación de precios durante el año 1999, no resulta claro ni evidente que la misma haya podido impedir la comercialización entre los diferentes demandantes de cemento, obedeciendo las diferencias de precios a costos diferenciales derivados de la provisión del bien y las diferentes condiciones de pago concedidas en cada ocasión.

Que por lo señalado en los considerandos precedentes la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, considera que no existen elementos de juicio suficientes para determinar que las conductas imputadas a JUAN MINETTI S.A. de incrementos de precios y reducción de plazos de pago a las empresas hormigoneras constituyan un abuso de su posición de dominio en el mercado de cemento en la PROVINCIA DE MENDOZA.

Que en consecuencia la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja aceptar las explicaciones brindadas por la empresa JUAN MINETTI S.A. y disponer el archivo de las actuaciones de conformidad con lo normado por el artículo 31 de la Ley N° 25.156.



hp  
ne  
aw



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor

*[Firma manuscrita]*  
SECRETARÍA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR



Que el suscrito comparte los términos del dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como Anexo I y es parte integrante de la presente.

Que el infrascrito es competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en el artículo 31 de la Ley N° 25.156.

Por ello.

EL SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR

RESUELVE:

ARTICULO 1º. - Aceptar las explicaciones brindadas por JUAN MINETTI S.A. y disponer el archivo de las actuaciones citadas en el visto con arreglo a lo dispuesto por el artículo 31 de la Ley N° 25.156.

ARTICULO 2º. - Considérese parte integrante de la presente, al dictamen emitido por la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA con fecha 13 de diciembre de 2.000, que en DIECINUEVE (19) fojas autenticadas, se agrega como Anexo I.

ARTICULO 3º. - Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCION N° 309

*[Firma manuscrita]*

Dr. CARLOS WINOGRAD  
Secretario de Defensa de la Competencia y del Consumidor

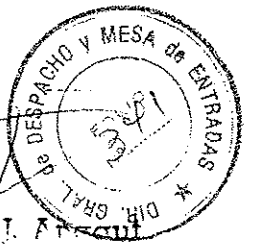
M.E.  
1538

*[Firma manuscrita]*  
ME



OSCAR ALONSO DEMATINE  
DIRECCION DESPACHO

309



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Dr. Alejandro J. Frasconi  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

Expte. 064-006002/2000(C. 559)

Dictamen N°341/2000

BUENOS AIRES, 13 DIC 2000

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos a su consideración el presente dictamen referido a las actuaciones que tramitan bajo Expediente N° 064-006002/2000, del registro del Ministerio de Economía, iniciadas como consecuencia de la denuncia formulada por el Sr. Arturo Lafalla en contra de la empresa Juan Minetti S.A., por presunta violación a la Ley 25.156.

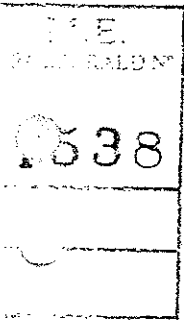
**I.-Sujetos Intervinientes**

1.1.-El denunciante, diputado nacional por la provincia de Mendoza, efectúa su presentación, origen de estas actuaciones, con el objeto que esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia tome conocimiento de los hechos denunciados.

1.2.-De la denuncia incoada surge como el sujeto implicado, tal como ya fuera referido, la firma Juan Minetti S.A., y la conducta denunciada es abuso de posición de dominio en el mercado del cemento en la Provincia de Mendoza, materializada a través de aumento de precios y acortamiento en los plazos de pagos.

**II.-La Denuncia**

2.1.-Sostiene el denunciante que el sector de la construcción se vio fuertemente afectado en la Provincia de Mendoza, luego de la fusión entre la denunciada y la firma Corcemar S.A., y como consecuencia de ello, existe la sospecha de prácticas monopólicas o de abuso de posición dominante, en los términos de la ley N° 25.156, Capítulo II: De la Posición Dominante, arts. 4° y 5°, y el Capítulo III: De las Concentraciones y Fusiones, arts.



SP  
SUE

aw  
P  
f



6°, 7° y 8°. Abona lo sostenido, indicando que actualmente Juan Minetti S.A. ostenta, en el orden nacional, una participación cercana al 33%, y que en el ámbito geográfico de la denuncia es prácticamente el único productor cementero (participación superior al 90%), lo cual le permitiría fijar precios superiores a los de la competencia y/o restringir las cantidades producidas.

2.2.-Afirma el denunciante que para poder determinar que efectivamente existe posición de dominio se debe demostrar que la misma goza de características especiales respecto a sus competidoras, que en el presente caso, se materializaría en los siguientes aspectos: a) imposibilidad de sustituir el cemento mendocino, habida cuenta que las plantas existentes en las provincias limítrofes producen cantidades que solo alcanzan para abastecer su propio mercado, como por ejemplo, Loma Negra en San Juan, Neuquén y Catamarca, El Gigante en San Luis, o Juan Minetti S.A. en la provincia de Córdoba, y b) existencia de dificultades operativas para su importación, debido a que en Chile el mercado cementero es controlado en un 85% por Holderbank, a su vez controlante de Juan Minetti S.A., quien igualmente tendría la importación del Brasil, y Cemento Avellaneda de Uruguay. Respecto a países no limítrofes, Grecia y Rusia proponen mejores precios y condiciones, pero existen grandes dificultades operativas para su importación.

2.3.-Estima que puesta de manifiesto la posición dominante, se abusa de la misma a través de las siguientes conductas: a) Un aumento progresivo en los precios del cemento, de acuerdo a la comunicación de 4 abril de 2000 sin que encuentre justificación en el aumento en los costos de la producción y b) acortamiento en los plazos de pagos, de acuerdo a la comunicación del 10 de abril de 2000.

