



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Expediente N° S01:0481382/2010 (Conc. N° 785) RAN/AP-LD-GP-PR

Dictamen N°

BUENOS AIRES,

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el N° S01:0481382/2010 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, caratulado: **“FAURECIA S.A. Y EMCON TECHNOLOGIES HOLDINGS LTD. S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY N° 25.156 (CONC. 785)”**.

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

I.1. LA OPERACIÓN.

1. El día 19 de noviembre de 2009 se recibió en esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia la notificación de una operación de concentración económica celebrada en el extranjero el día 30 de octubre de 2009 que consiste en la adquisición por parte de FAURECIA S.A. (en adelante “FAURECIA”) del 100% de las participaciones y derechos de voto de las subsidiarias directas de EMCON TECHNOLOGIES HOLDINGS LIMITED (en adelante “EMCON”), denominadas EMCON TECHNOLOGIES LLC (en adelante “EMCON TECHNOLOGIES”) y ET DUTCH HOLDINGS COOPERATIE U.A. (en adelante “ET DUTCH”).
2. Como consecuencia de la operación, FAURECIA tendrá el control exclusivo de las operaciones de EMCON TECHNOLOGIES y de ET DUTCH, como así también de todas su subsidiarias, incluida la empresa EMCON TECHNOLOGIES ARGENTINA S.A. (en adelante “EMCON ARGENTINA”).
3. Conforme lo explicado por las partes, y lo que resulta de la cláusula 1.1 del “Acuerdo Marco”, la transferencia de las participaciones antes referidas se efectuó por vía de aporte de capital en especie que consiste en el total de aporte de participación que mantiene EMCON en EMCON TECHNOLOGIES y ET DUTCH que asciende al 100% a FAURECIA, mientras que FAURECIA acordó recibir el



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

- capital aportado y como contraprestación por el aporte emitirá un total de 20.918.224 nuevas acciones ordinarias a EMCON, a través de un aumento de capital de FAURECIA a ser aprobado en la Asamblea de Accionistas de FAURECIA. Consecuentemente y a cambio del aporte efectuado, EMCON recibirá una participación accionaria del 19% en FAURECIA. Por ello, luego de la emisión de acciones por parte de FAURECIA y del aumento de capital social, la composición accionaria de FAURECIA quedó conformada de la siguiente manera:
- i) PEUGEOT CITROEN S.A. PSA (en adelante “PEUGEOT PSA”), con el 57,4% de las acciones; ii) Otros (23,3%) corresponde a acciones que cotizan en la Bolsa de Valores de Paris; iii) EMCON con el 19% de las acciones.
4. Las partes informaron que ONE EQUITY PARTNERS II L.P. (en adelante OEP II), controlante de EMCON, nombrará a dos de los doce miembros del directorio de FAURECIA, pero no tendrá poder de veto y otros derechos que le permitan influir de manera decisiva en la política comercial de FAURECIA¹ y que la estructura de control de FAURECIA no varía como consecuencia de la operación. Los derechos de voto de OEP II, luego de la concentración, alcanzan el 16,4%, no teniendo ningún tipo de participación que le confiera control o influencia sustancial en FAURECIA.
5. Adicionalmente, surge del contrato y de lo informado por las partes² que PEUGEOT PSA, controlante de FAURECIA, y OEP II, controlante de EMCON, celebraron el “Acuerdo PSA”, mediante el cual esta empresa se comprometió a votar a favor de la operación y a no tomar medidas que impidieran la concreción de la operación. Concordante con ello OEP II y FAURECIA celebraron el “Acuerdo de OEP”, conforme al cual OEP acordó no revocar su aprobación del aporte. Según las partes, la finalidad de estos acuerdos se vió cumplida con la aprobación de la operación por los accionistas tanto de FAURECIA, como de EMCON.
6. Por último, las partes informaron en la presentación de fecha 15 de febrero de 2010 que la fecha de cierre de la operación fue el día 8 de febrero de 2010.

I.2. LA ACTIVIDAD DE LAS PARTES.

¹ Ver punto 2.c) del Formulario F1.

² Ver presentación del 18-08-2010.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

LOS VENDEDORES

7. **EMCON**, es una sociedad holding constituida en Georgetown, Gran Caymán, Islas Caymán. De acuerdo a lo informado por las partes únicamente OEP II y OEP II PARTNERS COINVEST L.P. (en adelante “OEP PARTNERS”), poseen una participación mayor al 5%, detentando en esta firma el 87% y el 8% de las acciones respectivamente. En relación a OEP y a OEP PARTNERS, las partes informaron que son firmas administradoras de fondos de inversión controladas por JP MORGAN CHASE & CO³. Asimismo ONE EQUITY PARTNERS II CO INVEST posee el 2% de esta firma, mientras que inversores individuales poseen en 3% restante.

EL COMPRADOR

8. **FAURECIA S.A.**, es una empresa constituida de conformidad con las leyes de Francia, cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Valores de París (Euronext-París), que lleva a cabo diversas actividades industriales vinculadas al equipamiento para vehículos automotores. En particular produce asientos para vehículos, interiores como paneles de instrumentos y módulos de puertas y sistemas exteriores, entre otros. Esta empresa es controlada directamente por PEUGEOT PSA, quien posee una participación que asciende al 70,85% de las acciones y del 83,25% de los derechos de voto, no existiendo otros accionistas, cuotapartistas o titulares de capital social que posean una participación mayor al 5%. Las partes informaron que la restante participación del 28,75% de las acciones de FAURECIA cotiza en el Mercado de la Bolsa de Valores de París (Euronext París) y el 0,4% restante se divide entre un fondo de empleados de FAURECIA (0,1%) y la propia empresa (0,3%).

EMPRESAS INVOLUCRADAS DEL VENDEDOR

9. EMCON, controla directa e indirectamente a las siguientes empresas con actividad en Argentina:
10. EMCON ARGENTINA, es una empresa constituida de conformidad con las leyes de la República Argentina, cuyo objeto consiste en la fabricación y

³ Además declararon bajo juramento que los inversores de dichos fondos son pasivos, es decir, que no tienen el control sobre el mismo (en tal sentido, ver presentación de fecha 15 de julio de 2010).



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

comercialización de productos metalúrgicos, en especial sistemas de escapes para automotores y, en porcentajes mínimos, perfiles soldados para marcos de ventanas y puertas de vehículos. Esta empresa es controlada indirectamente por EMCON, a través de ET DUTCH, una empresa holding constituida de conformidad con las leyes de los Países Bajos que posee el 98,02% de las acciones. La restante participación accionaria de EMCON ARGENTINA está en poder de ET DUTCH HOLDINGS II B.V, una empresa holding controlada indirectamente por EMCON.

11. Las partes informaron en la presentación del 15 de julio de 2010 que el Grupo EMCON no efectúa exportaciones a Argentina y que las exportaciones a Argentina que realizan otras empresas afiliadas de EMCON con actividades en el exterior se hacen a través de la empresa supra mencionada⁴.

EMPRESAS INVOLUCRADAS DEL COMPRADOR

12. FAURECIA, controla directa e indirectamente a las siguientes empresas con actividad en Argentina:
13. FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A. (en adelante “FAURECIA SEASA”), una empresa constituida de conformidad con las leyes de la República Argentina, cuyo objeto principal es la fabricación y montaje de autopartes para automotores, así como su comercialización, importación y exportación. Esta empresa está controlada directamente por FAURECIA, que detenta el 97,99% de las acciones, estando el 2,01% restante en poder de FAURECIA INDUSTRIES S.A.S., una empresa holding constituida de conformidad con las leyes de Francia.
14. FAURECIA ARGENTINA S.A. (en adelante “FAURECIA ARGENTINA”), es una empresa constituida de conformidad con las leyes de la República Argentina, cuyo objeto principal es la industrialización, importación, exportación, distribución y venta de paneles de puertas, paneles de instrumentos, paneles traseros, paragolpes, asientos y otras piezas para vehículos. Esta firma está controlada indirectamente por FAURECIA, a través de FAURECIA AUTOMOTIVE HOLDINGS S.A.S, una firma constituida de conformidad con las leyes de Francia, dedicada a la fabricación y comercialización de autopartes para la industria

⁴ Ver presentación de fecha 28 de abril de 2010.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

automotriz, que posee el 99,92% de las acciones de FAURECIA ARGENTINA, estando el 0,08% restante en poder de FAURECIA INDUSTRIES S.A.S.

15. S.A.S AUTOMOTRIZ S.A., es una empresa constituida de conformidad con las leyes de la República Argentina, cuyo objeto principal es la prestación de servicios a la industria autopartista y automotriz. Esta empresa está controlada indirectamente por FAURECIA, a través de S.A.S AUTOSYSTEMTECHNIK VERTWALTUNG GMBH &CO. KG, una empresa constituida de conformidad con las leyes de Alemania que posee el 99,99% de las acciones y es un joint venture dedicado a la fabricación de instrumentos y conformado por FAURECIA y por la firma CONTINENTAL, fabricante de vehículos. Las partes habían informado en el punto 3.a) del Formulario F1 que esta firma se hallaba inactiva, y luego en la presentación del 15 de julio de 2010 informaron que no tuvo actividad comercial ni productiva por varios años, incluyendo el año 2008 y prácticamente la totalidad del año 2009. También explicaron que a finales del año 2009, la firma reinició sus actividades productivas en el mercado de tableros de instrumentos para automóviles. A la fecha suministra tableros de instrumentos para los vehículos Amarok y Suran, de la terminal VOLSKSWAGEN ARGENTINA S.A.. Actualmente está trabajando en la puesta en marcha de una nueva línea de producción de tableros de instrumentos para FORD ARGENTINA S.C.A.

