

BUENOS AIRES,

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica por la cual la empresa JUAN MINETTI S.A. adquiere el 58% del paquete accionario de HORMIX S.A.

La operación referida tramita bajo Expediente Nro. 064-003411/2000 caratulado " JUAN MINETTI S.A., HORMIX S.A. y ARQ. SUSANA B. RAMOS. S/ NOTIFICACIÓN ART. 8º LEY N° 25.156".

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

### ***La operación***

- 1 Como se expresó, la operación que se notifica consiste en la adquisición del 58% del paquete accionario de la empresa HORMIX S.A. por parte de JUAN MINETTI S.A. Debido a que JUAN MINETTI S.A. posee actualmente el 42% de HORMIX S.A., la operación implicaría la posesión del 100% del paquete accionario de esta última por parte de la empresa adquirente. Tras la operación, JUAN MINETTI S.A. transferirá parte del paquete accionario de HORMIX S.A. a otra sociedad controlada por ella, CANTERAS MALAGUEÑO S.A., a fin de cumplir con el requisito del artículo 1º de la Ley N° 19.559.
- 2 El precio base fijado para la compra del 58% de las acciones de HORMIX S.A. asciende a U\$S 6.850.000, el cual será pagado en cuarenta cuotas mensuales, iguales y consecutivas. La fecha prevista para la realización de la transacción es el 31 de marzo de 2000, o la de aprobación de la operación por parte de la CNDC, lo que primero ocurra.

### ***La actividad de las partes***

- 3 HORMIX S.A. es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina, dedicada a la fabricación de artículos de cemento, fibrocemento y yeso. En la actualidad, la empresa cuenta con nueve plantas de hormigón en las provincias de Córdoba, Santiago del Estero y Corrientes, y más de 35 camiones para la provisión del producto en obras. HORMIX S.A. se encuentra controlada por la Sra. Susana Ramos, quien posee el 58% del paquete accionario que es objeto de la operación notificada. HORMIX S.A. no posee empresas controladas ni en el país ni en el extranjero.
- 4 JUAN MINETTI S.A. es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina, dedicada a la elaboración de cemento. El accionista mayoritario de JUAN MINETTI S.A. es la sociedad SUMA HUAICO S.A., la cual tiene una participación accionaria indirecta del 31,13% en la empresa. Se debe señalar que JUAN MINETTI S.A. posee diversas sociedades controladas en el país, las cuales se especifican en el Cuadro N° 1 que se describe en la página siguiente.
- 5 Tanto en forma directa como a través de las empresas controladas que se consignan en el Cuadro N° 1, JUAN MINETTI S.A. posee cinco plantas de cemento en las provincias de Córdoba, Mendoza y Jujuy, seis plantas de hormigón elaborado en las provincias de Córdoba, Chaco, Entre Ríos, Santa Fe y Buenos Aires, una planta de agregados pétreos en Córdoba y un centro de molienda de cemento en la localidad de Campana, provincia de Buenos Aires (en etapa final de construcción).

**Cuadro N° 1**  
**Empresas controladas por JUAN MINETTI S.A. en Argentina**

<b>Empresa</b>	<b>Tipo de Control</b>	<b>Actividad que desarrolla</b>
CANTERAS MALAGUEÑO S.A.	Tenencia accionaria directa del 98,8% e indirecta del 1,2% por YOCSINA S.A.	Explotación y comercialización de agregados pétreos.
CORBLOCK S.A.	Tenencia accionaria directa del 68,85% e indirecta del 31,15% por YOCSINA S.A.	Fabricación y comercialización de bloques de hormigón.
YOCSINA S.A.	Tenencia accionaria directa del 99%.	Explotación de canteras.
PUERTO RAMALLO S.A.	Tenencia accionaria directa del 99,4318%.	Servicios portuarios.
CASA KIT S.A.	Tenencia accionaria directa del 51% e indirecta por YOCSINA S.A. del 49%.	Construcción y venta de propiedades.
TRANSMIX S.A.	Tenencia accionaria directa del 91,5%.	Fabricación y comercialización de hormigón elaborado.
HORMEX S.A.	Tenencia accionaria indirecta del 86,93% a través de TRANSMIX S.A. y 5% a través de CANTERAS MALAGUEÑO S.A.	Fabricación y comercialización de hormigón elaborado.
HORMIGONERA CENTRAL S.A.	Tenencia accionaria indirecta del 88,76% a través de TRANSMIX S.A. y 3% a través de CANTERAS MALAGUEÑO S.A.	Fabricación y comercialización de hormigón elaborado.

**Fuente:** CNDC sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.

## II. ENCUADRAMIENTO LEGAL

- 6 Al tratarse de la adquisición del 58% del paquete accionario de HORMIX S.A. por parte de JUAN MINETTI S.A., la operación notificada configura una toma de control en los términos del artículo 6º, inciso c) de la Ley N° 25.156.
- 7 De acuerdo a lo informado en la presentación, el volumen de negocios en el ámbito nacional de las empresas afectadas es superior a los PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$200.000.000). En consecuencia, la obligatoriedad de notificar la presente operación de concentración económica está dada por encontrarse superado el umbral de volumen de negocio a nivel nacional establecido en el artículo 8º de la Ley N° 25.156.

## III. PROCEDIMIENTO

- 8 Las empresas involucradas dieron cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 8º de la norma legal precitada, notificando en forma satisfactoria la operación a la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (CNDC) el día 3 de marzo de 2000.
- 9 Tras analizar la información suministrada por las empresas en ocasión de la notificación, la CNDC comprobó que la misma no satisfacía el requerimiento establecido en el Formulario F1, haciéndoselo saber a las partes involucradas el día 13 de marzo de 2000 (a fs. 2066/67 vuelta).
- 10 El día 15 de marzo, las empresas intervinientes presentaron la información solicitada (a fs. 2068 y s/s), presentando nuevamente información suplementaria el día 6 de abril de 2000 (a fs. 2078 y s/s).
- 11 Con fecha 10 de mayo de 2000 (a fs. 2243), se notificó a las partes sobre la necesidad y conveniencia de profundizar el estudio de la concentración notificada, requiriéndoles información mediante el Formulario F2, por lo cual se suspendieron los plazos conforme el art. 6 inc. b), de las Normas de Procedimiento para el Trámite de Notificaciones Obligatorias de Concentraciones Económicas, la cual fue suministrada el día 20 de julio de 2000 (a fs. 2247 y s/s), reanudándose a partir de esta fecha el cómputo del plazo del art. 13 de la ley.
- 12 No obstante ello, la CNDC consideró necesario continuar con el análisis referido a la concentración notificada, estimando conveniente la realización de audiencias y/o requerir mayor información a otros actores del sector, suspendiendo, en los términos del artículo 24 inc. l) de la Ley N° 25.156, el plazo previsto en el artículo 13 de dicha norma legal por el término de 90 días, según Resolución SDCC N° 121 de fecha 1 de agosto de 2000 (a fs.2453/55), y notificándosele a las partes dicha Resolución el día 2 de agosto de 2000 (a fs. 2453/60 vuelta).
- 13 Se recepcionaron las audiencias ordenadas con el fin de recabar mayor información, a cuyo efecto se recabó el testimonio del Ingeniero. Leonardo Checmarew (director del Centro de Investigación y Desarrollo en Construcciones del Instituto Nacional de Tecnología Industrial), del ingeniero. Carlos Manuel Carafi (jefe del Laboratorio de Materiales y Estructuras de la Universidad de Buenos Aires), del Señor. Jorge Omar Siciliano (presidente de Construmix S.A.), del Ingeniero Carlos Julio Barzola (vicepresidente de Incoser S.A.), del Ingeniero Juan Carlos Maggi (presidente de la Cámara Argentina de la Construcción de la Provincia de Córdoba), del Señor. Carlos

Alberto Siciliano (presidente de la Asociación Argentina del Hormigón Elaborado Región Centro y presidente de Hormiblock S.A.), del Ingeniero Héctor Hugo Pupich (presidente del Colegio de Ingenieros Civiles de la Provincia de Córdoba), Señor Héctor Emiliano Tosatto (director y apoderado de Regam S.A.), del Señor Horacio Alfredo Dalaison Viand (gerente de suministros de Benito Roggio e Hijos S.A.), del Arquitecto Juan Diego Alvarez (apoderado de Delta S.A.) y el Arquitecto Raúl Alberto Lerda (presidente del Colegio de Arquitectos de la Provincia de Córdoba). y atento a la suspensión de plazos en los términos del artículo 24 inc. l) por el término de 90 días, el mismo vence el día 7 de diciembre de 2000.

14 Sin perjuicio de ello, la CNDC consideró necesario profundizar aún más el análisis de las implicancias de la interacción entre los mercados de cemento y de hormigón elaborado en el área geográfica relevante circunscripta a la ciudad de Córdoba y un radio de 50 km., a fin de poder evaluar adecuadamente los efectos de la operación a nivel horizontal, en función de que JUAN MINETTI S.A. exhibe una relación vertical a través de su significativa presencia en ambos mercados, estimando conveniente la realización de audiencias y/o requerir mayor información a otros actores del sector, suspendiendo, en los términos del artículo 24 inc. l) de la Ley N° 25.156, el plazo previsto en el artículo 13 de dicha norma legal por el término de 30 días, según Resolución SDCC N° 288 de fecha 7 de diciembre de 2000 (a fs.2556/57), y notificándosele a las partes dicha Resolución el día 2 de agosto de 2000 (a fs. 2453/60 vuelta).