2.4.-Posteriormente, mediante la ampliación de los términos de la denuncia, señala que el denunciado se ha comportado como un monopolista discriminador, ya que ha podido segmentar el mercado de acuerdo a sus demandas de modo de poder cobrar un precio diferente a sus clientes.

2.5.-Con la finalidad de probar el presumible abuso de posición dominante en el mercado mendocino del cemento, el denunciante aportó la siguiente prueba: notificaciones

M.E.  
REGISTRADO Nº  
1538

Handwritten initials

Handwritten initials

Handwritten signature

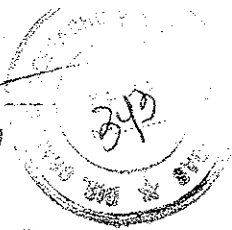




Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

309

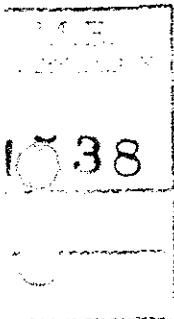


Dr. Alejandro J. Angaut  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

realizadas por Juan Minetti S.A. a elaboradores de hormigón, informando futuros aumentos ( fs. 42/50); evolución del precio del cemento ( fs.51/9); información para los medios de prensa por parte de Juan Minetti S.A. ( fs. 60/2); estados contables de Juan Minetti S.A. y Corcemar S.A., parte pertinente, período 1995- 1999 (fs. 63/87); información publicada y elaborada por Santander Investment ( fs. 88/92).

2.6.-La conducta que se denuncia consiste, por lo tanto, en el aumento progresivo de los precios que la firma Juan Minetti S.A. le cobra a determinados clientes (hormigoneras), desarrollando una política de discriminación de precios, sin fundamento en el comportamiento del nivel de la actividad de la provincia, advirtiendo por otra parte que al contar la firma denunciada con plantas de hormigón dicha política de discriminación de precios, puede provocar condiciones de competencia desleal.

2.7.-En síntesis, la denuncia describe los hechos supuestamente violatorios de la Ley de Defensa de la Competencia, que consistirían en las prácticas antes señaladas, lo que traería consigo un incremento sobre los precios, con repercusión en los usuarios de los respectivos servicios.



### III.-El Procedimiento

3.1.-Esta Comisión Nacional recibió con fecha 04 de mayo de 2000 la denuncia que dio origen a estas actuaciones, la que fue presentada de conformidad con lo previsto en las normas de procedimiento de la ley 25.156, y cuyos términos fueron ampliados con fecha 31 de mayo. Mediante acta labrada con fecha 31 de mayo, se procedió a tomar declaración testimonial al denunciante, a fin de ratificar sus dichos de conformidad con lo previsto en el artículo 175 del CPPN, de aplicación supletoria según lo establece el artículo 56 del citado cuerpo legal.



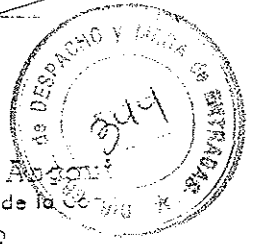
Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ESTADO  
OSCAR ROSSI DE GATINE  
DIRECCION DE DESPACHOS

309

*Handwritten signature*

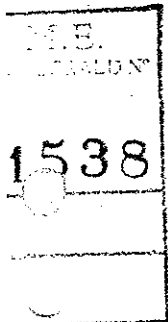


Dr. Alejandro J. Abgott  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

3.2.-Posteriormente, se corrió traslado de la denuncia a la firma Juan Minetti S.A., a los fines que brindara las explicaciones que estimara conducentes, según lo prescripto por el art. 29 de la ley de la materia.

3.3.-Las explicaciones

3.3.1.-La denunciada explica que en un contexto recesivo, es la única cementera que mantiene una planta en producción en la provincia de Mendoza, donde provee el 80% de la producción cementera y el 20% restante es abastecido por Cementos Avellaneda S.A. desde su planta El Gigante en San Luis y por Loma Negra S.A. desde su planta en San Juan. Con respecto a los precios que le cobra a sus clientes, señala que previo a la toma de control por parte de Holderbank, Juan Minetti S.A. y Corcemar S.A. vendían cemento a las cinco hormigoneras mendocinas – que representan el 25% del volumen medido en toneladas comercializado en el mercado mendocino de hormigón elaborado-, a un precio inferior al que le cobraba al resto de la demanda del producto, representando esas ventas el 22% de las ventas totales en Mendoza, obteniendo un beneficio por descuentos equivalente al 40% del precio CIF. Por otra parte, en lo que respecta a los plazos de pago, aplica 35 días igual que para el resto del país, obedeciendo ello a cuestiones del contexto macro y microeconómico, y no para aumentar las utilidades. Asimismo rechaza la imputación de la conducta de discriminación de precios, debido a la falta de poder monopólico, el desconocimiento de las demandas individuales y la prevención o limitación de la reventa de los consumidores. Niega también que pueda aducirse que no existe competencia en la provincia de Mendoza, habida cuenta de la libre movilidad de los factores de la producción, la no existencia de barreras de tipo normativo, arancelarias o para-arancelarias y la imposibilidad de optimizar utilidades a corto plazo. Los respectivos entes requeridos han brindado sus informes.



*Handwritten signature*

*Handwritten letter P*

*Handwritten signature*

3.3.2 -Finalmente, rechaza la existencia de abuso de posición dominante, para lo cual a las razones expuestas, agrega las siguientes: a) que durante el año 1999 se importaron 110.000tn de cemento procedentes de Alemania, Brasil, Chile y Uruguay a un precio promedio de U\$S 65 FOB/tn., sin que Juan Minetti S.A. lo hiciera y que, por ejemplo, la importación de Chile no le resulta conveniente dado que resulta un 20% más caro que el



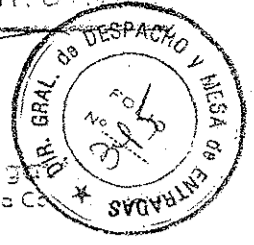
Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

*[Handwritten signature]*  
DNCAR P...  
DIRECCIÓN...