16. Las partes aclararon que las exportaciones a Argentina que realizan otras empresas afiliadas de FAURECIA con actividades en el exterior se hacen a través de las subsidiarias locales ya informadas.

SOCIEDADES APORTADAS-OBJETO DE LA OPERACIÓN.

17. EMCON TECHNOLOGIES, es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de Delaware cuya actividad consiste en la producción y comercialización de sistemas de escape para vehículos livianos y pesados. Esta empresa es controlada directamente con el 100% de las acciones por EMCON.

18. ET DUTCH, es una sociedad holding constituida de conformidad con las leyes de los Países Bajos, controlada directamente con el 100% de las acciones por EMCON TECHNOLOGIES.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO.

19. Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el artículo 8º de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.
20. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 6º inciso c) de la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia.
21. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas involucradas, a nivel nacional supera el umbral de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$ 200.000.000) establecido en el artículo 8º de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO.

22. Con fecha 19 de noviembre de 2009, el Dr. Miguel Ángel De Dios, en su carácter de apoderado de FAURECIA y el Dr. Miguel Del Pino en su carácter de apoderado de EMCON presentaron el respectivo Formulario F1 a fines de notificar la operación de concentración económica en los términos del artículo 8º de la Ley N° 25.156.
23. Tras analizar la información y documentación presentada, el día 27 de noviembre de 2009 esta Comisión Nacional consideró que previo a todo proveer, las partes debían adecuar la presentación a lo dispuesto en la Resolución SDCyC N° 40/2001 (B.O. 22/02/01). Asimismo el día 30 de noviembre de 2010 esta Comisión Nacional les comunicó a las partes que hasta tanto dieran total cumplimiento a lo requerido no comenzaría a correr el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
24. El día 29 de diciembre de 2009 las empresas notificantes efectuaron una presentación acompañando determinada documentación. Analizada que fuera la misma el día 30 de diciembre de 2009 esta Comisión Nacional entendió que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se procedió a efectuar las pertinentes observaciones al Formulario F1 de notificación. Esta providencia fue



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

- notificada a las partes el día 4 de enero de 2010. Asimismo en dicha oportunidad se les hizo saber que el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 quedaba suspendido en dicha fecha.
25. El día 15 de febrero de 2010 las partes efectuaron una presentación, la cual el día 16 de febrero de 2010 esta Comisión Nacional ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
 26. El día 3 de marzo de 2010 las partes efectuaron una presentación que esta Comisión Nacional ordenó agregar el día 10 de marzo de 2010, pasando las actuaciones a despacho.
 27. El día 23 de marzo de 2010 esta Comisión Nacional consideró que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se efectuaron nuevas observaciones al Formulario F1. En la misma fecha se les comunicó a las partes que hasta tanto aportaran la totalidad de la información y/o documentación solicitada continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
 28. El día 12 de abril de 2010 esta Comisión Nacional fijó audiencia a fin de que presten declaración testimonial los Gerentes de Producción de las firmas FRIC ROT S.A.I.C y TOYOTA ARGENTINA S.A.
 29. El día 15 de abril de 2010 el apoderado de FAURECIA efectuó una presentación, solicitando que se pospusieran las audiencias fijadas para los días 19 y 20 de abril de 2010, atento la imposibilidad de dicha parte de concurrir.
 30. El día 16 de abril de 2010 esta Comisión Nacional reprogramó las audiencias fijadas para los días 17 y 18 de mayo de 2010.
 31. El día 28 de abril de 2010 las partes efectuaron una presentación, la cual el día 3 de mayo de 2010 esta Comisión Nacional ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
 32. El día 17 de mayo de 2010 prestó declaración testimonial el Señor Oscar Héctor Bottini en su carácter de Gerente de Manufacturas de FRIC ROT S.A.I.C
 33. El día 18 de mayo de 2010 prestó declaración testimonial el Señor Diego Ezequiel Martino en su carácter de Jefe de Departamento de Compras de TOYOTA ARGENTINA S.A.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

34. El día 12 de mayo de 2010 el apoderado de FAURECIA efectuó una presentación brindando determinada información sobre los mercados involucrados en la presente operación, tras lo cual el día 26 de mayo de 2010 esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación efectuada y pasar las actuaciones a despacho.
35. El día 31 de mayo de 2010 esta Comisión Nacional consideró que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se efectuaron nuevas observaciones al Formulario F1. Asimismo con fecha 2 de junio de 2010 se les comunicó a las partes que hasta tanto aportaran la totalidad de la información y/o documentación requerida continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
36. El día 27 de mayo de 2010 efectuó una presentación el apoderado de FRIC ROT S.A.I.C, en relación a lo requerido en la audiencia celebrada con fecha 17 de mayo de 2010, tras lo cual, el día 10 de junio de 2010 esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación efectuada y pasar las actuaciones a despacho.
37. El día 15 de julio de 2010, las partes efectuaron sendas presentaciones, la cual el día 22 de julio de 2010 esta Comisión Nacional ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
38. El día 17 de agosto de 2010 esta Comisión Nacional consideró que la información aportada se hallaba incompleta, por lo que se efectuaron nuevas observaciones al Formulario F1. Asimismo el día 18 de agosto de 2010 se les hizo saber a las partes que hasta tanto aportaran la totalidad de la información y/o documentación requerida continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.
39. El día 18 de agosto de 2010 el apoderado de FAURECIA efectuó una presentación que calificó como ampliatoria de la efectuada con fecha 15 de julio de 2010, la cual el día 20 de agosto de 2010 esta Comisión Nacional ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho. Asimismo y teniendo en cuenta el contenido de la presentación efectuada se le requirió al apoderado de EMCON que ratifique o rectifique la presentación efectuada. El día 23 de agosto de 2010 esta Comisión Nacional les hizo saber a las partes que hasta tanto aporten la totalidad de la



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

información y/o documentación solicitada continuaría suspendido el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.

40. El día 23 de agosto de 2010 y en mérito de las facultades emergentes de los artículos 24 y 58 de la Ley N° 25.156 esta Comisión Nacional citó a prestar declaración testimonial a los Gerentes de Compras o quienes posean cargo equivalente de las firmas RENAULT ARGENTINA S.A. y VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. y al Gerente de Ventas o quien detente cargo equivalente de BOSAL ARGENTINA S.A.
41. El día 20 de agosto de 2010 las partes efectuaron una presentación, la cual esta Comisión Nacional ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.
42. El día 31 de agosto de 2010 prestó declaración testimonial el Señor Roberto Adrián Alby en su carácter de Presidente de BOSAL ARGENTINA S.A.
43. El día 1° de septiembre de 2010 el apoderado de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. efectuó una presentación en la cual manifestó la imposibilidad del testigo citado de comparecer a la audiencia fijada, solicitando se fije una nueva fecha a fin de poder prestar declaración.
44. En la misma fecha esta Comisión Nacional fijó nueva fecha a fin de que comparezca el Gerente de Compras de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.
45. El día 2 de septiembre de 2010 prestó declaración testimonial el Señor Julio Antonio Cisneros en su carácter de Supervisor de Compras de RENAULT ARGENTINA S.A.
46. El día 2 de septiembre de 2010 el apoderado de RENAULT ARGENTINA S.A. efectuó una presentación en la que manifestó la imposibilidad del testigo citado de comparecer a la audiencia fijada, tras lo cual el día 8 de septiembre de 2010, esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación efectuada y estarse a la audiencia celebrada el día 2 de septiembre de 2010.
47. El día 7 de septiembre de 2010 prestó declaración testimonial el Señor Hernán Albo en su carácter de Gerente de Compras de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.
48. En la misma fecha el Presidente de BOSAL ARGENTINA S.A. efectuó una presentación dando cumplimiento a lo requerido en la audiencia celebrada el día



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

31 de agosto de 2010, tras lo cual esta Comisión Nacional ordenó agregar la presentación efectuada.

49. El día 10 de septiembre de 2010 el apoderado de EMCON efectuó una presentación ratificando la efectuada por el apoderado de FAURECIA el día 18 de agosto de 2010 que esta Comisión Nacional ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho. Queda en consecuencia aprobado el Formulario F1 en dicha fecha, continuando el cómputo del plazo del artículo 13 de la Ley N° 25.156 desde el primer día hábil posterior al indicado.
50. El día 13 de septiembre de 2010, y advirtiendo que la respuesta brindada a la firma FRIC ROT S.A.I.C se encontraba incompleta se le requirió que la proporcionara.
51. El día 13 de septiembre de 2010 el apoderado de RENAULT ARGENTINA S.A. efectuó una presentación en relación a lo requerido en la audiencia del día 2 de septiembre de 2010, que esta Comisión Nacional ordenó agregar.
52. El día 16 de septiembre de 2010 el apoderado de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. efectuó una presentación en relación a lo requerido en la audiencia del día 7 de septiembre de 2010, la cual esta Comisión Nacional ordenó agregar pasando las actuaciones a despacho.

IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA

1. Naturaleza de la operación.

52. La operación consiste en la adquisición por parte de FAURECIA del 100% de las participaciones y derechos de voto de las subsidiarias directas de EMCON, EMCON TECHNOLOGIES y ET DUTCH.
53. La presente concentración económica es una operación internacional. De aprobarse la misma, FAURECIA tendrá el control de las operaciones de EMCON y de todas sus subsidiarias, incluida la subsidiaria argentina, EMCON ARGENTINA.
54. Las partes fabrican y comercializan sistemas y componentes para automotores. Mientras que FAURECIA está activa en áreas como: (i) asientos para vehículos; (ii)



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

sistemas de interior; (iii) sistemas de exterior; y (iv) sistemas de escape, EMCON provee sistemas de escape para vehículos pesados y livianos.

55. A su vez, como se desarrolló anteriormente, el principal accionista de FAURECIA ARGENTINA es FAURECIA de Francia, el cual es a su vez controlado por PEUGEOT PSA, empresa dedicada a la producción de vehículos. La misma desarrolla la actividad automotriz en la Argentina a través de una planta ubicada en la Provincia de Buenos Aires.
56. FAURECIA está presente en 29 países. Cuenta con 190 plantas de producción y 28 centros de investigación y desarrollo, empleando a un total aproximado de 60.000 trabajadores. Aproximadamente dos terceras partes de las plantas de producción fabrican componentes de diversos sistemas y autopartes, mientras que el tercio restante consiste en centros de ensamblaje “just in time”, ubicados estratégicamente cerca de las terminales automotrices, o en algunos casos en las propias terminales.
57. EMCON es una sociedad con origen en los Estados Unidos que se encuentra activa en el mercado de sistemas de escape. EMCON provee a fabricantes de vehículos de pasajeros y comerciales, así como a fabricantes de motores. EMCON posee un volumen de negocios mundial aproximado de US\$ 3,2 mil millones con actividades en 18 países y 6.700 empleados.
58. Se observa que la operación tiene origen a nivel internacional y sus efectos se producen en la Argentina sobre la producción de sistemas de escape livianos para terminales automotrices.
59. Además de la relación horizontal antes descripta, cabe indicar que la operación trae aparejada efectos verticales, en tanto la terminal PEUGEOT PSA participa en el mercado de producción de vehículos livianos en la Argentina. Así, demanda productos sustitutos a los producidos por las empresas involucradas en la presente operación.

2. Definición de los mercados relevantes.

2.1. Introducción.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

60. El sector autopartista ha sufrido importantes cambios en su estructura, vinculados a procesos que operaron a nivel internacional como así también motivados por el contexto macroeconómico local.
61. A nivel internacional, el cambio en el modelo organizacional verificado en la industria automotriz, abandonando a mediados de los años '70 el modelo fordista, impactó en la cantidad, calidad y tamaño de las industrias autopartistas.
62. Este cambio se dirigió a externalizar procesos productivos que antes se realizaban hacia el interior de la firma, dando como resultado una proliferación de las relaciones verticales en el sector.
63. Los aportes teóricos provenientes de la teoría de la firma realizados por Coase y Williamson, entre otros, resultan de interés a la hora de considerar los factores que determinan la existencia de firmas separadas para la provisión de autopartes.
64. El enfoque general considera a cada una de las empresas como unidades funcionales que buscan minimizar los costos de producción y aquellos asociados a la transacción de bienes y servicios. Dado que el mercado presenta fallas de diversa índole, la asignación de recursos resulta imperfecta dado que los precios no incorporan la información necesaria. De allí que las indagaciones estén dirigidas a establecer determinados “umbrales” a partir de los cuales a la firma le es racional internalizar el proceso productivo⁵⁶.
65. *“Generalmente, cuando una relación entre dos fases del proceso productivo involucra activos específicos, se hace preciso establecer algún mecanismo de salvaguarda que impida a la parte que no ha invertido comportarse de forma oportunista, aprovechándose de la dependencia que la otra parte tiene hacia la transacción. En las relaciones de mercado, tal protección sólo se puede lograr mediante el establecimiento de un contrato ‘lo más completo posible’ que, además de tener altos costos de transacción asociado, generalmente no impide la aparición*

⁵ Ver Williamson, O. “*Vertical Integration. Theory and Policy. The Economic Institutions of Capitalism*”. 1985. Coas, R. “*The Nature of the firme*”. 1937

⁶ Williamson considera la especificidad del capital requerido por al empresa y la duración de los contratos como elementos determinantes a la hora de considerar si el intercambio del producto se realizará o no a través del mercado. En el extremo se encontraría la transacción estilizada de mercado que involucra el intercambio de bienes estandarizados sin compromiso de continuidad.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

de contingencias imprevistas que anulen el contrato inicial y requieran de una nueva negociación⁷”.

66. Por este motivo es habitual en la literatura económica relativa al análisis sectorial de las autopartes incorporar elementos relativos a los costos de transacción y la teoría de los contratos: en efecto, la relación entre el sector autopartista y las terminales automotrices es enfocada como relaciones verticales entre actividades que antes se desarrollaban por una sola firma, y que involucra una cantidad de activos específicos que hacen económicamente necesario el establecimiento de vínculos contractuales como salvaguarda de las inversiones realizadas.

67. *“Así, la industria autopartista ha evolucionado de manera significativa hacia el aumento de componentes que las terminales adquieren de las autopartistas. Los nuevos modelos de producción de la industria han acentuado la tercerización de la fabricación de autopartes. Dentro de esta evolución de la industria, se ha observado frecuentemente que las terminales exigen a las autopartistas la instalación de plantas productivas en determinadas zonas geográficas, ‘obligándolas a acompañar’ el proceso expansivo de la automotriz. En este sentido, las empresas autopartistas se muestran como seguidoras de las empresas terminales automotrices⁸”.*

68. Cabe indicar que las terminales no solo inciden en la ubicación a nivel mundial de las autopartistas. El análisis de los contratos entre las partes evidencia que las automotrices verifican un control estricto sobre los precios, cantidades y especificaciones técnicas y de control sobre el proceso productivo.

69. *“En efecto, la terminal automotriz tiende a indicar al autopartista todos los detalles, especificaciones técnicas e información necesaria para la interfase de la pieza y/o conjunto que el autopartista debería desarrollar con el resto del vehículo, y espera del autopartista una solución tecnológica eficiente de modo tal que pueda utilizarla en cualquier parte del mundo donde se produzca un modelo terminado⁹”.*

⁷ Daniel Maceira. Industria de autopartes: costos de transacción y competitividad en el sector autopartista Argentino. Marzo 2003.

⁸ Ver Formulario F1 presentado por las partes.

⁹ Ver Formulario F1 presentado por las partes.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

70. Estos elementos son considerados en el momento de comparar las distintas ofertas realizadas por las autopartistas que culminan en la relación contractual entre las partes.
71. Estas licitaciones se realizan a partir de los requerimientos técnicos establecidos en particular para cada uno de los modelos. Así, la información recabada en el marco del expediente evidencia que las terminales se proveen de distintas autopartistas, incluso considerando una misma autoparte como pueden ser los sistemas de escape.
72. Las principales empresas autopartistas con presencia a nivel mundial y en la argentina son:
- a. FAURECIA: De origen Francés. Integrada verticalmente con la automotriz PEUGEOT PSA. Cuenta con presencia en 29 países y una dotación cercana a los 60.000 trabajadores. Posee 4 plantas en Argentina, de las cuales la ubicada en Lanús (Provincia de Buenos Aires) se dedica a la producción de sistemas de escape para vehículos livianos.
 - b. EMCON: Sociedad con origen en Estados Unidos. Su volumen de negocios a nivel mundial se acerca a los u\$s 3.2 mil millones. Su dotación de personal ronda los 6.700 empleados. En la Argentina cuenta con una planta autopartista productora de conjuntos de escape para vehículos livianos ubicada en la Provincia de Córdoba.
 - c. TENNECO: Empresa de origen estadounidense. Verifica una facturación anual de mas de DÓLARES SEIS MIL MILLONES (U\$S 6.000.000.000) con una dotación de aproximadamente 21.000 empleados. Cuenta con dos plantas de producción de autopartes en la argentina.
 - d. BENTELER: de origen Alemán. Su facturación anual ronda los DÓLARES SIETE MIL MILLONES (U\$S 7.000.000.000). Tiene presencia en 22 países, dentro de los cuales se encuentra la Argentina donde cuenta con una planta.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

- e. MAGNETTI & MARELLI: De origen italiano. Esta empresa es controlada por la automotriz FIAT. Su facturación anual ronda los DÓLARES OCHO MIL MILLONES (U\$S 8.000.000.000). Cuenta con 67 plantas en el mundo y aproximadamente 33.000 empleados. Tiene una planta autopartista en la Argentina.
- f. BOSAL: Originariamente de Holanda. Cuenta con una facturación aproximada de DÓLARES MIL DOSCIENTOS MILLONES (U\$S 1.200.000.000) anuales. Cuenta con una planta productora en la Argentina.

73. En el otro extremo se encuentran las terminales, las cuales demandan los componentes producidos por las autopartistas y las ensamblan al vehículo. El vehículo puede verse, desde esta óptica, como un conjunto de autopartes en donde la incidencia del costo de cada una de las mismas va a determinar el precio final del automóvil y por lo tanto su capacidad competitiva en el mercado. De allí que el precio de los componentes y el proceso productivo que lo determina, este bajo un control estricto por parte de las terminales.

2.2. Competencia por un proyecto para proveer a las terminales automotrices.

74. La relación contractual es el resultado de un proceso licitatorio o de pedidos de cotización, donde las diferentes autopartistas deben presentar información detallada de costos de los materiales, costos administrativos, proceso técnico, calificación de los operarios, etc. Así, durante este proceso se verifica una verdadera competencia entre las autopartistas por captar el mercado de provisión de autopartes a la terminal durante el período que dura el contrato.