15 En consecuencia el vencimiento del plazo para el análisis de esta operación opera el día 23 de enero del año 2001.

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

##### **IV.1 Naturaleza de la operación**

16 Sobre la base de la información suministrada por las empresas intervinientes, se puede afirmar que existen entre ellas tanto relaciones de tipo horizontal como de carácter vertical.

17 En lo que respecta a la existencia de una relación horizontal entre las empresas involucradas, ella viene dada por el hecho de que tanto HORMIX S.A. como JUAN MINETTI S.A. - esta última a través de sus empresas controladas, TRANSMIX S.A. y

HORMIGONERA CENTRAL S.A.- comercializan hormigón elaborado en la Provincia de Córdoba.

- 18 Más allá de la existencia de la relación horizontal mencionada, se debe señalar que JUAN MINETTI S.A. comercializa cemento en diferentes provincias, entre ellas en Córdoba, Corrientes y Santiago del Estero. Asimismo, la empresa CANTERAS MALAGUEÑO S.A., la cual es controlada por JUAN MINETTI S.A., comercializa agregado grueso en la provincia de Córdoba. Siendo tanto el cemento como el agregado grueso insumos necesarios para la producción de hormigón elaborado, existe una relación vertical entre el grupo adquirente y HORMIX S.A.

#### **IV.2 El mercado relevante del producto**

- 19 El hormigón es una mezcla homogénea compuesta por una pasta de cemento portland y agua, con agregados gruesos y finos.<sup>1</sup> En Argentina, alrededor del 29% del cemento que se comercializa en el mercado interno se destina a la producción de hormigón elaborado.
- 20 En estado fresco, el hormigón tiene cohesión y trabajabilidad, y luego adquiere resistencia por el fraguado y endurecimiento de la pasta de cemento. Además de estos componentes básicos, el hormigón puede contener aditivos químicos y/o adiciones minerales pulverulentas y/o fibras.
- 21 Por su parte, el hormigón elaborado es el hormigón dosificado en una planta industrial y transportado en estado fresco en un camión agitador denominado motohormigonero hasta la obra en la cual el producto es requerido. El camión motohormigonero mezcla el hormigón en la planta y luego se lo transporta a velocidad de agitación, para evitar el deterioro del hormigón fresco (segregación, separación de componentes de la mezcla, pérdida de homogeneidad, etc.).
- 22 Las empresas involucradas sostienen que el hormigón elaborado es sustituible por el hormigón preparado en obra, el concreto asfáltico, el acero estructural, la madera y los elementos premoldeados de hormigón. No obstante ello, la CNDC considera que el hormigón elaborado constituye un mercado relevante en sí mismo.

---

<sup>1</sup> Los agregados pétreos, finos y gruesos de peso normal y gruesos livianos, tienen gran importancia en las características del hormigón elaborado, ya que constituyen su estructura granular y ocupan aproximadamente el 80% del mismo.

- 23 Dicha consideración obedece a que los materiales indicados por las empresas involucradas pueden sustituir en algunos casos la utilización del hormigón elaborado, pero como se señalará en los párrafos siguientes lo hacen en forma parcial y dependiendo del tipo de obra, mientras que en otros casos, al menos en nuestro país, no se ha observado que sean ampliamente utilizados como alternativos al hormigón elaborado, ya sea por motivos tecnológicos, económicos o culturales.
- 24 Cabe señalar que la decisión en cuanto al material a utilizar para llevar a cabo una obra de construcción es tomada por el responsable del proyecto. Dicha decisión considera los siguientes aspectos: tipo de obra, costos de la obra con utilización de distintos materiales alternativos, tamaño de la obra, disponibilidad de equipos y herramientas, disponibilidad de espacio para almacenamiento de materiales, localización de los proveedores de materiales, y disponibilidad de personal entrenado para la utilización y preparación del material.
- 25 La construcción de obras pequeñas es realizada en la casi totalidad de los casos utilizando hormigón elaborado u hormigón preparado in situ, aunque también pueden ser ejecutadas mediante mampostería autoportante, mampostería de madera o estructuras de hierro. Cabe señalar que la utilización de hormigón preparado in situ es más usual en obras de autoconstrucción.
- 26 En la construcción de obras de grandes dimensiones (edificios en altura, naves industriales, etc.) se observa un predominio casi absoluto del uso de hormigón elaborado. No obstante ello, desde el punto de vista tecnológico también puede utilizarse en forma alternativa estructuras metálicas de acero, aluminio o elementos premoldeados de hormigón.
- 27 A pesar de las alternativas tecnológicas con que cuenta el hacedor de un proyecto de obra de arquitectura, se observa que el hormigón satisface una porción muy amplia de la demanda de materiales generada a partir de la construcción de las mismas.
- 28 El consumo de hormigón elaborado muestra un nivel sostenido a través del tiempo. Conforme a la información suministrada por las empresas notificantes, durante los últimos tres años el tamaño del mercado del hormigón elaborado presentó un incremento superior al 17%. Esto permite inferir que el hormigón elaborado cuenta con una demanda propia, que pese a la aparición de nuevos productos, no ha mostrado disminuciones indicativas de una sustitución significativa.

- 29 Debido a que una definición del grado de sustituibilidad de los materiales citados conlleva a la necesidad de evaluar los requerimientos de cada obra, caso por caso, las partes involucradas presentaron un estudio comparativo de alternativas del hormigón elaborado, en el cual sus autores analizan la factibilidad de prescindir de la utilización del mismo en la realización de distintas obras de arquitectura: vivienda unifamiliar tipo, plan de viviendas, estructuras de grandes luces y edificios en altura.
- 30 Conforme a dicho estudio, en el caso de una vivienda unifamiliar tipo, tanto las fundaciones (salvo el caso de los cimientos comunes) como los encadenados y dinteles, en general son ejecutados con hormigón<sup>2</sup>.
- 31 En el caso de la construcción de planes de viviendas, aún cuando existen variantes tecnológicas que en ciertas circunstancias pueden resultar más ventajosas y no requieren del hormigón, tanto las fundaciones como los encadenados deben ser realizados con hormigón (fs.2347). Los autores del estudio presentado por las partes consideran ventajoso la utilización de hormigón elaborado con respecto al preparado in situ y ponen especial énfasis en los siguientes aspectos: control de calidad, limpieza de la obra y calidad de terminación de la obra. A su vez, citan como desventajas un mayor costo de obra y la menor disponibilidad de material en obra.
- 32 En el caso de las estructuras de grandes luces (depósitos, centros de distribución, etc.), la única alternativa tecnológica a la utilización del hormigón elaborado en la construcción de las fundaciones y pisos es el preparado in situ (fs.2348). Con respecto a la conveniencia de utilizar hormigón elaborado u hormigón preparado in situ, para este tipo de obras cabe las mismas consideraciones que las señaladas en el párrafo anterior para planes de viviendas. Cabe recordar que el estudio presentado por las partes caracteriza como regular el control de calidad, la limpieza en obra y la calidad en la terminación de la obra en el caso de su construcción con utilización de hormigón elaborado in situ, al tiempo que caracteriza dichos aspectos como muy bueno en caso de ser realizados con hormigón elaborado. Siguiendo con el estudio citado, éste también resalta como ventajosa la utilización del hormigón elaborado en lo referido al tiempo requerido para la ejecución de la obra.

---

<sup>2</sup> Si bien los encadenados y dinteles pueden ser construidos utilizando elementos metálicos, el uso de este tipo de material no es común en nuestro país.