#309

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL  
SECRETARÍA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR  
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA  
*[Handwritten signature]*  
SECRETARIO



precio promedio de sus ventas en Mendoza, y b) la imposibilidad de influir sobre los precios debido a que el cemento es un producto homogéneo, con normas técnicas estándar y tecnología difundida, y que los precios son similares en las diferentes fábricas.

3.3.3.-Con la finalidad de demostrar la existencia de competencia en la provincia de Mendoza, acompaña fotografías certificadas por Notario Público extraídas en los locales de distintos distribuidores de la provincia (fs. 159/78). Asimismo, produjo como prueba adicional, la estadística de ventas y cobranzas del año 1999 (fs. 141); copia de facturas de ventas de cemento de empresas competidoras (fs.142/50); notas de clientes de Juan Minetti S.A. (fs.187/94); información proporcionada por la Asociación de Fabricantes de Cemento Portland (fs. 202/18); artículo periodístico (fs.219); listado de facturación mensual por clientes período enero 1999-agosto 2000 (fs.230/97).

3.4.-A efectos de recabar mayor información, dentro de la investigación llevada a cabo, esta CNDC solicitó a la firma denunciada la presentación de un listado de ventas mensuales de cemento en la provincia de Mendoza, así como también ofició a las firmas HORMI RAP S.A. y JOSE RAFAEL RENNA para que brinden información sobre el mercado analizado. Asimismo, esta CNDC dispuso la realización de una auditoría sobre los libros de la denunciada por el periodo comprendido entre Enero de 1999 y Agosto de 2000.

3.5.-En tal sentido, cabe señalar que la información proporcionada por la denunciada en oportunidad de brindar las explicaciones, relativa a volúmenes de venta y precios, fue debidamente corroborada por esta CNDC en cuanto a su veracidad, mediante auditoría dispuesta sobre los libros de comercio y fiscales de Juan Minetti S.A. , conforme las constancias obrantes a fs 304/7.

#### IV.-Análisis de la conducta denunciada

4.1.-A efectos de establecer apropiadamente el marco en el cual se ha de evaluar la conducta denunciada se determinará, en primer lugar, el mercado relevante del producto y el ámbito geográfico dentro del cual se analizarán los hechos.

*[Handwritten signature]*

M.E.  
1538

*[Handwritten initials]*  
ME  
w  
/



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL

309

Dr. Alejandro J. Anegón  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

4.2.-El mercado relevante del producto

4.2.1.- Para el análisis de los hechos invocados en la presente denuncia se considera que el mercado de cemento constituye el mercado relevante del producto.

4.3.-El mercado geográfico relevante

4.3.1.-Juan Minetti S.A. cuenta con plantas propias de producción de cemento en las provincias de Córdoba, Mendoza, Jujuy y Buenos Aires. Además cuenta con centros de distribución propios en las provincias de Salta, Tucumán, Córdoba, Formosa, Chaco, Santa Fe y Buenos Aires.

4.3.2.-Dado la elevada incidencia que representan los costos de transporte en el precio de venta del producto, y siendo que los hechos denunciados se llevan a cabo en la provincia de Mendoza, para la evaluación de las conductas señaladas por el denunciante se considera a dicha provincia como el mercado geográfico relevante.

4.4.-La posición dominante

4.4.1.-Juan Minetti S.A. es la única empresa productora de cemento en la provincia de Mendoza donde cuenta con una planta elaboradora en funcionamiento con una capacidad instalada de producción de 1.320.000 toneladas anuales<sup>1</sup>. Actualmente la producción anual de cemento en la provincia alcanza las 730.000 toneladas. La demanda anual de cemento en Mendoza estimada en 354.000 toneladas es satisfecha por la producción de Juan Minetti S.A., Cementos Avellaneda S.A. y Loma Negra S.A.. Las ventas de cemento producido en la planta de Juan Minetti S.A. localizada en Mendoza fueron de 370.356 toneladas durante el año 1999, y de 232.542 toneladas durante el periodo comprendido entre 01/2000 y 08/2000.

4.4.2.-El cuadro siguiente muestra las participaciones de Juan Minetti S.A. y las firmas competidoras en el mercado mendocino de cemento para los últimos tres años.

1538

Handwritten marks and initials

Handwritten marks and initials



Ministerio de Economía

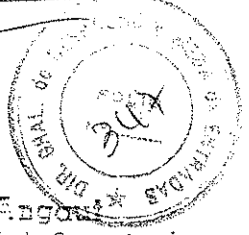
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

OSCAR... DIRMATINE  
DIRECCION DESPACHO

ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL

309

*[Handwritten signature]*



Dr. Alejandro Z. Angon  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

Cuadro I

Participaciones en el mercado de cemento mendocino

	1996	1997	1998
JUAN MINETTI SA	90.35%	94.27%	92.03%
LOMA NEGRA SA	3.78%	1.23%	2.44%
C.AVELLANEDA SA	5.87%	4.41%	5.47%

Fuente: Expediente 064-003411/2000 (Causa: "Juan Minetti S.A., Hormix S.A. y Arq. Susana B. Ramos s/notificación art. 8 ley 25.156")

4.4.3.-Juan Minetti S.A. provee más del 90% del cemento que se consume en la provincia de Mendoza. El resto lo proveen Cementos Avellaneda S.A. desde su planta El Gigante en San Luis y Loma Negra S.A. desde su planta ubicada en San Juan.

4.4.4.-Las ventas en el mercado mendocino provenientes de las firmas competidoras de Juan Minetti S.A. que cuentan con plantas ubicadas en otras provincias no son elevadas, y sus participaciones no han experimentado cambios significativos durante los últimos años.