75. Tanto las terminales como las autopartistas son empresas que cuentan con presencia a nivel internacional, dado lo cual las licitaciones se realizan a nivel mundial y/o a nivel local, por lo que la producción a nivel local de una autoparte puede ser resultado de un proceso licitatorio que trasciende el ámbito local. Las partes han afirmado que: *“Por lo general, las decisiones de producir en la*



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

*Argentina se toman afuera del país*¹⁰”. En cambio, el Jefe de Departamento de Compras de TOYOTA ARGENTINA S.A. afirmó en audiencia testimonial que, las licitaciones para los componentes como caños de escape se realizan y concretan en el país.

76. Cabe destacar que, mas allá de donde se produzca el diseño del componente y la decisión de la/las empresas que estén en condiciones de producir determinado componente, existen determinantes específicos a nivel local que hacen que el mercado tenga alcance nacional.
77. El proceso licitatorio o de negociación previa, presenta en forma resumida, los siguiente pasos:
- a. La empresa automotriz decide el lanzamiento de un nuevo modelo. En forma previa procede a seleccionar al proveedor de sistemas de escape y se inicia un proceso de negociación con el mismo. Esta etapa dura no menos de un año y medio y, según el caso, puede extenderse hasta tres o cuatro años.
 - b. Las terminales producen las especificaciones técnicas (a veces incluyendo un modelo en tres dimensiones) del vehículo y de la geometría del sistema de escape, las características técnicas del motor y un detalle de los requisitos técnicos y funcionales del sistema de escape, así como las condiciones industriales de volumen, embalaje y logística. Cada potencial proveedor hace un estudio detallado de ingeniería del producto y provee un detalle de materiales y modelos funcionales para demostrar el producto propuesto y simular sus características, junto con una propuesta económica.
 - c. La empresa automotriz se reúne con los potenciales proveedores a efectos de discutir la propuesta, y se ajustan los precios y las cotizaciones. Este proceso se puede repetir hasta que la empresa automotriz obtenga el precio que esté de acuerdo a sus objetivos.

¹⁰ Ver Página 6 de la presentación realizada por las partes el 15 de Febrero de 2010.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

d. El o los proveedores seleccionados reciben una carta de intención al finalizar el proceso, con la oferta final negociada entre las partes, para luego comenzar el proceso de desarrollo del producto de acuerdo a las especificaciones recibidas.

78. Se observa que durante el acto licitatorio o de pedidos de cotización se desarrolla el proceso competitivo que culmina en la relación contractual que generalmente dura mientras el vehículo esté en producción y puede extenderse algo más allá en el tiempo para la provisión de repuestos una vez que el modelo se discontinúa.

2.3. El sector autopartista en Argentina.

79. La literatura relativa al sector refiere a un proceso de transnacionalización y concentración verificado en los años '90, explicado tanto por el contexto internacional como por las condiciones macroeconómicas locales.

80. Por otro lado, cabe indicar que la integración regional del MERCOSUR implicó una política común para el sector que resultó en una complementariedad entre empresas terminales y empresas autopartistas.

81. El sector autopartista se compone de diversos rubros. Al interior del sector autopartistas se identifican los siguientes rubros, ordenados por su peso relativo en la estructura de costos del vehículo final: piezas de motor y transmisión (30%), chasis (23%), accesorios y partes diversas (21%), carrocería externa (16%), y sistemas eléctricos (10%)¹¹. Cabe destacar que los sistemas de escape representan aproximadamente el 1% - 3% del costo total de los vehículos¹².

82. En lo que refiere a la producción de conjuntos de escape para vehículos livianos, las principales empresas que operan a nivel local son: FAURECIA, TENNECO, EMCON, MAGNETTI & MARELLI S.A. y BOSAL ARGENTINA S.A.. Estas empresas proveen a una o más terminales automotrices, incluso de manera simultánea.

¹¹ “Industria de autopartes: costos de transacción y competitividad en el sector autopartista argentino”. Daniel Maceira. CEPAL. Marzo de 2003.

¹² Ver audiencia testimonial celebrada el 18 de mayo de 2010 al Gerente de Compras de TOYOTA ARGENTINA S.A.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

83. Como se señaló, la relación terminal automotriz proveedor de conjunto de escape para el desarrollo de un modelo determinado dura varios años. Una vez culminado dicho proyecto para encarar uno nuevo en la misma cadena productiva es necesario modificar determinados componentes de la misma.
84. En efecto, la producción de los escapes requiere de la afectación de una cantidad de capital físico y de recursos humanos a tal fin. Las partes han señalado que dicha adecuación implica la incorporación de los siguientes elementos:
1. Herramental específico para cada componente.
 2. Herramental específico para la curvatura de los tubos de acero.
 3. Herramental de soldadura según los requisitos a cumplir (soldadura manual o mecánica).
85. A su vez, las partes estiman que: “dicha adaptación podría insumir una inversión aproximada de EUROS CIEN MIL (euros 100.000)”, mientras que el tiempo que insume no es significativo. “
86. De lo dicho hasta aquí se desprende que ante la apertura de un nuevo proceso licitatorio las distintas empresas estén en condiciones de participar en dicho mercado, en el corto plazo y con un costo mínimo.
87. En lo que refiere a los demandantes de caños de escape, existen nueve terminales que demandan sistemas de escape en la Argentina. Entre las mas importantes podemos nombrar a GENERAL MOTORS, FIAT AUTO ARGENTINA S.A., PSA CITROEN, RENAULT ARGENTINA S.A., FORD ARGENTINA S.C.A., TOYOTA ARGENTINA S.A. y VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A.
88. Si bien las relaciones verticales serán especificadas con posterioridad, cabe indicar que existe una demanda diversificada de parte de las empresas automotrices a la vez que, como fuera explicitado anteriormente, el estricto control de las mismas sobre el proceso productivo constituye un limitante la posibilidad de ejercicio de poder de mercado por parte de las empresas autopartistas.
89. Finalmente cabe indicar que el principal insumo del sector, los tubos con costura de acero inoxidable y, en menor medida los aluminizados, son provistos por un conjunto de empresas de alcance internacional. La principal empresa corresponde



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

al Grupo ArcelorMittal, con sede en Uruguay y Brasil, de donde se importan los TCC utilizados por la industria local de autopartes. Esta empresa explica aproximadamente el 40% de las ventas nacionales.

90. Así la producción de sistemas de escape para terminales automotrices cuenta ‘aguas arriba’ y ‘aguas abajo’ a mercados con una fuerte participación de empresas de envergadura internacional, con importantes volúmenes de venta y capacidad de negociación.
91. De lo dicho anteriormente, y de las relaciones societarias que se evidencian en la operación notificada, se desprende que en el marco del presente dictamen corresponde analizar la relación horizontal en el mercado de producción de sistemas de escapes, y seguidamente la relación vertical entre este mercado y la producción de vehículos.

2.4. Definiciones de mercados de productos.

92. La producción de sistemas de escapes para vehículos livianos requiere de la inversión de un capital físico destinado a dicha producción, cuyo monto asciende aproximadamente a EUROS UN MILLÓN (euros 1.000.000).
93. Los componentes principales de los sistemas de escape (múltiple de escape, convertidor catalítico, silenciador y tubos de escape) se fabrican en forma separada y luego se ensamblan para formar el sistema. La producción de estos componentes requiere insumos y procesos específicos:
- El múltiple de escape se forma mediante la unión de un número de tubos de acero inoxidable, curvados según lo requiera la geometría del vehículo y soldados mecánicamente para formar un único tubo de salida.
 - El convertidor catalítico es un cilindro resultante de curvar y soldar planchuelas de acero inoxidable, en el que luego se introduce un monolito cerámico. El monolito es la pieza principal del convertidor. Es una pieza cerámica tipo “panal de abejas” que genera una reacción química que transforma los gases de escape en gases inertes.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

- El silenciador es una suerte de caja metálica, formada a partir de planchuelas de acero inoxidable, que contiene piezas y partes que absorben el sonido y la vibración producidas durante la combustión.
94. El sistema de escape está típicamente formado por uno o dos silenciadores, uno o dos catalizadores, un múltiple, varios tubos de acero soldados y en algunos casos, juntas flexibles que le otorgan mayor flexibilidad y resistencia a todo el sistema.
95. Cabe indicar que dicha inversión es específica de la producción de sistemas de escape, en tanto la producción de otras autopartes requieren montar líneas de montaje específicas para tal fin.
96. Dado que cada diseño tiene especificidades técnicas, desde el punto de vista de la autopartista, la vinculación contractual implica dedicar la línea de producción a ese modelo. Sin embargo, una vez concluido dicho período la adecuación de la línea de producción requiere de inversiones de bajo monto (entre 100.000 y 300.000 Euros) y que se pueden concretar en el corto plazo. Similar inversión han manifestado las partes como necesaria para expandir la capacidad productiva de una línea de producción ya instalada.
97. Por otro lado, cabe indicar que los de escapes para vehículos livianos difieren de aquellos para el resto de los vehículos en su tamaño, geometría, componentes y prestaciones.
98. En efecto, los múltiples para vehículos livianos pueden ser de soldadura o de fundición, mientras que para vehículos pesados son de fundición únicamente, dado que requieren soportar una mayor presión de compresión generada por motores de mayor cilindrada y, en muchos casos, por el uso de turbocompresores.
99. En lo que refiere al convertidor catalítico, en el caso de los vehículos livianos suele tener una capacidad de unos 10 litros y utilizar cobertura de Carburo de Silicio (SiC), mientras en los vehículos pesados, tiene una capacidad promedio de 30 litros y una cobertura de cordierita (mineral de silicato que contiene magnesio, hierro y aluminio).
100. A su vez, el silenciador en los sistemas para vehículos livianos suele ser un componente aislado, que no cumple otra función más que la de reducir los ruidos.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

En cambio, en los vehículos pesados el silenciador suele contener otros elementos que ayudan a reducir la emisión de gases contaminantes.