- 33 En la conformación de las denominadas superestructuras de naves industriales (incluye columnas, vigas y cerramientos laterales y superiores) el hormigón elaborado no puede ser reemplazado por hormigón preparado in situ. La posibilidad de diseñar este tipo de obras con hormigón preparado in situ, resulta antieconómica tanto desde el punto de vista de los costos directos como del punto de vista del plazo de ejecución de la obra. Conforme se desprende del estudio presentado por las partes involucradas (fs.2351), “...no existe en la ciudad de Córdoba ninguna nave industrial ejecutada con hormigón armado colado en obra en los últimos tiempos...”
- 34 Por último, en las obras consistentes en edificios en altura (vivienda, oficinas o cocheras) se requiere utilizar hormigón elaborado para el diseño de las fundaciones y para el resto de la estructura (columnas, vigas y losas). Sólo resulta factible reemplazar el uso de hormigón elaborado por hormigón preparado in situ en el caso de que la obra cuente con el espacio suficiente para la elaboración del mismo. Esta disponibilidad de espacio no es viable en la mayoría de los edificios que se desarrollan entre medianeras y con poca superficie de patios interiores. De esto se desprende que prácticamente para las fundaciones, columnas, vigas y losas, la única solución práctica es el hormigón elaborado (fs.2353). El informe presentado por las partes notificantes reza a fs. 2354 “...hoy en día a las empresas les es más conveniente contratar a una empresa que se dedica a la elaboración del hormigón que elaborarlo ellas mismas.” Si bien existen otras alternativas para sustituir al hormigón elaborado como la de utilizar estructuras metálicas, estas se encuentran muy poco difundidas en el medio y han sido de escasa aplicación.
- 35 Como se puede apreciar en la descripción realizada sobre los distintos tipos de obras, si bien existen estructuras que podrían construirse utilizando materiales alternativos al hormigón elaborado, se observa que ello no ocurre en nuestro país de manera significativa. Tal es el caso de la ejecución de encadenados y dinteles en la construcción de viviendas unifamiliares tipo o planes de viviendas, o en columnas, vigas y losas en obras en edificios en altura o estructuras de grandes luces, en los cuales se utiliza hormigón armado y en consecuencia el material utilizado es el hormigón elaborado o el hormigón preparado in situ.
- 36 En virtud de que se observa que ciertas estructuras de determinadas obras sólo pueden construirse utilizando hormigón, se procura dirimir a continuación la cuestión de si el

hormigón elaborado en planta (hormigón elaborado<sup>3</sup>) es sustituible por el hormigón preparado en obra (hormigón preparado in situ<sup>4</sup>).

37 Conforme se desprende de audiencias mantenidas por funcionarios de la CNDC con expertos en el tema que nos incumbe, es posible establecer una relación entre el tamaño de una obra de arquitectura y el grado de sustituibilidad del hormigón elaborado por el hormigón preparado in situ. Se observa en general que en el caso de las obras pequeñas se utilizan ambos indistintamente, salvo en la ejecución de determinadas estructuras como encadenados y dinteles en cuyo caso predomina la utilización de hormigón elaborado. Sin embargo, en la medida que el tamaño de la obra adquiere mayor dimensión, las posibilidades de sustitución disminuyen a raíz de distintos factores que tornan más conveniente la utilización de hormigón elaborado. No obstante ello, cabe mencionar que existen obras que por su gran magnitud, como por ejemplo la construcción de puentes, caminos o represas, los costos de la obra asociados a la distancia a la cual pueden encontrarse las plantas de las empresas hormigoneras pueden justificar la instalación a cargo de la empresa constructora de una planta elaboradora de hormigón en el lugar de realización de la obra para su preparación in situ.

38 La preparación del hormigón in situ requiere incurrir en un conjunto de costos entre los cuales cabe mencionar la disponibilidad de silos de depósito de materiales (arena y piedra) y de silo de cemento con dosificador de cantidad, el costo de inmovilización del capital invertido en materiales, el tiempo de elaboración, la disponibilidad de cuadrilla de elaboración del hormigón, y la capacidad ociosa existente en la planta instalada. La utilización de hormigón elaborado no solo evita incurrir en estos costos, sino que además permite ganar en rapidez en la ejecución de la obra, al tiempo que evita los problemas de coordinación en la preparación del hormigón, la disposición de los materiales y el entrenamiento del personal.

39 Un aspecto importante al momento de decidir entre la utilización de hormigón elaborado u hormigón preparado in situ, lo constituye la disponibilidad de espacio físico, el cual debe contemplar los requerimientos para la instalación de la hormigonera y para su manipuleo, el depósito para el acopio de materiales (arena y piedra), y los silos para el

---

<sup>3</sup> El hormigón elaborado es definido en la Norma IRAM 1666 como aquel que es preparado por establecimiento proveedor fuera del alcance de la autoridad del Director de Obra. Esta definición comprende tanto al hormigón mezclado en planta central, como al que lo es en camión mezclador.

acopio de cemento a granel o bien galpones para su acopio en bolsas.(fs.2467-2469). Es útil recordar lo manifestado por el director del Centro de Investigación y Desarrollo en Construcciones (CECON) dependiente del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) ante funcionarios de esta CNDC acerca de factores que inciden en la determinación del material a utilizar: "...la rapidez de construcción y la limitada disponibilidad de espacio condicionan la elección hacia adoptar el hormigón elaborado en planta".

- 40 En general, la escasez de espacios en las ciudades más densamente pobladas y con presencia de empresas elaboradoras de hormigón, determinan que más del 90 % de las obras de construcción sean ejecutadas con hormigón elaborado<sup>5</sup>. En el caso particular de la ciudad de Córdoba las principales obras que se están llevando a cabo actualmente están siendo realizadas utilizando hormigón elaborado. Conforme lo ha sostenido el presidente de la ASOCIACION ARGENTINA DEL HORMIGON ELABORADO REGION CENTRO "...actualmente casi no se observan obras construidas con hormigón elaborado in situ (fs.2523)<sup>6</sup>. En adición a ello, las empresas del sector señalan que aún en el caso de obras muy grandes en las cuales las empresas constructoras solían comprar la tecnología y los equipos necesarios para producir su propio hormigón, actualmente observan que la tendencia es a ir revirtiendo dicho proceso, ya que dichas empresas de la construcción tienden a adquirir el hormigón elaborado a las empresas dedicadas a su producción para su comercialización a terceros (fs.2496)<sup>7</sup>.
- 41 En cuanto al costo adicionado por el material a la obra, si bien puede argumentarse a priori que en el caso del hormigón elaborado in situ, aquel es menor al que corresponde al hormigón elaborado, cuando se internalizan los costos de la cuadrilla de elaboración, la disponibilidad de espacio y los materiales desperdiciados (bolsa abierta que facilita la humedad de su contenido, material que se fragua, material que se pierde por su adhesión al pasto, etc.), puede invertirse aquella apreciación.

---

<sup>4</sup> El Centro de Investigación de los Reglamentos Nacionales de Seguridad para las Obras Civiles (CIRSOC) definen el hormigón preparado en obra como aquel cuyos componentes primarios son acopiados, clasificados, dosificados y mezclados en el obrador o en lugares dentro del alcance de la autoridad del Director de Obra.

<sup>5</sup> Un representante del Laboratorio de Materiales y Estructuras de la Universidad Nacional de Buenos Aires citó el ejemplo de la Ciudad de Buenos Aires, en audiencia testimonial ante esta CNDC.

<sup>6</sup> Audiencia testimonial del presidente de la Asociación Argentina del Hormigón Elaborado Región Centro ante esta CNDC celebrada en la ciudad de Córdoba.

<sup>7</sup> Audiencia testimonial del vicepresidente de Incoser S.A. ante esta CNDC celebrada en la ciudad de Córdoba.

- 42 En cuanto a la disponibilidad de material en obra, si bien el informe presentado por las partes notificantes argumenta que el hormigón preparado in situ posibilita hormigonear fuera de los horarios habituales o cambiar los planes de hormigoneado tanto en lo que respecta a horarios como a volumen de hormigón (fs. 2343), deben considerarse las bondades del hormigón elaborado en cuanto a la mayor facilidad que otorga para la disponibilidad del material por unidad de tiempo y el control de calidad del material, además de la facilidad para su aplicación a la obra a través de la capacidad de los camiones hormigoneros para el bombeo del material a los distintos elementos a hormigonar.
- 43 El control de calidad del material referido en el párrafo anterior comprende la verificación de las características de los materiales componentes, de la elaboración del hormigón, la medición de sus propiedades, y la colocación, compactación y terminación del mismo. Si no se cuenta con un control de calidad de los materiales componentes del hormigón elaborado, difícilmente el hormigón preparado en obra pueda sustituir el elaborado en planta<sup>8</sup>.
- 44 Un punto que es necesario considerar a los efectos de precisar el concepto del hormigón elaborado, es que aún cuando el mismo, a priori, constituye un producto, las empresas que lo producen para su posterior comercialización, lo ofrecen a sus demandantes bajo una concepción moderna que lo considera no solo un mero bien tangible, sino que lo asimila a la prestación de un servicio orientado a las necesidades reales de cada cliente. Esta concepción moderna de la comercialización del hormigón elaborado como la prestación de un servicio incluye no solo la preparación del producto utilizando las proporciones de insumos que aseguran la calidad óptima requerida por el cliente, sino también un conjunto de elementos adicionales que responden efectivamente a los requerimientos de cada obra. Entre estos últimos cabe destacar la provisión de una determinada capacidad de bombeo, de un alcance de bombeo hasta una determinada altura y la disponibilidad de plumas telescópicas, asistencia técnica de laboratorio para la realización de ensayos de auto control de calidad de los materiales componentes del hormigón elaborado, y la entrega del producto en las cantidades por unidad de tiempo requeridas por cada obra.
- 45 A los efectos de tomar conciencia de la importancia que le dan las empresas del sector a esta concepción moderna del servicio del hormigón elaborado, cabe señalar que las

---

<sup>8</sup> Afirmaciones del director del Centro de Investigación y Desarrollo en Construcciones (CECON) realizadas en audiencia ante funcionarios de la CNDC.(fs.2464)

mismas cuentan con un sistema de planificación y logística de despacho de hormigón elaborado así como también de un sistema de gestión de calidad destinados a satisfacer el objetivo de la entrega de un servicio oportuno, de alta calidad y que responda a las especificaciones de cada cliente y de cada obra en particular. La sostenibilidad de estos estándares en las prestaciones implica la disponibilidad de equipamiento, recursos humanos y del cumplimiento de índices de tecnología por parte de las empresas comercializadoras de hormigón elaborado.

