

N° de Carpeta: 703

N° y fecha de dictamen: 436 del 22/12/2003

Denunciante: Sr. Marcelo Larribite, productor agropecuario.

Denunciado: PROFERTIL S.A

Mercado: Comercialización de UREA a nivel nacional

Conducta: Abuso de posición dominante en el mercado doméstico y discriminación de precios entre las ventas al mercado interno y las exportaciones.

Resultado: La CNDC aconsejó al Secretario aceptar explicaciones.

La urea es el fertilizante nitrogenado de uso más extendido y crecimiento más sostenido tanto en nuestro país como a nivel mundial, debido a que es el fertilizante más eficiente en términos de costos para el suministro de nitrógeno, nutriente potenciador de la producción agrícola. Hay dos tipos de formulación de urea sustituíbles entre sí, granulada y perlada; ambas aportan un 46% de nitrógeno por unidad de peso y se comercializan en el mercado internacional bajo la forma de commodity.

El proceso productivo de la urea está organizado en tres etapas básicas: “aguas arriba” la fabricación del fertilizante y comercialización primaria del mismo, y “aguas abajo” la comercialización y distribución mayorista y la comercialización y distribución minorista de la urea.

En cada una de estas etapas concurren oferentes, demandantes, se realizan transacciones y se forma un determinado precio. Razón por la cual, cada etapa constituye un mercado relevante en si mismo. Quedan definidos así los siguientes tres mercados:

- Mercado de Comercialización Primaria de la urea, donde participan como oferentes los productores industriales y como demandantes los distribuidores mayoristas.
- Mercado de Comercialización y Distribución Mayorista de la urea, donde participan como oferentes los distribuidores mayoristas y como demandantes los distribuidores minoristas
- Mercado de Comercialización y Distribución Minorista de la urea, donde participan como oferentes los distribuidores minoristas y como demandantes los productores agropecuarios.

PROFERTIL, empresa nacional de producción de urea granulada que ha iniciado sus actividades en enero del 2001, participa fundamentalmente en el primero de ellos, el Mercado de Comercialización Primaria, habiendo destinado del total de sus ventas del año 2002, un 53% al Segmento Local de dicho mercado y un 44% al Segmento Externo del mismo. Al Mercado de Distribución Mayorista solo ha destinado el 3% restante de sus ventas. En cuanto al Mercado de Distribución Minorista, no tiene participación en

el mismo, ya que no vende urea a los usuarios finales que son los productores agropecuarios.

La marcada estacionalidad de la demanda interna de urea, derivada de la producción agropecuaria que se encuentra sujeta a condiciones naturales no totalmente controlables por la tecnología, contrasta con la oferta de la misma, cuyo proceso industrial es continuo y no admite interrupciones. Si a esto se suma una capacidad de almacenamiento dada en toda la cadena de comercialización, cuya ampliación no es redituable para las épocas en que no existe demanda local, se producen subperíodos con déficit de oferta, donde la propia PROFERTIL debe realizar importaciones y subperíodos con exceso de oferta que destina a exportaciones.

Existen fuertes evidencias de sustitución por el lado de la demanda, ya que los consumidores del primer mercado, los distribuidores mayoristas, son al mismo tiempo efectivos o eventuales competidores de PROFERTIL, pasando a cumplir el doble rol de importador-distribuidor mayorista, siendo los principales los grandes "cerealeros" del país - ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS, NIDERA SA, CARGILL SACI., LA PLATA CEREAL SA.- que poseen toda la infraestructura logística necesaria para incorporar rápidamente la actividad de importación de urea: facilidades portuarias, depósitos de almacenaje que acondicionaron a tal efecto y los canales de distribución, agentes que han abastecido casi en su totalidad con urea importada el crecimiento explosivo del consumo argentino de la década del 90, frente a la escasa oferta local -PASA SA-, previo a la instalación de la planta de producción nacional de la denunciada.

Este fenómeno también se produce en los dos mercados "aguas abajo", dado que tanto los distribuidores minoristas como los consumidores finales, es decir, los productores agropecuarios, realizan importaciones directas, aunque en una escala muy inferior.

El total de las importaciones ha representado un volumen promedio del 18% de la oferta en el mercado interno en los últimos 2 años a partir de la puesta en marcha de PROFERTIL.

A pesar de estas evidencias de sustitución entre urea nacional e importada, la CNDC ha optado por definir un alcance geográfico más restringido, delimitándolo a nivel nacional para los tres mercados previamente definidos.

A lo largo de la investigación se ha procedido a analizar tanto la estructura como la correspondiente formación de los precios en cada uno de estos mercados, para el período 2001-2002, a los efectos de evaluar la pertinencia de la conducta denunciada.