101. Finalmente, los sistemas para vehículos livianos suelen utilizar tuberías de 70mm, de acero inoxidable. Las tuberías para vehículos pesados suelen ser de un diámetro mayor a 100mm y utilizan materiales de mayor resistencia al calor.
102. En este sentido, las partes han afirmado que: “para un fabricante de sistemas de escape para un tipo de vehículo, la decisión de producir un tipo de sistema de escape para el otro tipo de vehículo no constituye propiamente una modificación o ajuste de su proceso productivo, sino que requiere la instalación de una línea de producción completa, con los costos que eso conlleva según lo expuesto anteriormente por las empresas involucradas.”
103. De esta manera, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda, los sistemas de escape para vehículos liviano y pesados no resultan ser sustitutos. Dicha afirmación es coincidente con las definiciones adoptadas por la Comunidad Europea y consistente con la información aportada por las partes en los presentes actuados.
104. De esta manera corresponde definir el mercado relevante como sistemas de escape para vehículos livianos. Cabe agregar que las empresas involucradas solamente venden los sistemas de escape a las empresas terminales¹³, no participando en el segmento de comercialización de revendedores minoristas de autopartes.
105. La producción y comercialización de vehículos, desde el punto de vista antitrust, incluye un conjunto de segmentos de mercado, con distinto grado de sustitución entre sí, definidos en función de las características del vehículo (tamaño, oportunidades de consumo, precio, detalles de diseño y medidas de seguridad, tamaño del motor, etc.).
106. Sin perjuicio lo analizado en otras oportunidades¹⁴, y considerando que en lo que refiere a la producción de sistemas de escape la estructura de oferta puede adecuarse a las características de los distintos tipos de vehículos livianos, no

¹³ El circuito comercial OEM(Original Equipment Manufacturer).

¹⁴ Ver Expediente N° S01:0192357/2008 (Conc.704) y Expediente N° S01:0372497/2008 (Conc.721).



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

resulta necesario una definición de mercado relevante mas restringida que la que engloba al conjunto de los vehículos livianos.

107. Cabe aclarar que en la Argentina, salvo MERCEDEZ BENZ e IVECO el resto de las empresas automotrices producen vehículos livianos. En lo que refiere a las autopartistas, salvo TENNECO (que produce sistemas de escape para MERCEDES BENZ) y MAGNETTI & MARELLI (que produce sistemas de escape para IVECO) se producen conjuntos de escape para vehículos livianos.
108. Siguiendo similares criterios a los expuestos el mercado de producto aguas abajo para evaluar los efectos verticales de la presente operación se define como de vehículos livianos.

2.5. Definición del mercado geográfico.

109. Cabe indicar que los contratos que vinculan las empresas involucradas con las terminales han sido originados en una importante proporción a nivel regional y/o mundial.
110. Sin embargo, los escasos volúmenes de importación y exportación de sistemas de escape dan cuenta de la importancia de la ubicación de la planta de fabricación de autopartes y/o de ensamblado en la proximidad de las terminales.
111. Cabe indicar que la forma física del sistema de escape encarece sustancialmente el transporte del mismo, en tanto sus longitud y forma no permite una fácil y rentable manipulación del mismo a grandes distancias.
112. A su vez la importación, tanto en lo que refiere a plazos y como a la tributación aduanera, no resulta favorable en términos locales.
113. En lo que refiere al mercado relacionado aguas abajo, para el presente Dictamen se considera al mismo como de dimensión nacional, dado que son las terminales locales las que demandan casi en forma exclusiva los sistemas de escape y la totalidad de la oferta se realiza dentro del territorio nacional¹⁵.

¹⁵ Ello determina que las únicas hipótesis de cierre de mercado como consecuencia de la presente operación se den respecto de productores de conjuntos de escape y terminales automotrices radicados en el país, aún cuando la competencia en el mercado aguas abajo podría tener un alcance regional (MERCOSUR).



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

114. Sin embargo, esto no implica que deba desconocerse la importancia de la competencia internacional en el mercado local. En efecto, en ocasiones, el otorgamiento de las licitaciones por parte de una terminal a una u otra autopartista es realizada como parte de un proceso competitivo que se desenvuelve a nivel internacional.
115. En estos casos, la asignación a la autopartista a nivel local enfrenta una segunda etapa de competencia, donde el resultado internacional condiciona el resultado local. Las audiencias realizadas en esta Comisión Nacional evidencian que el otorgamiento de una licitación o una adjudicación a nivel internacional puede motivar la asignación del proyecto a una sucursal local ya radicada, e incluso la localización de una filial en el país de la empresa productora de conjuntos de escape. Se desprende de aquí la importancia que reviste la competencia internacional sobre el desenvolvimiento local de la misma.
116. En síntesis, la evaluación de los efectos de la operación desde el punto de vista geográfico se hará en el ámbito nacional y se complementará este análisis con la incorporación de un conjunto de efectos competitivos provenientes del mercado internacional.

3. Efectos de la operación de concentración sobre los mercados relevantes.

3.1. Sistemas de escape para vehículos livianos.

117. La operación de concentración verifica efectos horizontales en el mercado de producción de sistemas de escapes para vehículos a las terminales ubicadas dentro del país. De aprobarse la operación entre FAURECIA y EMCON (primer y tercer player respectivamente), el HHI sufriría un incremento de aproximadamente 1000 puntos porcentuales, alcanzando los 3.830 puntos.
118. Así, el índice remite a un incremento importante en la concentración en un mercado que, incluso considerado en forma previa a la notificación, ya se encontraba en magnitudes relativamente elevadas.

Cuadro N°1



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Interior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Ventas (en miles de unidades)			
Empresa	Año		
	2009	2008	2007
Tenneco	36,0%	34,1%	31,0%
Faurecia	37,0%	39,1%	35,9%
Emcon	12,1%	10,8%	20,1%
Magneti Marelli	11,0%	12,0%	10,0%
Bosal	3,0%	2,0%	2,0%
Otros / Importación	1,0%	2,0%	1,0%

Fuente: información presentada por las partes

119. En efecto, con la suma de ambas participaciones, FAURECIA pasaría a detentar casi la mitad del mercado, lo cual resulta para los estándares de análisis de concentraciones horizontales un nivel elevado en relación a las posibilidades de ejercicio de poder de mercado. Del mismo modo tratándose de un mercado concentrado en pocos oferentes, donde pasarían de cinco a cuatro, los niveles de HHI antes y después de la operación aumentarían las posibilidades de que se generen efectos coordinados.

120. De acuerdo a la evidencia obrante las presentes actuaciones estos efectos unilaterales y coordinados deben ponderarse conforme a las características específicas de la relación entre terminales automotrices y autopartistas. En función de ello se considerarán, tanto en este apartado como en los siguientes, otras posibles aproximaciones desde el punto de vista de la competencia para evaluar la presente operación.

121. En relación a las posibilidades de expansión de la oferta por parte de los competidores no involucrados en la presente concentración el representante de TENNECO, en audiencia testimonial celebrada el 17 de Mayo de 2010, señaló que con una inversión aproximada al millón de dólares la empresa se encuentra con capacidad para expandir en aproximadamente el 60% la oferta de sistemas de escape en un plazo relativamente breve. En igual sentido se pronunció el representante de BOSAL ARGENTINA S.A., quien señaló que para desarrollar un nuevo proyecto correspondiente al modelo Fluence necesitaron invertir alrededor de 500 mil euros lo que llevaría la producción total de cerca de 30.000 a aproximadamente 60.000 conjuntos de escape en 2011.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

122. La posibilidad de obtener un determinado proyecto puede generar variaciones en las participaciones de mercado relativamente importantes. Esto, por otra parte es lo que se advierte en el Cuadro N°1, respecto de las participaciones observadas en el cuadro precedente, siendo este un indicio del nivel de rivalidad existente entre los distintos proveedores.
123. A su vez, resulta consistente con esta caracterización el hecho de que la demanda de sistemas de escape para vehículos este compuesta por terminales que se aprovisionan con dos a cuatro autopartistas distintas. Incluso la propia PSA Citroen, que a nivel internacional controla a FAURECIA, se provee en Argentina con FAURECIA, BOSAL ARGENTINA S.A. y TENNECO.
124. Se observa que una situación similar se verifica en el caso de GENERAL MOTORS, PSA CITROEN, RENAULT ARGENTINA S.A., VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. y FORD ARGENTINA S.C.A.; las cuales se proveen en este momento de dos y productores distintos de sistemas de escape según se advierte en el Cuadro N°2.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Cuadro Número 2	
Relaciones Proveedor-Cliente en sistemas de escape para vehículos livianos	
Productor de Conjuntos de Escape	Terminal Automotriz
Magnetti Marelli	General Motors
	Fiat
Tenneco	General Motors
	PSA Citroen
	Volkswagen
	Ford
Bosal	PSA Citroen
	Renault
Faurecia	PSA Citroen
	Renault
	Volkswagen
Emcon	Ford
	Toyota
Cantidad de Proveedores de Sistemas de Escape para vehículos livianos por Terminal	
PSA Citroen	3
General Motors	2
Volkswagen	2
Ford	2
Renault	2
Fiat	1
Toyota	1
Fuente: elaboración propia en base a presentaciones realizadas por las partes y audiencias testimoniales realizadas a competidores.	