- 46 Para finalizar el análisis del grado de sustitución entre el hormigón elaborado y el hormigón preparado in situ cabe señalar que existen obras en las cuales la sustitución entre dichos productos resulta más dificultosa aún que en los casos hasta ahora mencionados. Se trata de la ejecución de tanques elevados de agua (de edificios, hoteles, etc.), túneles, conductos de ríos subterráneos y cloacas máximas, entre otros<sup>9</sup>. El problema para la sustitución estriba en que el hormigón preparado in situ, al tener una menor producción por unidad horaria, lleva a la necesidad de crear mayor número de juntas de construcción afectando el nivel de impermeabilidad de la obra. Dado que este tipo de obras se caracteriza por el requerimiento ineludible de su impermeabilidad, es necesario utilizar la menor cantidad de juntas de construcción que resulte posible y en consecuencia es desaconsejable desde el punto de vista técnico la utilización del hormigón preparado in situ.
- 47 En síntesis puede establecerse que tal como lo sostienen las partes notificantes, existen casos en los cuales el hormigón preparado in situ constituye un sustituto importante del hormigón elaborado. Estos son los casos de obras pequeñas, obras de arquitecturas en las cuales la calidad del hormigón no constituye un requisito determinante, y obras grandes que son ejecutadas en ámbitos geográficos que permiten la disponibilidad de espacio físico suficiente para la elaboración del hormigón en el predio correspondiente a la obra y siempre que lo autoricen las autoridades municipales o comunales, y que la escala lo justifica desde el punto de vista económico.
- 48 Sin embargo existen casos en los cuales el hormigón preparado in situ no constituye un bien sustituto relevante del hormigón elaborado. Tales son los casos de ejecuciones de obras de mediana y gran envergadura en ciudades que presentan escasez de espacio físico para la instalación de una planta elaboradora de hormigón en la obra, y obras que

---

<sup>9</sup> Corresponde a aseveraciones efectuadas por el Jefe del Departamento de Materiales y Estructuras de la Universidad de Buenos Aires (UBA) en audiencia celebrada ante funcionarios de esta CNDC (fojas 2466 al 2469)

requieren impermeabilidad, tales como aquellas consistentes en la construcción de tanques elevados de agua, túneles, conductos de ríos subterráneos y cloacas máximas, en cuya construcción la utilización de hormigón elaborado disminuye la cantidad de etapas utilizadas para ejecutar la obra, y con ello el número de juntas de construcción, obteniendo de esta manera la condición de impermeabilidad requerida por este tipo de obras. Asimismo, en las obras pequeñas, como viviendas familiares o planes de viviendas, se observa que estructuras edilicias como las fundaciones, encadenados y dinteles, son realizados en hormigón elaborado.

49 Por lo tanto, se observa la presencia de una demanda significativa por el hormigón elaborado que no cuenta con posibilidades de sustitución, o esta última resulta muy dificultosa.

50 Desde el punto de vista económico, la preparación del hormigón in situ implica la integración (“vertical”) de la actividad a la empresa constructora a cargo de una obra en lugar de ser tercerizada. En este sentido la “autoprovisión del producto” a través de la preparación en obra implica extraer una transacción del mercado. Por lo tanto, si bien la mayor o menor posibilidad de sustitución del producto ofrecido por las empresas hormigoneras mediante la “autoprovisión” de hormigón in situ puede afectar la demanda que enfrentan esas firmas<sup>10</sup>, la forma apropiada para considerar analíticamente estos elementos es la evaluación de su incidencia sobre las características de la demanda al analizar los efectos de la operación y no su inclusión en el cálculo de las participaciones en el mercado por parte de los distintos oferentes.

51 En virtud de lo dicho previamente esta CNDC concluye el hormigón elaborado constituye el mercado relevante del producto para el análisis de la presente operación.

### **IV.3 El ámbito geográfico**

52 Las empresas involucradas comercializan hormigón elaborado en las zonas de Córdoba, Santiago del Estero, Chaco, Corrientes, Entre Ríos, Santa Fe y Buenos Aires. A los efectos de definir el mercado geográfico relevante a ser considerado en la presente investigación, debe tenerse en cuenta que el transporte del hormigón elaborado presenta importantes limitaciones.

---

<sup>10</sup> La posibilidad de autoprovisión puede incidir sobre la disposición a pagar por el bien y/o sobre la elasticidad de la demanda.

- 53 En efecto, la distancia máxima que puede ser transportado el hormigón elaborado es de aproximadamente 50 km., aunque puede ser aún menor dependiendo del volumen de tránsito, del estado de los caminos y de la condición de la zona particular de que se trate. Esta limitación para la distancia de transporte está dada por el tiempo máximo en que la mezcla del hormigón elaborado se mantiene en estado plástico. La norma IRAM 1666 limita este tiempo a un máximo de 90 minutos.
- 54 Si bien en la actualidad existen productos químicos que retardan el tiempo de fraguado del hormigón elaborado, permitiendo su traslado a distancias mayores que las permitidas por la norma IRAM mencionada, esta solución técnica tiene importantes limitaciones desde el punto de vista de la rentabilidad. Ello se debe al incremento que se registra en el costo del hormigón elaborado por los aditivos que es necesario agregar y por la mayor distancia de transporte, la cual disminuye el grado de eficiencia en la utilización de los camiones motohormigoneros.
- 55 Considerando estos elementos, se debe señalar que las distintas zonas geográficas en las que operan las empresas involucradas constituyen mercados geográficos distintos, puesto que las características técnicas y los elevados costos de transporte del producto involucrado no permiten que el mismo sea trasladado entre ellas de modo que funcionen como un único mercado.
- 56 En consecuencia, y dado que la relación horizontal entre HORMIGONERA CENTRAL S.A. y HORMIX S.A. sólo se manifiesta en Córdoba, se define como mercado geográfico relevante para el análisis de los efectos de la operación notificada a la ciudad de Córdoba considerando una extensión consistente en un radio de 50 kilómetros.
- 57 En lo que respecta a la existencia de una relación vertical, ella se verifica en las provincias de Córdoba, Santiago del Estero y Corrientes, en las que HORMIX S.A. comercializa hormigón elaborado y JUAN MINETTI S.A. comercializa cemento y agregado grueso, ambos insumos fundamentales para la elaboración de aquél.

#### **IV.4 Jurisprudencia internacional referida a la definición del mercado relevante.**

- 58 Existen antecedentes de la definición del mercado relevante del hormigón elaborado en diversas decisiones de la Comisión de las Comunidades Europeas.

- 59 En este sentido, cabe citar los casos más destacados, en los cuales dicha Comisión ha resuelto que el hormigón elaborado constituye un mercado relevante del producto que debe ser analizado por separado, así como también ha precisado su alcance geográfico local.
- 60 En primer lugar corresponde hacer referencia a la decisión de fecha 06/07/1994 por medio de la cual la Comisión citada autorizó la operación que le permitió a Holdercim adquirir el control de Cedest<sup>11</sup> Para el análisis de dicha operación de concentración, esa Comisión definió como mercados relevantes del producto al cemento y al hormigón elaborado.
- 61 Luego con fecha 16/12/1997, la Comisión analizó la operación por la cual Lafarge S.A. propuso la adquisición de las acciones de Redland<sup>12</sup>. En dicho asunto, la Comisión analizó particularmente la relación horizontal entre las empresas en el mercado del hormigón elaborado, de los agregados y del cemento, así como también las relaciones verticales entre estos dos últimos productos y la producción de hormigón elaborado. En dicha oportunidad, el hormigón elaborado fue considerado, nuevamente, un mercado relevante por sí mismo (separado de otros productos), y la definición de su mercado geográfico relevante fue limitada al área comprendida dentro de un radio de 20 a 30 kilómetros de la planta elaboradora del producto.
- 62 Con fecha 15/12/1999 la Comisión de las Comunidades Europeas emitió su dictámen sobre la adquisición del control de la compañía inglesa Rugby por parte de la compañía inglesa RMC<sup>13</sup>, que involucró los mercados relevantes del cemento y del hormigón elaborado. Esta concentración implicó una relación vertical dada por la producción de cemento de Rugby y el hormigón elaborado producido por RMC. Una vez más, la citada Comisión consideró el carácter local del mercado de hormigón elaborado, en virtud de los costos de transporte y la necesidad de rápido despacho del producto.
- 63 Luego, con fecha 20/12/1999, la misma Comisión analizó la concentración entre las firmas Lafarge Beton GmbH y Readymix Beton Rhein-Ruhr GmbH, ambas

---

<sup>11</sup> Decisión de la Comisión de las Comunidades Europeas correspondiente al Caso N° IV/M.460: Holdercim/Cedest

<sup>12</sup> Decisión de la Comisión de las Comunidades Europeas correspondiente al Caso N° IV/M.1030: Lafarge/Redland.