4.4.5.-La distancia que separa a dichas plantas productoras de los centros de consumo en el mercado analizado, determinan que las adquisiciones de cemento provenientes de dichas fuentes se vean afectadas por la incidencia de los elevados costos de flete, los cuales representan en promedio un 18% sobre el precio del bien puesto en puerta de fábrica.

4.4.6.-El hecho de que Juan Minetti S.A. es la única firma productora de cemento en MENDOZA con una participación de mercado superior al 90%, constituye por si mismo evidencia de que la firma cuenta con una posición de dominio en el mercado analizado. Esta situación se ve facilitada por los costos elevados de flete que desalientan las adquisiciones de cemento procedentes de otras provincias.

M.E.  
1538

*[Handwritten marks]*

*[Handwritten signature]*

<sup>1</sup> Según información provista por la denunciada el 14/08/2000 y que consta en fojas 196/8 vta.



Ministerio de Economía

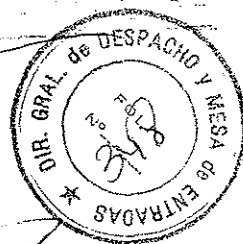
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

COPIA  
DIRECCIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

309

FILED DE

*[Handwritten signature]*



Dr. [Handwritten name]  
[Handwritten text]

4.5.-Abuso de posición dominante

4.5.1.-El denunciante sostiene que Juan Minetti S.A. ha incurrido en abuso de su posición dominante a través de la programación de aumentos progresivos de precios del cemento no justificados en sus costos de producción, del acortamiento de los plazos de pagos y de la discriminación de precios efectuada durante el año 1999. A continuación se analizan por separado cada uno de estos puntos.

4.6.-El aumento del precio del cemento

4.6.1.-Con respecto a las variaciones operadas en los precios del cemento, el denunciante señala que Juan Minetti S.A. a través de comunicaciones realizadas por el Ejecutivo Comercial y por el Jefe Regional de Ventas de la Región Oeste programó aumentos durante el año 2000 del 16% aproximadamente, los cuales se hicieron efectivos hacia el mes de julio del corriente.

4.6.2.-En sus explicaciones, Juan Minetti S.A. señala que previo a la toma de control de la firma por parte de Holderbank, vendía cemento a 5 hormigoneras mendocinas a precios inferiores a los que cobraba al resto de sus clientes. Asimismo, alega que dichas ventas representan entre el 20 y el 25% de las ventas totales de Juan Minetti S.A. en Mendoza y que al resto de sus clientes les factura un mismo precio CIF con descuentos que, según volúmenes y condiciones de venta, alcanzaron hasta un 15%.

4.6.3.-Para abordar esta cuestión se analizó la evolución de los precios del cemento facturados por Juan Minetti S.A. por las ventas a sus clientes, utilizando información suministrada por dicha firma para el periodo comprendido entre 01/1999 y 08/2000.

4.6.4.-Del procesamiento de dicha información surge que si bien se observa alguna dispersión en los precios facturados en cada mes a los diferentes clientes, el precio promedio mensual no presenta una variación significativa durante el periodo comprendido

M.E.
PROCESADO Nº
1538

*[Handwritten mark]*

*[Handwritten mark]*

*[Handwritten mark]*

*[Handwritten signature]*



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA  
OSCAR ROBERTO DEMATINE  
DIRECCION DESPACHO

309

ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL  
Circular stamp with handwritten initials 'AR' and 'BYR'

entre 01/1999 y 08/2000 y posteriormente corroborada en su veracidad por vía de la auditoría realizada sobre sus libros.

4.6.5.-En el caso de la venta de cemento en bolsa, durante el período señalado el precio promedio mensual por tonelada ha variado entre \$79,16 (12/1999) y \$83,55 (03/1999), registrando un valor de \$80,35 en 08/2000. En el caso de la venta de cemento a granel, el precio promedio mensual por tonelada registró su menor valor en el mes 04/2000 alcanzando \$75,28, en tanto que alcanzó su máximo valor de \$84,37 en 04/1999. Dicho precio para 07/2000 fue de \$81,67.

4.6.6.-El precio promedio mensual ponderado por las cantidades de cemento vendidas totales varió dentro del rango comprendido entre \$77,71 (04/1999) y \$83,44 (07/1999), alcanzando un valor de \$80,79 durante 07/2000. Este último resulta un 1% superior al precio promedio para todo el período analizado.

4.6.7.-Durante el período 01/1999 a 08/2000 el 25% de las toneladas de cemento vendidas por Juan Minetti S.A. en Mendoza fueron destinadas a empresas hormigoneras. Estas ventas representan el 22% del volumen de ventas totales facturadas por Juan Minetti S.A. en dicha provincia.

4.6.8.-La evolución de los precios facturados por Juan Minetti S.A. a sus clientes durante el período comprendido entre 01/1999 y 08/2000 se puede apreciar en el Gráfico N° 1. En el gráfico se presentan cuatro series de precios. A tal fin se consideró el precio promedio mensual por tonelada en el caso de la venta del cemento en cada una de sus dos modalidades: en bolsa y a granel. También se consideró el precio promedio mensual por tonelada percibido de las firmas hormigoneras y el precio promedio mensual de la tonelada de cemento. El precio percibido de las hormigoneras experimentó un incremento durante el año 2000 del 22%. De esta manera, las empresas hormigoneras que a inicios del año 2000 pagaban un precio un 13% inferior al precio promedio de la tonelada de cemento, hacia el mes de Agosto de 2000 pagaron un 2% por encima de aquel precio de referencia.