3.2. Otras consideraciones sobre los efectos horizontales.

125. Además del análisis de efectos horizontales realizado precedentemente y dado al nivel de concentración que resultaría de aprobar la presente operación tal como fuera notificada, esta Comisión Nacional consideró necesario obtener elementos de juicio adicionales sobre las condiciones de competencia en el mercado de conjuntos de escape para vehículos livianos.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

126. Dichos elementos de juicio se vinculan, en términos generales, a la verificación de en que medida se encuentran presentes los atributos expuestos como marco conceptual al inicio de la evaluación económica de la concentración (relaciones proveedor-cliente entre autopartistas y terminales automotrices). A tal fin se realizaron un conjunto de audiencias testimoniales con demandantes (terminales automotrices) y competidores de las empresas notificantes.

3.2.1. Relaciones de largo plazo (período de negociación-período de producción), control de costos.

127. Con referencia a las relaciones estrechas y de largo plazo que se establecen entre el productor de conjuntos de escapes y la terminal automotriz a la que provee para determinado modelo de vehículo liviano el representante de BOSAL ARGENTINA S.A. señaló: “En cuanto a la duración de los contratos, las terminales, hacen contrato sin fecha de vencimiento, en general es lo que dura la vida del vehículo. Dentro de los contratos con las terminales, hay un tiempo de reposición, finalizada la vida del vehículo, hay que tener un tiempo más reposición”. Respecto a la duración del período de negociación previo a la adjudicación del proyecto y el inicio de la producción indicó que generalmente es de un año y medio a dos años.

128. En relación al control técnico y de costos que las terminales automotrices ejercen sobre el proceso productivo de su empresa dijo: “en nuestro caso, total. En cuanto a fabricación de producto, las terminales hacen todo tipo de auditorías hasta que el producto queda terminado y la terminal emite lo que se llama un acuerdo de fabricación, y eso es lo que le permite a BOSAL comenzar con el producto. Aclara que la terminal negocia y/o discute los costos de los componentes del sistema de escape de manera total”.

129. Sobre estos aspectos el representante de TENNECO señaló: “Los controles son muy específicos, primero cuando se lanza el producto la terminal acompaña dicho producto por medio de un control de los componentes y de las partes de acuerdo a las especificaciones técnicas, después las terminales tiene un control interno”.

130. Las terminales automotrices, por su parte, ratificaron lo dicho por los autopartistas. Así el representante de TOYOTA ARGENTINA S.A. dijo en relación



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

a la duración de los contratos de aprovisionamiento de sistemas de escape: “En general nosotros como TOYOTA lo que dura el proyecto y después hay un contrato de compra que se firma y si nadie pone objeción se renueva automáticamente cada año. Existen cláusulas de reposición una vez que se finaliza el proyecto, dichas cláusulas varían de acuerdo al componente, por ley incluso existe una exigencia de abastecer por determinado tiempo”.

131. En cuanto a la forma de adjudicación de un proyecto de aprovisionamiento señaló: “Si se realiza un proceso licitatorio. Por ejemplo en el caso de sistemas de escape se comenzó en noviembre del 2001 y se termino en junio/julio del 2002, para la línea que se lanzo en el 2005. La duración mínima desde que asignas la pieza y la pones en producción es de 2 años y si es un proyecto nuevo es de 3 o 4 años como en este caso. En este caso en particular participaron FAURECIA y EMCON, los pasos seguidos en una licitación son: se pide cotización, luego se hace la validación técnica, que dio como resultado la elección de EMCON. Los detalles a tener en cuenta son: primero la cotización, luego tenemos en cuenta sobre el plano que emitimos, el cual viene de TOYOTA CORPORATION no tenemos diseño en Argentina, y si el proveedor acepta dicho plano y ofrece alternativas para bajar los costos, la decisión general se toma en conjunto con TOYOTA CORPORATION y la filial Argentina, pero en este tipo de pieza la decisión final es nuestra.”
132. Con referencia a si el proceso de negociación terminal – productor de conjuntos de escape incluye variables como precio, cantidades, materias primas utilizadas etc. el mismo testigo indicó: “si, se detallan materias primas, tipo, precio unitario de la misma, el scrap que se genera en el proceso y el valor total de materia prima, luego costo de proceso, tiempo del mismo, costo de mano de obra, costo de maquinaria, para de esa manera tener el costo total del proceso, posteriormente se agregan los gastos generales, ganancia e impuestos, y de la suma de los componentes mencionados se obtiene valor final”.
133. El representante de RENAULT ARGENTINA S.A. indicó, sobre la extensión de los contratos de aprovisionamiento,: “la duración no tiene una fecha determinada. El aprovisionamiento para los vehículos de serie es mientras dura la vida /serie del vehículo y además a lo que se refiere a piezas de repuesto o post venta, tiene una



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

duración mayor. Creo que son 10 años mas desde que el vehículo ya no se produce mas, es decir fin de serie”.

134. Sobre negociaciones en base a costos “existe una negociación continua con el proveedor de escapes, de parte de Renault. Se pide un documento que se llama device standar donde esta todo el detalle del costo de cada uno de los sistemas de escape, y hay un device standar por cada referencia o sistema de escape, y el detalle del device estándar comprende: los costos de todos los componentes, el costo de la mano de obra aplicada para el proceso, el costos de funcionamiento de la empresa, la implicancia del profit (margen) del proveedor; la incidencia de la energía, los impuestos (costos directos e indirectos de la empresa) y en función de todos esos valores negociamos la evolución de precios; también trabajamos en los costos para obtener productividad, una mejora en los procesos y productos que de cómo resultado una economía en el valor final del sistema de escape. Tenemos acceso a todos los costos de los proveedores de conjuntos de escapes e inclusive al balance que tienen que presentar anualmente¹⁶”.

135. En relación al monitoreo del proceso productivo del autopartista el representante de RENAULT ARGENTINA S.A. refirió: “Lo que si intervenimos en ese en el periodo de desarrollo y puesta a punto para el inicio de la producción; en ese periodo Renault interviene con auditorias de procesos, auditorias de calidad y constatación de ensayos que son requeridos para este producto; por ejemplo: de oxidación, acústicos que se hacen en el país y se validan en el exterior, ensayos de polución, y de geometría, a grandes rasgos esos”.

3.2.2. Condiciones de competencia a nivel nacional e internacionales (modalidad licitaciones - desarrollo de proveedores).

136. El representante de BOSAL indicó sobre la forma de adjudicación de los proyectos obtenidos. “En la mayoría de los casos se realizan a nivel internacional. Una terminal cuando lanza un proyecto lo hace a nivel internacional, no

¹⁶ En relación al formulario denominado “device standard” la firma RENAULT ARGENTINA S.A, ante un requerimiento de esta Comisión Nacional, acompañó un modelo del mismo donde se advierte un minucioso detalle de los costos del producto, de sus insumos, de sus componentes, de los trabajos terciarizados involucrados así como de los costos asociados a proceso de fabricación. Se trata de cuatro planillas con cerca de doscientas posiciones a ser informadas por el proveedor con datos de costos y/o cantidades requeridas, entre otras variables, para cada uno de los ítems indicados.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

localmente; sale proyecto para hacerse en diferentes países, se canaliza la cotización a través de las casa matrices. La casa matriz de la automotriz, le pide cotización a BOSAL INTERNACIONAL, por ejemplo. En el caso de Argentina, BOSAL provee a KANGOO, eso vino pre adjudicado desde Francia (ese en particular fue el motivo de que BOSAL se instalara en Argentina). KANGOO en este momento solo se produce en Argentina, cuando BOSAL ganó la licitación se producía en Francia y en otros lugares y en el caso del nuevo modelo, se hizo una requisición local pero la parte de diseño e ingeniería venia precintado; esta en proceso. El vehículo se va a llamar comercialmente “Fluence”, vehículo tricuerpo. En este caso el vehículo se comenzó a producir en Corea, y ganó BOSAL en Corea, luego en Turquía; no conozco quienes fueron los participantes en las licitaciones internacionales que mencioné; luego en Argentina, ganó BOSAL la licitación”, cabe aclarar que el vehículo Fluence corresponde a la terminal RENAULT.

137. TENNECO en su presentación obrante a fojas 640/641 indicó: “Existen licitaciones denominadas procesos de cotización donde las terminales automotrices nos solicitan una propuesta técnica-comercial, este pedido generalmente se realiza a través de algún documento confeccionado por la terminal. En algunos casos se da la existencia de cotizaciones globales donde la terminal escoge a un proveedor de sistemas de escape a nivel mundial para todas las plantas donde se producirá el vehículo que fuera cotizado y en el caso que el proveedor tenga una planta en el mismo país donde será fabricado el vehículo, el mismo será nominado para la entrega de piezas. Por otro lado también existe cotizaciones solamente en Argentina”. En la misma presentación TENNECO identifica como competidores internacionales a FAURECIA, EMCON, MAGNETTI & MARELLI, BOSAL, EBERSPAECHER, YUTAKA, FUTABA, CALSONIC, BENTELER y SEJONG.