<sup>13</sup> Decisión de la Comisión de las Comunidades Europeas correspondiente al Caso N° COMP/M.1759: RMC/Rugby.

comercializadoras de hormigón elaborado<sup>14</sup>. Nuevamente la Comisión europea sostuvo que el hormigón elaborado constituye el mercado relevante del producto, al tiempo que definió al mismo como un producto perecedero y despachado generalmente en grandes volúmenes por medio de camiones motohormigoneros. En cuanto a la definición del mercado geográfico, dicha Comisión determinó, nuevamente, su dimensión a nivel local, identificando un mercado diferente para cada una de las áreas en las que se encuentran las plantas elaboradoras de hormigón de la firma transferida. En este caso particular, la ausencia de zonas con superposición geográficas de las empresas involucradas determinó que la operación analizada no diera lugar a la creación o incremento de posición dominante.

64 Otro caso que aporta evidencia empírica sobre las decisiones de la Comisión de las Comunidades Europeas relativas a la definición del mercado relevante del hormigón elaborado, la constituye la correspondiente a la concentración entre dos firmas suecas, a través de la cual Skanska AB adquirió el control exclusivo de la Scancem AB mediante la adquisición de su paquete accionario. En cuanto a la definición del mercado del producto sostuvo que el hormigón mezclado in situ se utiliza en aquellas obras en las cuales la calidad no es un factor muy importante. Acerca del alcance geográfico, la Comisión citada sostuvo en su Decisión, que desde una perspectiva económica, la zona de captación de una planta de hormigón está por lo general delimitada dentro de un área en la que los productos pueden transportarse en un plazo no superior a una hora, aproximadamente; en tanto que desde el punto de vista del cliente, una distancia de una hora permite escoger entre uno, dos o más proveedores, dependiendo de la ubicación de ambas partes (proveedor y cliente).

65 En la investigación llevada a cabo para el análisis de dicha operación, la Comisión europea demostró su preocupación por el fortalecimiento de la posición dominante en el mercado de cemento de Suecia que tendría lugar a través de la creación de conexiones verticales entre el sector del cemento y el del hormigón. En tal sentido, sostuvo que dado que Skanska sería el principal productor de hormigón, existen motivos para pensar que dicha firma no tendría ningún interés en adquirir cemento de los competidores de Scancem. Además, previó que luego de la operación, los productores de hormigón aumentarían su dependencia de Scancem. Asimismo, advirtió que Skanska podría utilizar una serie de estrategias para consolidar la lealtad a Scancem

---

<sup>14</sup> Decisión de la Comisión de las Comunidades Europeas correspondiente al Caso N° COMP/JV.29: Lafarge/Readymix.

entre los clientes de su cemento, a través de conductas tales como empeorar las condiciones de suministro del cemento, agudizar su competencia en los mercados de hormigón, etc.

66 En virtud de la presencia de tales argumentos, la Comisión europea sostuvo que la operación crearía una posición dominante en el mercado sueco del hormigón, debido en parte al solapamiento de carácter horizontal entre Skanska y Scancem y al hecho de que su cuota de mercado combinada sería notablemente más alta que la de todos sus competidores, y en parte también se debería a los efectos de carácter vertical de la operación, por los cuales los diferentes productores de hormigón dependerían en gran parte de la nueva firma para los suministros de la principal materia prima, el cemento. En consecuencia dicha operación de concentración fue sometida a condicionamiento consistente en el desprendimiento de acciones de Skanska en Scancem, de modo que sus derechos de voto en la empresa no sobrepasen un 33,3% del total.

#### **IV.5 Análisis del impacto de la concentración sobre la competencia**

67 Con el fin de analizar los efectos de la concentración sobre el nivel de competencia en el mercado del hormigón elaborado se estudia en primer lugar el impacto de la operación notificada en la ciudad de Córdoba (incluyendo un radio de 50 kilómetros alrededor de ella), y luego en las provincias de Corrientes y Santiago del Estero.

##### **IV.5.1 El impacto de la operación notificada sobre la competencia en el mercado cordobés de hormigón elaborado**

###### Relaciones horizontales

68 Según fuera mencionado anteriormente, existe entre las empresas involucradas una relación horizontal en la comercialización de hormigón elaborado en la ciudad de Córdoba. En efecto, tanto HORMIX S.A. como HORMIGONERA CENTRAL S.A.- una empresa controlada por JUAN MINETTI S.A.- elaboran y comercializan hormigón en dicha zona geográfica.

69 El mercado de hormigón elaborado de la ciudad de Córdoba ascendió aproximadamente a 290.663 m<sup>3</sup> en 1999. A los efectos de ilustrar la importancia de este mercado a nivel nacional, se puede señalar que él representa alrededor del 14% de las ventas totales de hormigón elaborado que se realizan en el país. El cuadro N° 2 contiene las participaciones de mercado de las principales empresas competidoras en

el mercado de la ciudad de Córdoba durante 1999, calculadas sobre la base de los m<sup>3</sup> de hormigón elaborado vendidos por cada una de ellas.

- 70 Cabe advertir que aún cuando las partes notificantes, al informar las cuotas de mercado, incluyeron a la firma CASISA, esta CNDC entiende que la misma no constituye un competidor en el mercado de hormigón elaborado, toda vez que se trata de una empresa que fabrica dicho producto con la finalidad de atender la demanda derivada de la construcción de sus propias obras, no siendo destinado por ende al mercado relevante analizado.
- 71 En este sentido, consultados diversos actores del mercado acerca de las empresas oferentes de hormigón elaborado en Córdoba<sup>15</sup>, ninguno de ellos mencionó a la firma CASISA como una competidora en el mercado.

**Cuadro Nº 2**  
**Participaciones de los principales competidores**  
**en el mercado de hormigón elaborado de la ciudad de Córdoba**  
**(1999 - calculadas sobre la base de m<sup>3</sup> vendidos)**

<i>Empresa</i>	<i>Participación (%)</i>
<b>HORMIGONERA CENTRAL</b>	<b>31,9%</b>
<b>HORMIX</b>	<b>37,1%</b>
HORMIBLOCK	17,2%
INCOSER	8,6%
CONSTRUMIX	5,2%
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>

**Fuente:** CNDC sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.

- 72 Según se desprende del cuadro precedente, la operación notificada le brindaría a JUAN MINETTI S.A. una participación aproximada del 69% en el mercado cordobés de hormigón elaborado. En lo que a la concentración respecta, se puede señalar que la operación importaría un incremento del 84% en el índice HHI<sup>16</sup> (Hirschmann -

<sup>15</sup> Audiencias Testimoniales llevadas a cabo en la ciudad de Córdoba (fs. 2487 a 2546)

<sup>16</sup> El índice de Herfindahl – Hirschmann (HHI) es una herramienta utilizada para la medición de la concentración de un mercado; se define como la sumatoria del cuadrado de las participaciones de las empresas que actúan en el mercado. Los valores HHI oscilan entre 0 (mercado perfectamente competitivo) y 10.000 (mercado monopólico).

Herfindahl), el cual aumentaría de un valor de 2.791 puntos a un valor de 5.158 puntos, resultado de la fusión de los dos principales competidores.

- 73 Los datos reseñados respecto de la concentración de la oferta de hormigón elaborado en Córdoba constituyen un elemento significativo que permite, a priori, prever que la operación notificada conforma una estructura de mercado que puede facilitar la interacción coordinada entre los oferentes o, más aún, el ejercicio de acciones unilaterales por parte de la nueva empresa fusionada, con potencialidad para limitar o distorsionar la competencia<sup>17</sup>.
- 74 En este sentido, la disminución del número de competidores a cuatro, sumada a la relativa homogeneidad del producto ofrecido (bajo grado de diferenciación), indican una importante probabilidad de conductas coordinadas, ya sea a través de precios superiores a los de competencia como de otros factores que pueden afectar a los consumidores (los plazos de pago, la calidad del servicio).
- 75 Así, la alta participación que alcanzaría JUAN MINETTI S.A. en el citado mercado contribuiría a que ocupe la posición de liderazgo para impulsar y sostener las acciones coordinadas, dado que las otras firmas no contarían con la envergadura suficiente como para desafiarla competitivamente.<sup>18</sup>
- 76 Llegado este punto, puede afirmarse que tal posicionamiento también podría permitir a JUAN MINETTI S.A. su incursión en prácticas unilaterales que limiten o distorsionen la competencia. La significativa participación que obtendría JUAN MINETTI S.A. en la oferta de hormigón elaborado en Córdoba, constituye un instrumento sustancial que la pondrá en condiciones de actuar con poca consideración de las acciones de sus competidores, ya que ellos no serían vistos como una amenaza significativa de competencia.<sup>19</sup>
- 77 Por otro lado, aún cuando existen ciertos usos en los cuales los consumidores podrían representar una limitación al poder de mercado a través de la preparación de hormigón in situ, en la mayor parte de los casos esta alternativa no es relevante, o bien porque no

---

<sup>17</sup> Argumentos similares han sido esgrimidos por la Comisión de las Comunidades Europeas, para demostrar su preocupación, con motivo del análisis de la concentración entre las firmas Skanska AB y Scancem AB. Véase Asunto IV/M.1157

<sup>18</sup> Esta afirmación se ve reforzada por la integración vertical que se describe en el siguiente apartado.