N.E.  
RECEIVED  
1538

Handwritten signature



Oscar  
GIRAS

ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL

309

*[Handwritten signature]*

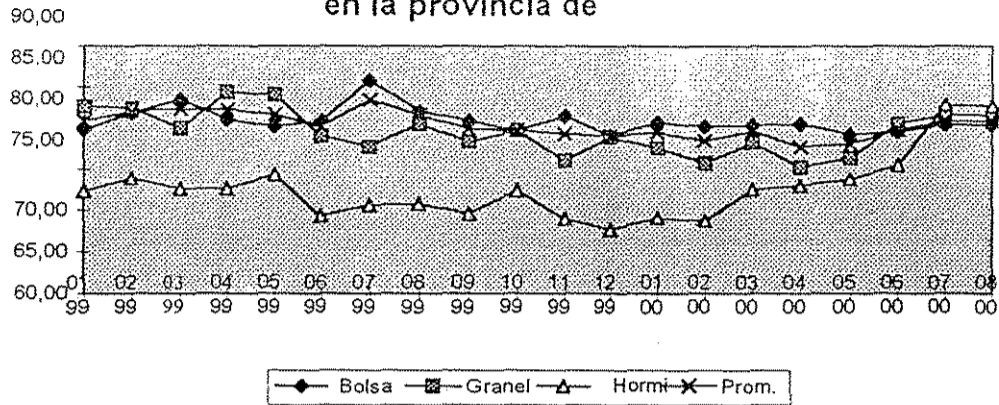


Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Gráfico N° 1

Evolución del precio del cemento de Juan Minetti en la provincia de



4.6.9.-Para el período considerado, la incidencia de las ventas a las empresas hormigoneras alcanza el 22% de las ventas totales de cemento de Juan Minetti S.A. en la provincia de Mendoza. Por lo tanto el aumento programado del 16% entre los meses de 04/2000 y 07/2000 calculado sobre aquella proporción de las ventas significa un incremento del precio promedio del 3,52%. Además debe considerarse que esta variación de precios se obtiene tomando como base el mes de abril de 2000, siendo que en dicho periodo el precio de la tonelada de cemento ha alcanzado su valor más bajo dentro del período analizado.

M.E.  
ROSCODALON  
1538

4.6.10.-En adición a ello, conforme lo indica el propio denunciante a fojas 22, el precio de la tonelada de cemento en Mendoza resulta inferior al aplicado en otras zonas del país, para lo cual cita como ejemplo los precios vigentes en 03/2000 correspondientes a las empresas Cementos Avellaneda S.A. en San Luis, Loma Negra S.A. en San Juan y la propia empresa Juan Minetti S.A. en Córdoba, que en todos los casos resultan superiores a los vigentes en Mendoza, considerando siempre como plazo de pago 15/30 días, neto de IVA y de fletes.

4.6.11.-En virtud de esta situación se concluye que el aumento de precios ha sido aplicado a un segmento del mercado, permitiendo equiparar el precio pagado por las empresas elaboradoras de hormigón respecto al precio pagado por el resto de los clientes de Juan Minetti S.A.. Analizado el impacto de esta política sobre el nivel de precios del

*[Handwritten signature]*





Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

*[Handwritten signature]*  
309

ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL



Dr. Alejandro J. *[Handwritten name]*  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

cemento, cabe señalar que el precio promedio no se ve alterado sustancialmente si se lo compara con el promedio del período comprendido entre 01/1999 y 08/2000. Es más, de la comparación del precio promedio mensual vigente en 08/2000 respecto al promedio del año 1999, se aprecia una reducción del 0,17%.

4.6.12.-Por lo expuesto, no se considera que el aumento de precios programado por Juan Minetti S.A. para el período comprendido entre marzo y julio del corriente año adquiera una magnitud con potencialidad suficiente para afectar al interés económico general. Más aún, a efectos de determinar si esta política de la denunciada afectó a las empresas elaboradoras de hormigón, se les consultó a dos de las firmas competidoras en dicho segmento acerca de los precios de la provisión del cemento utilizado como insumo principal en su actividad. De dicha consulta surge que el aumento de los precios responde a una política comercial seguida por la denunciada, no señalando la existencia de perjuicio alguno. (Véase fs. 310 y 313)

4.7.-El acortamiento del plazo de pago

4.7.1.-En cuanto al acortamiento del plazo de pagos, el denunciante sostiene que a través de una comunicación de fecha 10/02/2000 Juan Minetti S.A. exige a sus clientes el pago mediante la entrega de un cheque en el momento de la carga del producto concediendo un plazo de pago no superior a los 35 días, lo cual hace presumir que esta modalidad de pago constituye una práctica habitual en el mercado.

4.7.2.-Juan Minetti S.A. sostiene que la reducción de los plazos de pago invocados por el denunciante obedece a que los mismos resultaban innecesariamente superiores a los ofrecidos por los competidores. Además, Juan Minetti S.A. señala que aplica dicha modalidad de pago de manera uniforme en todo el país. Por otra parte, tal como se señalara, el propio denunciante a fojas 22, las diferentes empresas aplican como plazo de pago entre 15 y 35 días posteriores a la fecha de la operación.

4.7.3.-En este sentido, el plazo concedido por el proveedor a sus clientes para el pago de las mercaderías vendidas debe ser considerado como una carga financiera

M.E.  
1538

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten initials]*

*[Handwritten signature]*



ES COPIA

FIEL DEL ORIGINAL

OSCAR ROBERTO DEMATINE  
DIRECCION DESPACHO

309

Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Dr. Alejandro J. ...  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

soportada por el primero. Los precios facturados corresponden a la contraprestación que deberá ser cumplida por el cliente dentro de un plazo estipulado por haber recibido una cantidad determinada de mercaderías en una fecha preestablecida. Por ende, los precios contienen los componentes financieros implícitos en la operación que le permiten al proveedor resarcirse de la carga financiera señalada.