138. El representante de RENAULT indicó: “En Europa cuando se diseña un auto, la ingeniería y el desarrollo lo toma un proveedor, normalmente puede ser BOSAL o FAURECIA y desarrollan toda la ingeniería del escape porque son expertise, entonces de esa manera cuando el vehículo es llevado internacionalmente cuando el desarrollo técnico ya lo tiene un proveedor, ya es adjudicado a ese proveedor.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

En el caso de Clio es FAURECIA, que desarrolló el escape en Europa, y cuando el vehículo vino al MERCOSUR, lo desarrollo FAURECIA BRASIL y FAURECIA ARGENTINA. Aclaro que RENAULT le da pautas a la empresa que hace la ingeniería del proyecto y supervisa el producto, lo homologa en sus bancos de ensayo y entonces existe el diseño, ahí queda el diseño propiedad del proveedor que lo desarrolló en este caso FAURECIA, y el que queda como validador del producto es RENAULT “. Asimismo agregó: “En cuanto al origen del diseño está pensado para que ese modelo sea producido en varios países”.

139. El representante de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A., señaló: “Suran (derivado de una plataforma –sistema escape-) es una plataforma sudamericana, se hace a nivel regional, MERCOSUR. Se hizo primero en Brasil estaba dividido entre EMCON y FAURECIA luego en Argentina se volvió a evaluar si era mejor hacer la pieza en Argentina y ahí se decide hacer la nacionalización con Faurecia. Amarok como es internacional, fue a nivel global, cotizó Europa, América del Norte, China. En verdad son mismas firmas en distintos país. Se hacen comparativos de precios todos los años y de acuerdo a eso se puede elegir otro proveedor, ese cambio de proveedor se plantea en cualquier momento no necesariamente cuando se lanza un nuevo vehículo. Proceso licitatorio en el cual podría participar cualquiera de los productores de conjunto de escape que hay en Argentina”.
140. A título ilustrativo se puede observar en el siguiente cuadro, elaborado en base a la presentación realizada por VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. las distintas empresas que compitieron por el proyecto Amarok para la provisión del conjunto de escape de dicho modelo, así como el país o región desde el cual fue realizada la cotización.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Cuadro Numero 3: empresas que participaron en la licitación internacional del modelo Amarok de Volkswagen.

Región/País	Empresas
Alemania	ArvinMeritor Emissions Technologies GmbH
	Eberspaecher GmbH & Co KG
	Faurecia Abgastechnik GmbH
	Heinrich Gillet GmbH
	Volkswagen AG Kassel
España	Faurecia Sistema de Escape de España S.A
	Magnetti Marelli Tubos de Escape, S.L.
Mexico	Bolsa Mexico, S.A. de C.V.
Brasil	ArvinMeritor do Brasil Sistemas Automotivos LTDA
	Eberspaecher Tuper Sistemas de Exaustao Ltda.
	Arvin Exhaust do Brasil Ltda.
	Faurecia Sistremas de Escapamento do Brasil Ltda.
	Tenneco Automotive Brasil Ltda
Europa Central	Bosal Inetrnational NV
Japan / Corea	Dongwon Tech Co., Ltd.
	Yutaka Giken Co, Ltd.
Argentina	Faurecia Sistemas de Escape Argentina SA
	Fric Rot
Fuente: elaboración propia en base a presentaciones realizadas por Volkswagen	

141. Asimismo agregó que: “Teóricamente a todas las firmas se les pidió cotización, el sistema funciona de ese modo cuando necesitan la cotización de determinada pieza se carga en el sistema y automáticamente se le pide a todos los proveedores de la misma que la coticen. Proceso de Amarok a nivel proceso fue igual pero el nivel de proveedores fue a nivel internacional comenzó en el 2006 y se decidió si mal no lo recuerdo en el 2007, y se le otorgó a TENNECO. El Amarok se produce sólo en Argentina, se buscaba por lo tanto un proveedor internacional para realizar el producto para Argentina.”

142. Por su parte el representante de TOYOTA ARGENTINA S.A., señaló: “El llamado a participar en la licitación lo realizamos en conjunto con TOYOTA CORPORATION, eligiendo el destinatario del mismo y se presentan las filiales locales de los productores internacionales. La licitación se lanza a medida que llegan los planos y todos los elementos a fin de lanzar el pedido licitatorio. Todo lo que hace a características técnicas es definido a nivel corporativo”.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

3.2.3. Precio nacional e internacional.

143. El representante de BOSAL ARGENTINA S.A. manifestó que: “Generalmente si la terminal adjudica un producto en otra parte del mundo, generalmente ese proveedor local tiene el desarrollo de ingenierías hecho en su casa matriz. Ese desarrollo consiste en los planos de escape, homologación del producto. Lo cotizado en Argentina por el Fluence, tiene que ser bastante parecido a lo cotizados en el exterior; la terminal fija esa pauta” .

144. En cuanto al representante de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. indicó: “Tenemos un sistema donde están todos los precios de todas las piezas, dónde hay valores de las piezas de autos de las mismas categoría. Podemos comparar el sistema de escape del Fox con el Suran y haciendo los deltas técnicos, ver si estamos en un mismo nivel o no y así podemos comparar con autos europeos. Fabricamos casi 100 modelos. No podemos afirmar que los precios de Argentina sean parecidos a los precios de Europa, si es el objetivo pero no podemos afirmarlo. El problema es cuando te paras a verlo, en momentos estás bien y en otros estas mal, es muy difícil de verlo. Puede ser por devaluación en el país con el que se está comparando. En general se hace con la moneda de euro la comparación, si está el vehículo en Brasil se hacen en dólares y si está en Europa en euros, por eso es muy relativo, cuando se toma la decisión es por que estamos bien en el precio pero luego es muy difícil de mantenerlo por las razones indicadas. Actualmente Europa se tornó competitiva de golpe”.

3.2.4. Opinión de las terminales automotrices sobre la concentración.

145. Las opiniones de los testigos que fijaron posición con referencia a si la presente operación representa algún riesgo para la competencia constituyen otro elemento de juicio a tener en cuenta para evaluar la misma. Así el representante de TOYOTA ARGENTINA S.A. señaló: “no, no representa. Ya que el mercado en si esta diversificado, existen varios operadores – por otro lado la participación de EMCON en Argentina no era importante. Para nosotros en particular creemos que es mejor, por que ahora FAURECIA tendrá una planta en Córdoba y otra en Buenos Aires, como ellos son proveedores de Renault y esta tiene planta en Córdoba ellos podrán balancear la distribución de la producción”.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

146. A su vez el representante de RENAULT ARGENTINA S.A. dijo: “No, no consideramos que tenga un riesgo; muy por el contrario consideramos que vamos a tener una ventaja porque EMCON está 5km. de nuestra planta y hace por los menos dos meses que pedimos oficialmente a FAURECIA que nos entregue los escapes terminados de Córdoba. Eso reduce el costo de transporte para RENAULT. Eso reduce el costo del conjunto de escape que les proveería FAURECIA”.
147. El representante de VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. manifestó: “Entiendo que no, hay otras tres fuentes en Argentina. Siempre es bueno tener la mayor cantidad de alternativas posibles, pero no lo veo como un riesgo”.

3.2.5. Jurisprudencia de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

148. En el dictamen de esta Comisión Nacional N° 742 del 21/08/09¹⁷ se abordaron algunas de las características de la relación entre las terminales automotrices y los productores de conjuntos de escape en Argentina. En dicho Dictamen se indicó que: las autopartistas “tienen un grado de vinculación muy estrecho con todas las terminales automotrices, de las cuales suelen ser proveedores exclusivos para ciertos tipos de vehículos en función de las motorizaciones que los distintos modelos presentan”.
149. “Es de hacer notar, asimismo, que dicha exclusividad no implica necesariamente que determinado autopartista trabaje con una sola terminal automotriz sino que, de hecho, la modalidad predominante es que abastezcan a más de una. Así, por ejemplo, FAURECIA es proveedor de sistemas de escape a las terminales argentinas de PEUGEOT, VOLKSWAGEN, FORD, RENAULT y, en menor medida, Toyota; por su parte FRIC ROT está orientado a Ford, Peugeot y Mercedes Benz, en tanto EMCON TECHNOLOGIES destina su producción a Toyota”.
150. “Como ya se señalara, las relaciones comerciales terminal-autopartista son de largo plazo y suponen especificaciones muy precisas de parte de las primeras en cuanto a las características del conjunto de escape demandado en términos de

¹⁷ Correspondiente a la concentración 676, Expediente N° S01:0502386/2007, caratulada: **METALTIPE INVESTMENT S.A., ARCELOR SPAIN HOLDING S.L., Y OTROS S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY N° 25.156** , por la cual ARCELOR SPAIN HOLDING S.L. adquirió el control de CINTER S.A.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

diseño, calidad y características de las materias primas (incluidos los TCC de acero inoxidable o acero aluminizado) con que debe ser elaborados, terminación, etc.”