<sup>19</sup> Nuevamente, esta hipótesis es más robusta al analizar las relaciones verticales de JUAN MINETTI S.A.

resulta técnicamente posible o recomendable, o bien porque económicamente no es conveniente.

#### Relaciones verticales

78 La presente operación da lugar a la existencia de una relación vertical entre las empresas involucradas en la comercialización de hormigón elaborado respecto del cemento y de los agregados gruesos. Esta relación adquiere importancia en la ciudad de Córdoba.

79 En efecto, JUAN MINETTI S.A. tuvo en 1998 una participación aproximada del 77% en las ventas totales de cemento realizadas en la provincia de Córdoba (ver Cuadro N° 3). Según se desprende de esta cifra, la operación notificada implicaría que la empresa cementera más importante de Córdoba se convertiría a su vez en el principal fabricante de hormigón elaborado de dicha provincia, con lo cual el poder de mercado que JUAN MINETTI S.A. ostenta en la elaboración de cemento en dicha zona geográfica podría verse extendido al mercado de hormigón elaborado.

#### **Cuadro N° 3**

##### ***Participaciones de los principales competidores en el mercado de cemento de la provincia de Córdoba (1998 - calculadas sobre la base de toneladas vendidas)***

<b><i>Empresa</i></b>	<b><i>Participación (%)</i></b>
JUAN MINETTI	76,78%
LOMA NEGRA	13,76%
CEMENTO AVELLANEDA	8,82%
CEMENTO SAN MARTÍN	0,64%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** CNDC sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.

80 Adicionalmente, en lo que respecta al probable ingreso de nuevos competidores al mercado cordobés de cemento, se debe señalar que los indicios reunidos por la CNDC a lo largo de la presente investigación permiten afirmar que dicho mercado no presenta un grado significativo de desafiabilidad. En este sentido, se puede mencionar que la participación de JUAN MINETTI S.A. en él se ha mantenido relativamente estable,

registrando un leve aumento entre 1996 y 1998.<sup>20</sup> Esta estabilidad observada en la participación de JUAN MINETTI S.A., aún cuando LOMA NEGRA S.A. y CEMENTOS AVELLANEDA S.A. poseen plantas productoras de cemento en las provincias limítrofes de Catamarca y San Luis, respectivamente, permiten presumir que el mercado de Córdoba no reviste facilidad de acceso para nuevos competidores.

81 Además, se debe tener en cuenta que JUAN MINETTI S.A. posee una importante capacidad de producción instalada en Córdoba, la cual podría constituir un elemento disuasorio importante en lo que respecta al ingreso de nuevos competidores. En efecto, la capacidad instalada de la empresa en dicha provincia puede suministrar anualmente una cantidad de cemento que equivale aproximadamente al consumo total que se realiza en Córdoba durante un período de tres años.

82 Asimismo, se debe señalar la presencia de JUAN MINETTI S.A. en la comercialización de agregados gruesos<sup>21</sup> en la provincia de Córdoba, material que constituye otro insumo fundamental para la elaboración del hormigón elaborado. En este sentido, y si bien no se cuenta con información precisa referida a la participación de la empresa en el mercado de la provincia señalada, se debe destacar que ella posee y controla la planta de CANTERAS MALAGUEÑO S.A. ubicada en dicha zona geográfica.

83 Los agregados gruesos tienen una participación en el costo variable del hormigón elaborado que se ubica entre el 20 y 25% de aquel. El reglamento CIRSOC 201 especifica en su punto 6.3.1.2.1 que los agregados gruesos están constituidos por el canto rodado, el canto rodado triturado, la piedra partida, o por una mezcla de dichos materiales. CANTERAS MALAGUEÑO S.A. produce piedra partida de origen calcáreo y su participación en los agregados pétreos utilizados en la elaboración de hormigón en la planta de Córdoba por HORMIX S.A. durante los últimos tres años fue del 21% en 1997, del 50% en 1998 y del 15% en 1999.

84 El 70% del consumo nacional de los agregados gruesos y finos se concentra en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y Santa Fé. Los costos de transporte representan una barrera importante para el traslado de estos productos.<sup>22</sup> La distancia máxima para transportar en forma rentable la piedra triturada de origen calcáreo ha sido

---

<sup>20</sup> La participación de JUAN MINETTI S.A. en las ventas totales de cemento en la provincia de Córdoba se mantuvo relativamente estable entre 1996 y 1998, aumentando aproximadamente del 74% al 77%.

<sup>21</sup> Los agregados pétreos, gruesos y finos, constituyen la estructura granular del hormigón elaborado. La calidad y limpieza de los mismos está especificada bajo normas IRAM.

estimada por las partes notificantes en aproximadamente 450 kilómetros. Sin embargo, cabe destacar que estos agregados no constituyen una restricción de la competencia, ya que se trata de un recurso que se encuentra en abundancia en el país y además, conforme lo manifestado por las partes notificantes, ninguna empresa ejerce una influencia significativa en la comercialización de los mismos.

85 Debido a las características de la relación vertical citada, la CNDC considera que la operación notificada reviste la potencialidad de generar un perjuicio al interés económico general en el mercado de hormigón elaborado de la ciudad de Córdoba. En efecto, la operación le otorgaría a JUAN MINETTI S.A. una participación aproximada 69% en el mercado de hormigón elaborado de la ciudad de Córdoba (incluido las localidades ubicadas dentro del radio de 50 km. de la misma), el cual se encuentra limitado geográficamente por las características de transporte propias del producto. Más aún, JUAN MINETTI S.A. comercializa alrededor del 70% del cemento que se vende anualmente en la provincia de Córdoba, con lo cual se puede afirmar que la empresa posee un importante poder de mercado en ella.

#### Barreras a la entrada

86 El análisis de las condiciones de entrada a un mercado incluye no sólo la consideración de todos los esfuerzos que una empresa debe realizar a los efectos de producir y/o vender el producto o servicio relevante, incluyendo aspectos referidos a la planificación y el diseño del lanzamiento del producto, la capacidad administrativa para ello, la obtención de permisos legales, la construcción de instalaciones productivas o de comercialización, los gastos en promoción y comercialización y la satisfacción de los requerimientos de calidad exigidos por el marco normativo correspondiente, sino también la evaluación que pueda realizar el potencial entrante respecto del comportamiento estratégico por parte de las firmas ya instaladas.

87 Respecto de los primeros aspectos mencionados, de la información suministrada por las empresas notificantes se desprende que la inversión necesaria para instalar una planta productora de hormigón elaborado para su comercialización a terceros requiere un desembolso de capital de una magnitud aproximada de \$ 537.000. Ello incluiría la adquisición de una planta con una capacidad de producción de 60 metros cúbicos por hora, con dos silos de 75 toneladas y una casilla de comando; el acondicionamiento de

---

<sup>22</sup> La incidencia porcentual del costo de flete sobre el precio del producto de Canteras Malagueño S.A. fue estimada por las partes en el 36% para ventas realizadas en Córdoba, 190% para operaciones en Santa Fé y

un predio con una superficie de al menos una hectárea, una báscula de 80 toneladas, una pala cargadora, y cuatro camiones motohormigoneros con trompo hormigonero y toma de fuerza.

- 88 Una estimación del plazo para la recuperación de la inversión en el caso de una firma entrante al mercado de acuerdo a las necesidades de equipamiento mencionadas anteriormente, asciende aproximadamente a cuatro años si se considera la plena utilización de los factores productivos.<sup>23</sup> Sin embargo si se considera que dicha empresa entrante puede tener parte de su capacidad instalada subutilizada, como se observa que ocurre con el resto de los competidores, el plazo señalado será mayor.
- 89 Tal como lo señalan las empresas notificantes, no se advierte la presencia de barreras legales o tecnológicas para la instalación de una planta hormigonera. En este sentido, las partes notificantes han presentado una ampliación de la información brindada anteriormente, profundizando aquellos aspectos que hacen a las posibilidades de ingreso al mercado cordobés del hormigón elaborado.
- 90 En efecto, las mismas señalan que el mercado presenta bajas barreras a entrada debido al reducido costo del equipamiento (mixers, plantas, etc.), las facilidades existentes para importar dichos equipos o para adquirirlos en el mercado local, la abundante oferta y variedad de materias primas de buena calidad existente en el mercado, la existencia de normas específicas que establecen estándares mínimos de calidad (CIRSOC 201 – IRAM 1666), las bajas exigencias medioambientales, el libre acceso al know how de elaboración y dosificación de mezclas (a través de universidades), la inexistencia del requisito de patentamiento para el hormigón elaborado, la facilidad para dar cumplimiento a las normativas municipales, y la gran disponibilidad de mano de obra (fs.2591).
- 91 Sin embargo, para evaluar el efecto sobre la competencia de la operación notificada en particular, las restricciones más relevantes al ingreso de competidores provienen de la consideración de los potenciales comportamientos estratégicos de las firmas a partir de las nuevas relaciones estructurales, ya sea de tipo horizontal o vertical.