4.7.4.-En consecuencia, resulta posible estimar cuál será el costo financiero medido a través de la tasa de interés contenida en el precio que debe soportar el proveedor por el tiempo transcurrido entre la entrega de la mercadería y la percepción del precio correspondiente a la misma. De la misma manera, es posible calcular en cuánto se incrementa para el demandante el costo de adquisición del cemento como consecuencia del adelantamiento de la fecha de pago. Es decir, si un cliente efectúa un pago a 90 días, y como resultado de cambios en las condiciones de comercialización del proveedor, este exige el pago dentro de los 35 días, el cliente deberá adicionar al precio exigido, el costo que significa la tasa de interés que debería pagar por la obtención de un préstamo para ser utilizado para el pago de la mercadería adquirida.

4.7.5.-Por lo tanto, esta CNDC considera que no resulta posible en este caso en particular inferir que los cambios en las condiciones de pago establecidos por Juan Minetti S.A. en la provincia de Mendoza puedan derivar en un perjuicio para el interés económico general, toda vez que estas prácticas comerciales no importan la exclusión de los demandantes del producto, sino que se traduce en un costo financiero adicional para el cliente derivado de la necesidad de liquidez.

4.8.-La discriminación de precios durante el año 1999

4.8.1.-La discriminación de precios es una práctica comercial que implica vender unidades similares de un bien o servicio a diferentes precios. Dicha práctica puede tener lugar por diferencias de precios fijados en función del consumidor o de las cantidades compradas. Para que la diferencia de precios pueda tener la potencialidad de constituir una práctica abusiva (no competitiva), la misma debe obedecer a causas que no estén relacionadas con costos diferenciales en la provisión del bien en cuestión.

M.E.  
R. RESOL. 1538

ue

iw



Ministerio de Economía

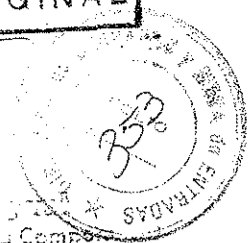
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

*[Handwritten signature]*  
ONCE  
MINISTERIO DE ECONOMÍA  
DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

309

*[Handwritten signature]*



Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

4.8.2.-Para que una empresa que comercializa un bien o servicio tenga la posibilidad de discriminar entre los precios que cobra por las distintas unidades que vende y por medio de dicha práctica, afectar el interés económico general, es necesario que se cumplan al menos tres condiciones básicas: segmentabilidad del mercado, capacidad de impedir o dificultar la reventa, y existencia de poder de mercado.<sup>2</sup>

4.8.3.-La segmentabilidad del mercado implica que la empresa que desea discriminar precios tiene la posibilidad de distinguir entre las demandas de diferentes grupos de clientes. En el caso de Juan Minetti S.A., esta condición se verifica por cuanto como bien puede apreciarse supra en el Gráfico N° 1, dicha firma ha distinguido un segmento de mercado conformado por las empresas hormigoneras a las cuales ha facturado en promedio un precio inferior que al resto de sus clientes. Esta situación se ha observado dentro del período analizado durante el año 1999 y primeros meses del año 2000. Sin embargo, a partir de marzo del año 2000 las curvas observadas en el gráfico citado reflejan la eliminación de la brecha existente entre el precio pagado por las empresas hormigoneras y el precio promedio percibido por Juan Minetti S.A. del resto de sus clientes.

4.8.4.-La segunda condición necesaria para la discriminación de precios es la dificultad o imposibilidad de que los distintos grupos en los cuales el mercado ha sido segmentado comercien el bien entre ellos. De nada le sirve a una empresa cargar un precio más bajo a un grupo de compradores y uno más alto a otro, si los miembros del primero de tales grupos pueden revender sin costo sus unidades a los miembros del segundo, y arbitrar de ese modo entre los precios impuestos por el vendedor original. De la misma manera, resulta también estéril vender cantidades mayores a precios unitarios menores si quien adquiere dicho producto puede a su vez fraccionarlo y revenderlo sin costo.

M.E.  
ROBERTO G. GONZALEZ  
1538

*[Handwritten signature]*  
M.E.

*[Handwritten initials]*

<sup>2</sup> Esta tipificación ha sido tomada de Carlton y Perloff (1994), capítulo 11.

*[Handwritten signature]*



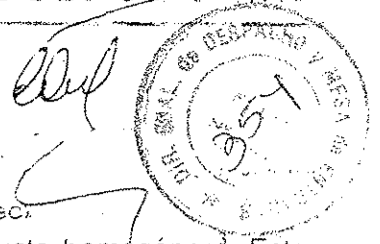
Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

*[Handwritten signature]*

ES CC  
FIEL DEL ORIGINAL

309



4.8.5.-En el caso analizado, el cemento constituye un producto homogéneo<sup>3</sup>. Esto facilita que en caso de discriminación de precios aquellos consumidores que adquieren el producto a un precio inferior puedan revenderlo a otros consumidores a los cuales la empresa productora le exige un precio superior. Cabe mencionar que este mecanismo se vería favorecido también debido a la ausencia de diferencias significativas en la presentación del producto. Sin embargo la reventa de cemento entre los clientes de Juan Minetti S.A. podría verse desalentada en aquellos casos en los cuales lo utilizan como insumo y compiten entre ellos por la colocación del producto final en el mercado.

4.8.6.-La demanda de cemento está constituida por los distribuidores del producto, las empresas hormigoneras, las empresas constructoras, los organismos públicos que licitan la provisión de cemento para las obras públicas, y otros demandantes circunstanciales, como por ejemplo, las empresas petroleras.

4.8.7.-En el caso de los demandantes de cemento cuya actividad principal no es la venta de este producto sino la construcción de inmuebles, de obras de arquitectura para terceros o la obtención de hormigón elaborado, el acceso a menores precios del cemento que los pagados por otros competidores les facilita su acceso al mercado de sus productos ya que se encuentran en condiciones de maximizar su ganancia vendiendo estos a precios más competitivos.