151. “La relación estrecha entre terminal automotriz y autopartistas, incluidos los productores de conjuntos de escape, puede ser ilustrada con el siguiente testimonio del representante de FORD ARGENTINA S.C.A.: “hay asesoramiento técnico, hay departamento técnico de Ford que asiste a los proveedores, acerca de que pautas seguir para fabricar una determinada autoparte; hay área de calidad de proveedor; hay área de calidad del automóvil, pero el departamento de asesoramiento al proveedor acerca información sobre las pautas que deben seguir en cuanto a especificaciones de las piezas a elaborar. Hay una escuela de negocios, o de negociación en la que se reúnen con dpto. de compras de proveedores, para comprar mejor y tener mejores costos. Compras trata con dpto de compras y ventas del proveedor para que revisen mejor sus compras y mejoren sus costos. Financieramente aclara que hay casos puntuales donde se llama asistencia financiera si el proveedor lo requiere porque por alguna imposibilidad económica o de gestión no puede resolverlo por sí sólo; como Ford tiene que garantizar producción, interviene y hace ayuda financiera que recobra con la entrega de las piezas, que es en realidad para asegurar el suministro”. Asimismo agregó en relación a la antigüedad de sus proveedores que:” en promedio datan de hace 20 años”.

3.2.6. Conclusiones sobre los efectos horizontales.

152. En función de todo lo hasta aquí expuesto cabe sintetizar los aspectos más relevantes del análisis realizado. La presente operación genera efectos horizontales que consolidarían en una única empresa aproximadamente la mitad de la oferta en el mercado de sistemas de escapes para vehículos livianos. Dichas participaciones resultarían, en principio, preocupantes desde el punto de vista de la competencia.
153. Tal aproximación es la que surge de los criterios generales del análisis de concentraciones horizontales establecidas en los lineamientos para el control de



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

las concentraciones económicas, de la propia jurisprudencia de esta Comisión Nacional y de los criterios usualmente aplicados a nivel internacional.

154. No obstante estas consideraciones fueron complementadas con otros elementos de análisis que hacen a la realidad económica de la presente operación. Al incorporar estas pautas, pudieron identificarse un conjunto de presiones competitivas existentes en el mercado. Por un lado se observan elementos de rivalidad entre los productores de conjuntos de escape, los cuales se evidencian en las variaciones de sus participaciones de mercado durante los últimos años.
155. Asimismo cabe resaltar que PSA CITROEN, controlante de FAURECIA, se aprovisiona de sistemas de escape de diversos autopartistas. El análisis realizado evidenció que la existencia de una relación contractual con una autopartista no impide a otro competidor prevalecer en la adjudicación de sistemas de escape de otro modelo de la misma terminal, tal cual se ha mostrado en el cuadro N° 2. El contexto competitivo en el mercado automotriz exige una política de desarrollo de proveedores que minimicen los costos, los cuales redundan en un control del proceso productivo de las autopartistas.
156. Otro elemento a destacar reside en que todos los oferentes de conjuntos de escape radicados en el país son firmas transnacionales que operan a escala global. De esta manera, la adjudicación de un proyecto para proveer modelos en varios países les otorga una ventaja competitiva para proveer dicha autopartista cuando el modelo es producido en Argentina.
157. A su vez, esta ventaja no necesariamente se refleja en una visión estática de las participaciones. Incluso, como se ha señalado anteriormente, hubo caso de autopartistas que se han radicado en la Argentina como resultado del otorgamiento de dicha licencia a nivel internacional.
158. Por otro lado las terminales automotrices, que también son firmas internacionales, constituyen una demanda concentrada lo cual les otorga una capacidad de negociación frente a sus potenciales proveedores de sistemas de escape. Para la autopartista obtener un proyecto para abastecer a alguna automotriz puede incrementar en forma considerable su escala de operaciones.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

159. Esta relación entre partes se refleja en el permanente seguimiento de costos que realiza la terminal sobre la autopartista, el cual no se limita al momento propio del otorgamiento de la licitación, sino que se extiende mientras el modelo se encuentra en producción.
160. Es en este contexto en el que debe entenderse los testimonios de algunas terminales, como por ejemplo RENAULT ARGENTINA S.A., las cuáles consideran que la operación de concentración traería beneficios para el mercado en tanto se esperan ahorros de costos de las autopartes debido a la radicación próxima a su planta productiva (menores costos de traslado).
161. En definitiva, aún cuando no pueda afirmarse que eventuales concentraciones ulteriores en el mercado de sistemas de escapes para vehículos livianos no sean preocupantes desde el punto de vista de la competencia, lo cierto es que para el nivel alcanzado con esta operación los motivos de preocupación que surgen de aplicar los criterios generales de evaluación de efectos horizontales se ven en gran medida neutralizados por las distintas presiones competitivas identificadas en dicho mercado expuestas precedentemente.

3.3. Efectos verticales entre el mercado de sistemas de escape para vehículos livianos (mercado aguas arriba) y producción nacional de vehículos livianos (mercado aguas abajo).

162. Además de efectos horizontales la presente operación genera efectos verticales a partir del hecho de que FAURECIA y la terminal automotriz PSA CITROEN forman parte de un mismo grupo económico a nivel internacional.
163. Dada esta circunstancia corresponde analizar si el aumento en la participación dentro del mercado de conjuntos de escape para vehículos livianos le otorga a la firma adquirente la posibilidad de producir un cierre de mercado para eventuales entrantes o para competidores existentes en alguno de los mercados verticalmente relacionados.
164. La primer hipótesis a examinar, entonces, sería si la concentración en el mercado aguas arriba podría afectar el aprovisionamiento de sistemas de escapes para un eventual entrante a la producción de vehículos livianos en Argentina. Al



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

respecto cabe indicar que, no obstante el nivel de concentración de 50% que generaría la operación notificada, todos los factores competitivos considerados en el análisis horizontal tornan muy poco probable esta hipótesis.

165. Cabe recordar los elementos ya señalados con anterioridad que contribuyen a disipar los riesgos verticales de la operación: a) el nivel de rivalidad existente en la oferta de conjuntos de escape, b) el hecho de que la propia terminal integrada PSA Citroen se abastece de sistemas de escape de otros proveedores que compiten con Faurecia, c) lo relativo de la análisis estático del nivel de concentración resultante en el país habida cuenta de la posibilidad de que aún un pequeño proveedor a nivel nacional como BOSAL puede obtener, como de hecho ocurrirá a partir del año próximo un proyecto nuevo que incluye expansión de capacidad sin incurrir en inversiones de consideración. Incluso el hecho de que un proyecto particular como también lo señala esta firma generó su ingreso al país, lo cual hablaría de las bajas barreras a la entrada para otros competidores internacionales no radicados en el país puedan hacerlo.
166. En el mismo sentido cabe referir lo indicado por las terminales automotrices que prestaron su testimonio acerca de que la operación no reviste riesgos para ellas desde el punto de vista de la competencia. Incluso, como señaló RENAULT, se prevé una baja en el costo de adquisición de los sistemas de escape que le viene comprando a FAURECIA producto del nuevo emplazamiento en las cercanías de su planta productiva.
167. Por todo lo indicado un eventual entrante a la producción de vehículos livianos en el país tendría fuentes alternativas de abastecimiento de estas autopartes sin que las mismas se vean comprometidas por la presente operación. Similar razonamiento cabe indicar con respecto al abastecimiento de las terminales existentes.
168. La segunda hipótesis estaría dada por la posibilidad de que un entrante a la producción de conjuntos de escape en Argentina o los competidores actuales que tiene la firma adquirente en ese mercado vieran cercenadas sus posibilidades de colocar su producción en las terminales automotrices radicadas en el país como consecuencia de la presente operación.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

169. Esta hipótesis es menos plausible aún que la analizada en primer término dado que la producción de vehículos livianos de PSA Citroen en Argentina es de aproximadamente 17% del total nacional (Cuadro N°4) por lo tanto su demanda de sistemas de escape es básicamente la misma (17% del mercado). En función de ello tanto un entrante como los productores actuales de sistemas de escape, tendrían el 87% de la demanda potencial disponible para proveer a terminales automotrices o aún para competir en un pie de igualdad para acceder a nuevos proyectos de las mismas.

Cuadro Número 4				
Vehículos livianos por terminal automotriz				
TERMINAL	2008		2009	
	Volumen	%	Volumen	%
PSA	131.791	23,6	85.445	17,1
GENERAL MOTORS	111.911	20,0	81.971	16,4
FIAT	28.700	5,1	78.753	15,7
FORD	83.643	15,0	72.554	14,5
RENAULT	73.336	13,1	65.470	13,1
TOYOTA	64.539	11,5	62.545	12,5
VOLKSWAGEN	63.156	11,3	52.034	10,4
	559.084		500.781	

Fuente: elaboración propia en base a información presentada por las partes

170. Por todo lo indicado la presente operación no genera efectos verticales preocupantes desde el punto de vista de la competencia.

V. CLAUSULAS DE RESTRICCIONES ACCESORIAS

172. Habiendo analizado el “Acuerdo Marco” suscripto entre FAURECIA S.A. y EMCON TECHNOLOGIES HOLDINGS LIMITED, resulta que el mismo no prevé cláusulas de no competencia.

VI. CONCLUSIONES

173. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada, tal y como ha sido notificada, no tiene suficiente entidad como para disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

resultar perjuicio para el interés económico general (artículo 7 de la Ley N° 25.156).

174. Por ello, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS autorizar la operación de concentración económica por medio de la cual FAURECIA S.A. adquiere el control de EMCON TECHNOLOGIES y de ET DUTCH, controlantes indirectas de EMCON TECHNOLOGIES ARGENTINA S.A., a través de la suscripción del “Acuerdo Marco” el día 30 de octubre de 2009, todo en ello en los términos del artículo 13 inciso a) de la Ley 25.156.