---

220% para ventas en la ciudad de Rosario, considerando el transporte por camión.

<sup>23</sup>De acuerdo a la estructura de costos de Hormix S.A. el costo total para producir un m<sup>3</sup> de hormigón elaborado asciende a \$60,30. Considerando el precio de venta por m<sup>3</sup> en Córdoba de \$65,1, la utilidad es de \$4,80 por cada m<sup>3</sup> vendido. Siendo que la producción anual que puede alcanzarse con una capacidad instalada de cuatro

- 92 En este sentido el principal elemento a considerar lo constituye el hecho de que la principal empresa competidora en comercialización del hormigón elaborado en la ciudad de Córdoba, está verticalmente integrada con la producción de cemento.
- 93 Las elevadas participaciones que dicha firma posee en cada uno de los mercados tanto del insumo (cemento) como del producto (hormigón elaborado), desalienta el ingreso de nuevos entrantes por dos vías. En primer lugar, un potencial nuevo competidor puede percibir la elevada participación de JUAN MINETTI S.A. en el mercado del principal insumo como un factor que le permita a dicha firma el ejercicio de poder de mercado en la comercialización de cemento, lo cual podría reducir la rentabilidad en el segmento de hormigón elaborado "aguas abajo". En segundo lugar, un potencial entrante al mercado de hormigón elaborado puede vislumbrar la potencialidad de utilización por parte de la empresa fusionada de su significativa integración vertical para incursionar en conductas exclusorias de los nuevos competidores.
- 94 Este tipo de conductas podría incluir tanto la discriminación en los precios de cemento a favor de la empresa verticalmente integrada, como en las condiciones de provisión, en los plazos de entrega, en las condiciones de financiamiento, o en los plazos de pago.
- 95 Debe notarse que las prácticas de discriminación de precios en presencia de empresas verticalmente integradas resultan particularmente difíciles de detectar y sancionar ex post, debido a la existencia de precios de transferencia (o internos) que no constituyen datos de mercado.
- 96 Un elemento adicional que contribuye a reforzar la obstaculización a la entrada de competidores proviene de agregar, a la situación estructural y estratégica previamente descrita, la existencia de capacidad ociosa por parte de las firmas ya instaladas.
- 97 Si la capacidad instalada en una industria está siendo utilizada plenamente, una firma que analice entrar al mercado puede esperar captar la totalidad de la demanda incremental siempre que los competidores ya instalados no expandan su capacidad. Una capacidad ociosa apreciable puede, por el contrario, considerarse una barrera a la entrada de nuevos competidores, puesto que en dicha situación la empresa que analice entrar al mercado tendrá presente que necesariamente deberá competir con la firma establecida por la captación de la demanda incremental.

---

motohormigoneros asciende a  $28.800 \text{ m}^3$ , el tiempo necesario para recuperar la inversión realizada,

98 Teniendo en cuenta lo expuesto precedentemente en relación con la relevancia de la capacidad ociosa como una barrera a la entrada, se analizará dicha variable para el mercado geográfico de la ciudad de Córdoba donde de producirse la operación notificada se producirá un alto nivel de concentración.

99 De acuerdo a la cantidad de camiones motohormigoneros que poseen las empresas del sector y considerando que los mismos pueden transportar 2,5 metros cúbicos de hormigón elaborado por hora, el siguiente cuadro muestra la estimación de la capacidad de producción instalada suponiendo un rendimiento teórico anual por camión de 7.200 metros cúbicos. Dicho rendimiento teórico surge de suponer que la actividad se lleva a cabo a razón de 10 horas diarias, los 24 días por mes durante todo el año.

**Cuadro N° 4**  
**Determinación de capacidad ociosa**

Empresa hormigonera	Cantidad de camiones	Rendimiento anual en m <sup>3</sup>	Capacidad instalada en m <sup>3</sup>	Producción promedio 1997/99 en m <sup>3</sup>	Capacidad instalada ociosa
Hormigonera Central S.A.	14	7.200	100.200	87.459	12,7%
Hormix S.A.	20	7.200	144.000	123.844	14,0%
Total	34	7.200	244.200	211.303	13,4%

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por las partes notificantes.

100 Como se aprecia en el cuadro N° 4, el grupo MINETTI contará luego de esta operación con una capacidad ociosa del 13,4% en la ciudad de Córdoba.

101 La existencia de capacidad ociosa potencia la fortaleza del comportamiento estratégico por parte de la empresa fusionada al facilitarle la respuesta a posibles ingresos de competidores sin tener que expandir la capacidad instalada.

---

considerando la utilización plena de los factores, es de aproximadamente cuatro años.

102 En suma, las consideraciones estructurales y estratégicas precedentemente expuestas permiten advertir la existencia de elementos relevantes que podrán obstaculizar el ingreso de nuevos participantes al mercado cordobés de hormigón elaborado.

#### Provisión de hormigón elaborado a través de plantas móviles

103 Esta CNDC ha analizado la posibilidad de aumentar el nivel de desafiabilidad de los distintos mercados relevantes definidos para el hormigón elaborado, a través de la utilización de plantas móviles. Así como lo señalan las partes notificantes, las empresas del sector cuentan con la posibilidad de montar plantas móviles, fácilmente removibles, sencillas de transportar e instalar en obras.

104 De acuerdo a lo sostenido por las partes notificantes, este tipo de plantas cuenta con ciertas ventajas que se verificarían en la reducción de los costos operativos del transporte debido a menores distancias a recorrer por los camiones motohormigoneros, la optimización de los servicios debido a la proximidad de la planta con la obra, la mayor satisfacción del contratista al disponer de la planta en forma exclusiva, y la inexistencia de impedimentos legales para la instalación de plantas en cualquier sitio (Fs. 2604).

105 Con respecto a la reducción de los costos operativos de transporte, debe considerarse que aún cuando los camiones motohormigoneros pueden recorrer distancias menores por la proximidad de la planta a la obra, resulta necesario cuantificar los costos provenientes del traslado y montaje de la planta móvil, internalizando adecuadamente los mayores gastos por traslado del personal, y los costos de oportunidad. Entre estos últimos es necesario advertir que las plantas hormigoneras fijas se ubican estratégicamente respetando una planificación logística adecuada, que permita la optimización de los gastos de transporte de los materiales que constituyen los insumos del producto (cemento y agregados). Es fácil advertir que una empresa que decide la instalación de una planta móvil en una región en la cual no está presente, con el objeto de abastecer del producto a una obra allí localizada, debe competir con esta desventaja respecto a las plantas ya instaladas. En consecuencia no resulta tan claro en todos los casos de que la provisión de hormigón elaborado a través de plantas móviles signifique incurrir en menores costos respecto a las provisiones efectuadas a través de plantas fijas.

- 106 En cuanto a la inexistencia de impedimentos legales para la instalación de plantas en cualquier sitio, cabe advertir que el otorgamiento de permisos para tal fin, es facultativo de cada municipio o comuna.
- 107 Las empresas notificantes han citado distintos ejemplos de obras realizadas a través de la utilización de planta móviles. De acuerdo a dicha información, tanto HORMIX S.A. como HORMIGONERA CENTRAL S.A. han recurrido a esta alternativa para la provisión de hormigón elaborado en distintas localidades de las provincias de Salta, Córdoba, Chaco, Santa Fe, San Luis, Corrientes, y Santiago del Estero.
- 108 Entre las obras que han realizado dichas empresas dentro de la provincia de Córdoba, citan la pavimentación urbana en la localidad de Ticino, la construcción de silos para cereales en la localidad General Deheza, la construcción de la cárcel para varones en la localidad de Bouwer, la instalación de la línea eléctrica de AT en la localidad de Arroyito, y el tendido de red de agua en la ciudad de Oliva.
- 109 En efecto, cabe señalar que salvo en el caso de la construcción de la cárcel para varones en la localidad de Bouwer que requirió un suministro de 50.000 m<sup>3</sup> de hormigón elaborado, en el resto de los casos se trató de obras de mediana envergadura<sup>24</sup> y además en lugares muy alejados de la ciudad de Córdoba (distancias superiores a los 100 km.).
- 110 En consecuencia, si bien esta CNDC considera que la utilización de plantas móviles genera la posibilidad de proporcionar cierta desafiabilidad en el mercado del hormigón elaborado, no resulta tan previsible que esta situación se verifique en el caso del mercado definido para la ciudad de Córdoba<sup>25</sup>. En este sentido, son válidas las consideraciones vertidas anteriormente al analizar las relaciones verticales en dicho mercado.
- 111 Con respecto a la instalación de plantas móviles dentro del predio de la obra, en la mayoría de los casos presentados como ejemplos a fs. 2606, se observa que las mismas han sido realizadas por las propias empresas constructoras. Por ende, esta

---

<sup>24</sup> A fs. 2386, se definió como obras de mediana envergadura a aquellas cuya ejecución demanda entre 300 m<sup>3</sup> y 5.000 m<sup>3</sup>.