De dicha investigación se desprende respecto a la actuación de PROFERTIL en los distintos mercados en los que participa, lo siguiente:

- En las negociaciones de precios entre PROFERTIL y los distribuidores mayoristas del segmento argentino del mercado de comercialización primaria, se toma como referencia el precio internacional del producto, careciendo la denunciada de injerencia alguna en la formación del mismo. Por el contrario es un mero tomador de dicho precio, ya que su participación se limita al 2% de las exportaciones mundiales. El precio internacional de referencia de la urea granulada se forma en base al Precio FOB Medio Oriente, ya que los países del Golfo Árabe aportan alrededor del 50% de las exportaciones netas mundiales.
- PROFERTIL no tiene el mercado interno cautivo a través de contratos de provisión de productos, ya que no existen contratos de exclusividad que vinculen a esta empresa con sus clientes, es decir con los distribuidores mayoristas.
- Si bien PROFERTIL posee una muy elevada participación en el segmento argentino del mercado de comercialización primaria –alrededor del 70%- , no puede vender a un precio mayor que el correspondiente a una alternativa de importación, lo que se denomina Precio Paridad de Importación –PPI- , ya que no es el único proveedor de urea en el país, sino que se encuentra sujeto principalmente a la competencia de la urea importada a precios internacionales. Por lo tanto el precio de equilibrio que se establece en este segmento del mercado interno es el PPI, habiéndose verificado en la investigación que los Precios de venta al Distribuidor Mayorista han oscilado alrededor de dicho nivel de equilibrio.
- Las ventas que realiza PROFERTIL a los distribuidores minoristas, las hace al precio que se forma en la concurrencia en el mercado nacional de distribución mayorista, donde se realizan las transacciones entre mayoristas y minoristas. Dada su escasa participación en este mercado –alrededor del 4%- actúa como un tomador de dichos precios. Se ha verificado en la presente investigación que los Precios de venta al Distribuidor Minorista se forman en base al PPI y los costos agregados en la correspondiente etapa de comercialización –de mayorista a minorista -: fletes largos internos, descarga, recepción, almacenamiento y reacondicionamiento en depósito, despacho a granel en camión del minorista y los márgenes de utilidad del mayorista, entre los principales.
- PROFERTIL no fija el precio final que termina pagando el productor agropecuario argentino debido a que no tiene relación comercial con él. Se ha verificado que los Precios al Productor agropecuario se derivan de la etapa anterior con la adición de los márgenes de utilidad y costos agregados por el minorista. La única referencia de PROFERTIL es el precio de origen que se forma en el mercado de comercialización primaria argentino, que como se ha visto es de acuerdo al mercado internacional.

- Los precios que paga por la urea el productor agropecuario argentino son similares y aún inferiores en el último año a los que pagan los productores agropecuarios de Estados Unidos, según lo investigado por esta CNDC. Se eligió a los fines de la comparación el caso de los Estados Unidos por poseer una estructura de mercado tanto de la demanda como de la oferta de urea, similar a la de nuestro país: estructura agrícola -producción de granos extensiva y uso de tecnología semejante-; extensión de su territorio -por las necesidades que implica la infraestructura logística para la cadena de distribución- y con una parecida estructura de mercado de la urea, es decir, tener producción propia, competir con urea importada y a la vez realizar exportaciones
- De esta forma, volviendo al análisis de la presunta conducta discriminatoria llevada a cabo por PROFERTIL entre sus ventas al mercado interno y al de exportación y considerando las características y circunstancias descriptas del mercado de la urea, esta conducta resulta racional, desde el punto de vista económico. La diferencia de precios observada entre estos dos segmentos, hacia donde dirige principalmente su producción esta empresa, no puede ser considerada como una práctica anticompetitiva, toda vez que obedece a causas relacionadas con costos diferenciales. Efectivamente, se ha demostrado que en cada uno de los mencionados segmentos, los precios se forman según sus respectivos “costos de oportunidad”.
- Esta diferencia se debe exclusivamente a que el precio a los distribuidores mayoristas del segmento argentino, incorpora al precio internacional FOB dado, el valor de otros servicios, como ser fletes y seguros, formándose así el precio CIF Argentina y luego adiciona los costos de nacionalización para formar el Precio Paridad de Importación, como fuera explicado anteriormente.
- Sin embargo, para poder competir y exportar al mercado internacional, PROFERTIL necesariamente debe hacerlo a los precios FOB que determina dicho mercado, que son por definición más bajos. Se ha verificado que los Precios FOB de las exportaciones realizadas por PROFERTIL son similares a los Precios FOB Medio Oriente, valores de referencia internacionales para la urea granulada.

En conclusión, si bien el segmento nacional del mercado “aguas arriba” (Mercado de Comercialización Primaria de la Urea) está altamente concentrado, PROFERTIL tiene escasas posibilidades de cometer abuso de posición dominante porque es altamente desafiante, tanto por el bajo nivel de los aranceles existentes, como por las facilidades portuarias y logísticas que poseen los grandes distribuidores mayoristas para la importación, como por las posibilidades de realizar importaciones directas en pequeña escala, ya sea por camión o ferrocarril, tanto los distribuidores minoristas como los propios productores agropecuarios.

El mercado “aguas abajo” (Mercado Nacional de Distribución Mayorista) luce más desconcentrado, aunque es menos desafiante, pero un eventual abuso en el mismo debería a su vez resultar de un abuso previo en el mercado “aguas arriba”. Ya que un abuso en el mercado de distribución mayorista solo podría darse a través de un acuerdo entre sus actores y PROFERTIL, porque este último es proveedor y además tiene capacidad de ingresar a esta siguiente etapa. Sin embargo, no se han encontrado indicios de tal acuerdo.

Por las razones indicadas tampoco podría la firma denunciada ejercer abuso de posición dominante en el Mercado Nacional de Distribución Minorista, donde concurre mayoritariamente el productor agropecuario argentino.

Por ello, la CNDC concluyó que PROFERTIL S.A. no ha incurrido en alguna conducta sancionada por la Ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia, aconsejando al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACION TECNICA aceptar las explicaciones brindadas por dicha empresa .