4.8.8.-El tercer requisito esencial para que la discriminación de precios sea posible y tenga sentido económico, es que la empresa que la lleva a cabo tenga poder de mercado en algún segmento, entendiendo por tal la capacidad de influir sobre los precios del bien vendido. Como se señaló antes, Juan Minetti S.A. posee posición dominante en el mercado mendocino de cemento.

4.8.9.-De lo expuesto, se advierte que se cumplen dos de las tres condiciones necesarias para que se produzca la discriminación de precios. No obstante, no resulta tan claro y evidente que se cumpla la segunda de las condiciones mencionadas, ya que aún

<sup>3</sup> Existen pocas calidades diferentes de cemento. Existen cementos especiales pero estos son destinados a mercados muy específicos y en cantidades poco significativas.

M.E.  
1538

*[Handwritten initials]*  
ME  
CW

*[Handwritten signature]*



Ministerio de Economía

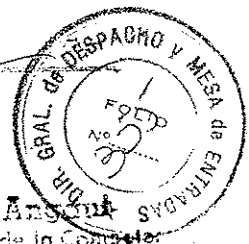
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

*[Handwritten signature]*

309

DECRETO

*[Handwritten signature]*



Dr. Alejandro J. Anguita  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

cuando por las características del cemento es de esperar que Juan Minetti S.A. no pueda impedir la reventa entre los distintos segmentos que conforman la demanda, esta alternativa podría verse restringida debido a la competencia que tiene lugar en el mercado de las actividades desarrolladas por los demandantes de cemento (venta de hormigón elaborado, construcción de inmuebles, etc).

4.8.10.-De la lectura de la ampliación de la denuncia, surge que la parte denunciante señala que Juan Minetti S.A. habría incurrido en la práctica de discriminación de precios durante el año 1999.

4.8.11.-A efectos de analizar la existencia de discriminación de precios se solicitó a Juan Minetti S.A. un detalle de las ventas realizadas en la provincia de Mendoza correspondientes a los periodos 01/1999 a 08/2000, el cual fue sometido posteriormente, a una auditoría con los libros de contabilidad de dicha firma.

M.E.
1538

4.8.12.-Del análisis de las operaciones de venta de Juan Minetti S.A. surge que, en general los compradores de demanda más alta pagan montos totales mayores, pero en la mayoría de los casos precios unitarios menores que los compradores de demanda más baja. De ello se infiere que parte de las diferencias observadas en los precios aplicados por Juan Minetti S.A. constituyen descuentos otorgados en función del volumen de cemento comercializado.

*[Handwritten signature]*  
SUE

4.8.13.-Por otra parte, aún cuando el denunciante señala que la discriminación de precios fue practicada durante el año 1999, y no así durante el año 2000, durante ambos periodos se observan las mismas diferencias en los precios. En virtud de ello, se infiere que dichas diferencias de precios obedecen no solo a descuentos por volúmenes de compra, sino también, a costos diferenciales derivados del suministro del bien, los cuales estarían dados por los costos de transporte y por las diferentes condiciones de pago acordadas en cada operación.

*[Handwritten initials]*  
CW

4.8.14.-Para finalizar, cabe señalar que las diferencias de precios por tonelada de cemento que se observan en la información de las ventas mensuales proporcionada por

*[Handwritten signature]*



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES  
PIA  
OSCAR ROBERTO DEMATINE  
DIRECCIÓN DESPACHO

309

ES  
PIA  
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Dr. Alejandro J. ...  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario



Juan Minetti S.A., más allá de si constituyen o no discriminación de precios, no existe evidencia alguna que durante el período analizado hayan generado la exclusión de algún competidor.

4.8.15.-No obstante ello, en razón de la importancia que reviste el cemento como insumo básico en la elaboración de hormigón, debe prestarse especial atención en el futuro a la evolución de los precios que Juan Minetti S.A. aplique a dichas empresas, puesto que una discriminación de precios en perjuicio del segmento de mercado constituido por aquellas a través de la imposición de un precio superior respecto al resto de los clientes, provocará naturalmente su exclusión del mercado.

4.8.16.-La preocupación que surge del párrafo anterior se desprende del hecho que Juan Minetti S.A. puede integrar verticalmente la producción de cemento con su participación en empresas dedicadas a la producción de hormigón elaborado. Esta situación adquiriría particular importancia dado que no se observa la presencia de competencia significativa por parte de otras empresas en el mercado mendocino de cemento.

4.8.17.-Sin embargo, de la información suministrada por la denunciante, no surge evidencia de que Juan Minetti S.A. tenga participaciones en empresas dedicadas a la producción y comercialización de hormigón elaborado en la provincia de Mendoza. Asimismo, de acuerdo a la información presentada por Juan Minetti S.A. y Hormix S.A. a esta CNDC a fin de que evalúe la concentración económica entre dichas empresas (expediente nº 064-003411/2000) no surge que Juan Minetti S.A. tenga participación en el mercado del hormigón elaborado mendocino.

**V.-Consideraciones finales sobre el análisis de la conducta denunciada**

5.1.-A fin de determinar la procedencia de la denuncia de autos, cabe señalar, que, para analizar si una determinada práctica configura una conducta anticompetitiva sancionable a la luz de la Ley 25.156, resulta necesario considerar tres aspectos básicos: si se realizan actos que en el intercambio de bienes o servicios, limitan, restringen, o

M.E.  
MENDOZA  
1538

*[Handwritten signature]*  
SUE

*[Handwritten initials]*  
CW



Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

309

Dr. Alejandro J. ...  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

distorsionan la competencia, si el o los presuntos responsables ocupan una posición de dominio en el mercado de que se trate, abusando de ella; y si de tales circunstancias resulta un perjuicio al interés económico general. Debe probarse que se ha producido un acto o conducta anticompetitiva con perjuicio potencial para el interés económico general.