<sup>25</sup> Cabe señalar, que de la observación de los ejemplos proporcionados por las partes notificantes, no surge la existencia de una provisión significativa de hormigón elaborado a través de plantas móviles pertenecientes a empresas que no posean plantas fijas dentro de la localidad de Córdoba.

CNDC sostiene las consideraciones previas efectuadas con respecto a la autoprovisión del producto, al definir el mercado relevante del producto.

#### IV.5.2 El impacto de la operación notificada sobre la competencia en los mercados de hormigón elaborado en las provincias de Corrientes y Santiago del Estero

##### Relaciones horizontales

112 En las provincias de Corrientes y Santiago del Estero, no se verifica la existencia de una relación horizontal entre las empresas involucradas. En efecto, JUAN MINETTI S.A. no comercializa hormigón elaborado en dichas provincias, con lo cual la operación notificada no implica un incremento en el grado de concentración económica observado en sus mercados, sino tan sólo un cambio de control en una de las empresas que operaba previamente en ellos. En el Cuadro N° 5 se pueden observar las participaciones que tuvieron los distintos competidores de los mercados de hormigón elaborado en las provincias de Corrientes y Santiago del Estero durante 1999.

##### **Cuadro N° 5**

***Participaciones de los principales competidores en los mercados de hormigón elaborado de las provincias de Corrientes y Santiago del Estero (1999 - calculadas sobre la base de las cantidades vendidas)***

<i>Provincia de Corrientes</i>	
<i>Empresa</i>	<i>Participación (%)</i>
<b>HORMIX</b>	<b>44,65%</b>
SECOR	29,92%
BOBADILLA	12,34%
VALICENTI	9,35%
CARMIX	3,74%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>
<i>Provincia de Santiago del Estero</i>	
CURO HNOS.	61,85%
CABE ESTRUCTURAS	15,46%
<b>HORMIX</b>	<b>11,86%</b>
HORMIGER	10,82%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** CNDC sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.

### Relaciones verticales

- 113 En el caso de Santiago del Estero, la participación de JUAN MINETTI S.A. en la comercialización de cemento durante 1998 ascendió aproximadamente al 18%, mientras que el principal competidor de dicho mercado, LOMA NEGRA S.A., alcanzó una participación aproximada del 82%. Según surge de estos indicadores, la posición de JUAN MINETTI S.A. en el mercado de cemento de la provincia de Santiago del Estero no permite inferir la existencia de perjuicios al interés económico general como consecuencia de la operación notificada.
- 114 Por su parte, en el caso de la provincia de Corrientes la integración vertical entre la provisión de cemento y la comercialización de hormigón elaborado por parte de JUAN MINETTI S.A. puede generar preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia si se considera que su participación en el mercado del insumo “aguas arriba” es del 63%.
- 115 En tal sentido, la empresa integrada podría generar situaciones desventajosas para sus competidores en el mercado de hormigón elaborado, dificultándoles el acceso al cemento en condiciones competitivas con la empresa hormigonera vinculada.
- 116 No obstante la inexistencia de relaciones horizontales en este mercado que atenúa significativamente las preocupaciones que la operación notificada podría despertar en el caso de Corrientes, a los efectos de que el proceso competitivo no resulte limitado ni restringido, resulta necesario solicitar a JUAN MINETTI S.A. que garantice la libre disponibilidad de cemento en condiciones comerciales equitativas para los oferentes actuales o potenciales de hormigón elaborado estén o no vinculados a dicha empresa.

### **IV.5.3 Consideraciones finales acerca de los efectos de la operación sobre la competencia**

- 117 Resulta necesario distinguir los efectos de la presente operación conforme las zonas geográficas donde los mismos se producen. En las provincias de Santiago del Estero y Corrientes, la operación, que implica una concentración de tipo vertical, no

reviste preocupación para la defensa de la competencia en la medida que se establezcan condiciones de acceso equitativo a la oferta de cemento.

- 118 En el mercado relevante de hormigón elaborado en Córdoba, la operación notificada produce un aumento significativo del nivel de concentración, toda vez que posibilita que JUAN MINETTI S.A. pueda convertirse en el principal fabricante de dicho producto, con una participación del 69%.
- 119 Asimismo, JUAN MINETTI S.A. tiene una fuerte presencia en los mercados de los principales insumos del hormigón elaborado, ya que es la firma más importante en el mercado del cemento con una participación del 77% y además posee y controla la planta de CANTERAS MALAGUEÑO S.A. ubicada en dicha zona geográfica.
- 120 En adición a ello, la estabilidad relativa de la participación de JUAN MINETTI S.A. en el mercado del cemento y las consideraciones estratégicas respecto de la respuesta de esta firma ante la posibilidad de ingreso de nuevos competidores hace presumir que no existe un grado significativo de desafiabilidad en el mercado de hormigón elaborado de Córdoba.
- 121 En consecuencia, la operación notificada implica la conformación de una estructura de mercado que otorga a la empresa fusionada la posibilidad de incursionar en conductas restrictivas o distorsivas de la competencia, ya sea a través de su liderazgo en un proceso de interacción coordinado o a través de acciones unilaterales.
- 122 De todo lo expuesto, se concluye que la operación genera preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia en el mercado de hormigón elaborado de la localidad de Córdoba (incluido un radio de 50 km. alrededor de la misma), por la posibilidad de un perjuicio potencial al interés económico general.
- 123 Si bien por la naturaleza de la operación analizada, y en virtud de las preocupaciones que ésta despierta desde el punto de vista de la defensa de la competencia, existen elementos importantes como para desaconsejar su aprobación, se consideran como atenuantes los argumentos esgrimidos por las partes notificantes en cuanto a las posibilidades de competencia que pueden tener lugar, en algunos casos, a través de la provisión del hormigón elaborado por medio de la utilización de plantas móviles, y la limitación al ejercicio de poder de mercado que, en otros casos, permite la autoprovisión del hormigón in situ.

124 A fin de que los efectos de la operación sean aceptables para la defensa de la competencia, se recomienda subordinar su autorización a la condición de que HORMIX S.A. y/o HORMIGONERA CENTRAL S.A. se desprendan de al menos dos plantas hormigoneras en el área geográfica citada (y de la cantidad correspondiente de camiones motohormigoneros) de forma tal que la suma de la capacidad instalada de ambas firmas (según lo declarado a fs. 2.256 y 2.257 para 1999) se reduzca en un 30%.

125 De esta forma, disminuiría significativamente la relación horizontal entre ambas firmas a la vez que se incentivaría la competencia por parte de los oferentes actuales o de potenciales entrantes.

## **V. CONCLUSIONES**

126 De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica que se notifica, con incidencia los mercados de hormigón elaborado de Córdoba, Corrientes y Santiago del Estero, infringe el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, ya que su efecto puede ser el de disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general en la ciudad de Córdoba (incluidas las localidades situadas dentro de un radio de 50 km. alrededor de la misma).

127 En efecto, el significativo incremento de la concentración que resulta de la operación en el mercado de hormigón elaborado de la ciudad de Córdoba (incluidas las localidades situadas dentro de un radio de 50 km. alrededor de la misma), así como la importancia que reviste JUAN MINETTI S.A. en la comercialización de cemento en dicha zona geográfica, genera reservas respecto del grado de competencia futura que se observará en el funcionamiento del primero de los mercados mencionados. Es por este motivo que esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR subordinar la autorización de la operación de concentración económica por la cual la empresa JUAN MINETTI S.A. adquiere el 58% del paquete accionario de HORMIX S.A., de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 inciso b) de la Ley Nº 25.156, al cumplimiento de las restricciones que en el punto siguiente se establecen.

128 Ordenar a JUAN MINETTI S.A. proceda a la venta de plantas que actualmente poseen HORMIGONERA CENTRAL S.A. y/o HORMIX S.A. en la ciudad de Córdoba (y de la cantidad correspondiente de camiones motohormigoneros) que resulten necesarias para asegurar que la sumatoria de la capacidad instalada de ambas firmas (según lo declarado a fs. 2.256 y 2.257 para el año 1999) se reduzca en un 30%. Dicha venta deberá realizarse en favor de un tercero, que no mantenga vínculos societarios ni alianzas estratégicas con JUAN MINETTI S.A., que pudieran afectar el funcionamiento competitivo en el mercado de la ciudad de Córdoba (incluidas las localidades situadas dentro de un radio de 50 km. alrededor de la misma), en un lapso no superior a los DOCE (12) meses posteriores a la resolución que se expida sobre la presente operación. Hasta tanto se produzca la venta mencionada, la capacidad productiva de las plantas de HORMIX S.A. y/o HORMIGONERA CENTRAL S.A. deberá mantenerse en un estado técnico-operativo tal que les permita a estas últimas funcionar como unidades de producción efectivas de hormigón elaborado.

129 Ordenar a JUAN MINETTI S.A. que presente un compromiso de garantizar la libre disponibilidad de cemento en condiciones comerciales equitativas para los oferentes actuales o potenciales de hormigón elaborado estén o no vinculados a dicha empresa.