5.2.-Resulta importante destacar que la citada Ley de Defensa de la Competencia, al igual que la legislación europea, admite como lícito que un mercado quede monopolizado o dominado por una única empresa, penando únicamente los abusos que dicho dominio puede originar, a diferencia de la ley estadounidense "Sherman", que considera ilegal la monopolización de un mercado, que en ciertos casos puede asimilarse con la simple existencia de una posición de dominio. El concepto económico que más se relaciona con el concepto de posición dominante definido en el artículo 1° de la Ley 25156, es el de "poder de mercado"; en tanto que el abuso de dicha posición de dominio puede en cierto modo asimilarse al "ejercicio del poder de mercado".

M.E.  
EXEDACCIÓN  
1538

5.3.-El abuso de posición dominante puede relacionarse con el comportamiento que la teoría económica predice para distintos tipos de estructura industrial, esta relación resulta particularmente estrecha cuando los mercados son "poco desafiables", y ello se verifica cuando no existen empresas que se encuentren fuera de él, o existiendo, las mismas no pueden ingresar fácilmente y adquirir con rapidez una posición competitiva; o cuando el mercado no está abierto a la competencia internacional, y resulta por ende relativamente difícil importar el producto a precios internacionales.

5.4.-Sin duda, la caracterización de una práctica cualquiera como restrictiva o distorsionante del mercado, o que constituya abuso de posición dominante, no es tarea sencilla, por lo mismo que tal calificación depende necesariamente del caso de que se trate. Pero para poder afirmar que una conducta determinada restringe o distorsiona la competencia, o implica abuso de posición dominante, tiene utilidad indagar tanto las posibles motivaciones de la misma, como los efectos objetivamente apreciados. En esta orientación, en el caso bajo análisis, se advierte que no es posible determinar, al menos desde esta competencia específica, que la empresa denunciada en autos haya adoptado determinada conducta con el propósito de eliminar a otras competidoras del mercado.



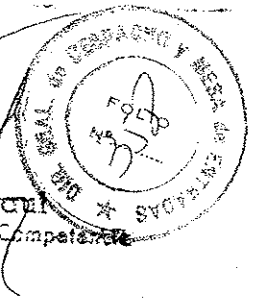
Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

309

Dr. Alejandro J. Angarita  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario



5.5.-La firma Juan Minetti S.A. goza de posición dominante en el mercado mendocino, ya que no enfrenta una competencia sustancial por parte de otro competidor nacional, ni existen importaciones significativas de cemento en el país.

5.6.-Con respecto al aumento de precios programado por Juan Minetti S.A. este no se considera significativo como para ocasionar un perjuicio al interés económico general, por cuanto en promedio apenas supera en un 1% al precio promedio vigente durante el año 1999. No obstante ello, cabe advertir que a partir del primer trimestre del año 2000 se observa un notorio incremento en el precio aplicado a las empresas hormigoneras.

5.7.-Dicho incremento del precio se enmarca en una política llevada a cabo por Juan Minetti S.A., a partir de su asociación con Holderbank, consistente en compatibilizar los precios facturados a dichas firmas con respecto a los percibidos del resto de sus clientes. Aún considerando esta situación, tampoco se observa que las empresas elaboradoras de hormigón hayan sufrido un trato discriminatorio respecto de otros clientes que adquirieron volúmenes equivalentes en condiciones similares.

5.8.-La reducción en el plazo de pago exigida por Juan Minetti S.A. a sus clientes constituye una práctica comercial común en el mercado. De la información suministrada por las partes implicadas, y que consta en el expediente de la causa, no surgen elementos que permitan inferir que esta conducta haya dado lugar a la exclusión de demandantes de cemento o afectado el normal desenvolvimiento de las operaciones en el mercado.

5.9.-Las diferencias observadas en los precios son consistentes con la aplicación de bonificaciones por volumen de compra. La dispersión observada en los precios facturados a los distintos clientes obedecen también a la incorporación del costo de transporte de la mercadería cuando está a cargo de la empresa vendedora. Si bien la empresa cementera goza de posición dominante y además se observa segmentación de mercado, a efectos de establecer si existió discriminación de precios durante el año 1999, no resulta claro ni evidente que la misma haya podido impedir la comercialización entre los diferentes demandantes de cemento. Mas bien, las diferencias de precios observadas obedecerían a

M.E.  
1538





Ministerio de Economía

Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

*[Handwritten signature]*

309

ES COPIA  
FIEL DEL ORIGINAL

*[Handwritten initials]*



Dr. Alejandro J. Ángel  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
Secretario

costos diferenciales derivados de la provisión del bien y las diferentes condiciones de pago concedidas en cada operación.

5.10.-Por todo lo expuesto, es dable establecer que no existen elementos de juicio suficientes para determinar que las conductas imputadas a Juan Minetti S.A. de incremento de precios y reducción de plazos de pago a las empresas hormigoneras constituyan un abuso de su posición dominante en el mercado de cemento en la provincia de Mendoza.

**VI.-Conclusión**

En virtud de lo expuesto precedentemente, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR aceptar las explicaciones proporcionadas por la firma JUAN MINETTI S.A., y disponer el archivo de las presentes actuaciones, con arreglo a lo previsto en el artículo 31 de la Ley N° 25.156.

SECRETARÍA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR  
1538

*[Handwritten signature]*  
EDUARDO MONTAMAT  
VOCA

*[Handwritten signature]*  
Dr. DIEGO PETRECOLLA  
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
PRESIDENTE

*[Handwritten signature]*  
Dr. MAURICIO BUTERA  
VOCA