

N° de Carpeta: 79

N° y fecha de dictamen: 202 del 22/01/2001

Empresas involucradas: JUAN MINETTI S.A. y HORMIX S.A.

Mercado Relevante: Mercado de hormigón elaborado de la ciudad de Córdoba.

Resultado: Condicionada.

La operación consistió en la adquisición por parte de JUAN MINETTI S.A. del 58% del paquete accionario de HORMIX S.A. De esta forma, JUAN MINETTI S.A. se constituyó en la propietaria de la totalidad del capital de HORMIX S.A. La operación configuró una toma de control en los términos del art. 6º, inc. c), de la Ley N° 25.156.

La empresa JUAN MINETTI S.A. se dedicaba a la elaboración de cemento (a través de plantas localizadas en las provincias de Córdoba, Mendoza y Jujuy), a la producción de hormigón elaborado (a través de plantas ubicadas en las provincias de Córdoba, Chaco, Entre Ríos, Santa Fe y Buenos Aires), y a la producción de agregados pétreos (a través de una planta en Córdoba, Malagueño). Por su parte, HORMIX S.A. tenía como actividad la producción de hormigón elaborado a través de 9 plantas distribuidas en las provincias de Córdoba, Santiago del Estero y Corrientes.

A través de la operación de concentración, se establecían tanto relaciones horizontales como verticales entre las partes. En el primer caso, debido a que tanto HORMIX S.A. como JUAN MINETTI S.A.- esta última a través de su empresa controlada HORMIGONERA CENTRAL S.A.- comercializaban hormigón en la provincia de Córdoba. Por su parte, las relaciones verticales tenían lugar como consecuencia de que la firma adquirente, JUAN MINETTI S.A., producía cemento y agregados gruesos en la provincia de Córdoba, los cuales constituían insumos necesarios para la producción de hormigón elaborado.

Para definir al hormigón elaborado como el producto relevante, la CNDC analizó sus posibilidades de sustitución por el lado de la demanda respecto a los siguientes productos: concreto asfáltico, acero estructural, madera, elementos premoldeados de hormigón y hormigón preparado in situ. El análisis consideró: tipo de obra, costos de obra con utilización de distintos materiales alternativos, tamaño de obra, disponibilidad de espacio para almacenamiento de materiales, localización de proveedores de materiales, disponibilidad de personal entrenado para la utilización y preparación del material y control de la calidad del producto.

El mercado geográfico relevante se definió como ciudad de Córdoba (considerando una extensión de un radio de 50 kilómetros), habida cuenta de las limitaciones que existían para el transporte del hormigón para evitar su fraguado y los elevados costos de transporte.

Previo a la operación, la estructura del mercado cordobés del hormigón elaborado era la siguiente: HORMIGONERA CENTRAL 31,90%, HORMIX 37,10%, HORMIBLOCK 17,20%, INCOSER 8,60% y CONSTRUMIX 5,20%. De producirse la concentración, la participación del grupo MINETTI en el mercado cordobés de hormigón elaborado ascendía a 69%, lo que significaba un incremento del índice HHI del 84%, pasando de 2.791 puntos a 5.158 puntos.

Varios fueron los factores de preocupación identificados como consecuencia de la operación. En primer lugar, la facilidad para la interacción coordinada entre oferentes o el ejercicio de acciones unilaterales por parte de la nueva empresa fusionada, con potencialidad para limitar o distorsionar la competencia. En segundo lugar, la probabilidad de coordinación de conductas a través de precios superiores a los de competencia u otros factores que pudiesen afectar a los consumidores (plazos de pago, calidad del servicio). Por último, la desafiabilidad del mercado parecía insuficiente como para disciplinar una posible conducta anticompetitiva por parte de las empresas fusionadas.

La relación vertical entre las partes llevó a analizar también el mercado cordobés del cemento. En dicho mercado, la empresa JUAN MINETTI mostraba una participación del 76,78%, LOMA NEGRA 13,76%, CEMENTO AVELLANEDA 8,82% y CEMENTO SAN MARTÍN 0,64%.

El mercado del cemento surgía como poco desafiante, al tiempo que existía capacidad instalada excedente (MINETTI producía anualmente el cemento equivalente a tres años de consumo). Por otra parte, MINETTI poseía y controlaba la planta CANTERAS MALAGUEÑO S.A. en Córdoba, la cual producía agregados gruesos, cuya participación en el costo variable del hormigón elaborado se encontraba entre el 20 y 25%. También se presentaban costos de transporte elevados tanto en el caso del cemento como de los agregados gruesos.

De lo anterior surgían preocupaciones desde el punto de vista de la competencia. Por un lado, a raíz del poder de mercado obtenido por el grupo adquirente, dado por la participación elevada en la comercialización de hormigón elaborado, a la que debía adicionarse la elevada participación en la producción de los insumos principales: cemento y agregados gruesos. Por otro lado, por la existencia de barreras a la entrada como consecuencia de la elevada inversión inicial por parte de cualquier nuevo competidor (aproximadamente \$ 537.000 para una planta de producción, silos, predio, vástula, pala cargadora, 4 camiones motohormigoneros) y un plazo mínimo para recupero de la inversión de 4 años. Por último, preocupaba tanto la posibilidad de potenciales comportamientos estratégicos de las firmas a partir de nuevas relaciones estructurales (de tipo horizontal o vertical) como la capacidad instalada ociosa observada.

Como conclusión del análisis anterior, la CNDC consideró que la presente operación de concentración podía tener efectos sobre la competencia que podían resultar en un perjuicio al interés económico general.

De esto modo se subordinó la operación, de acuerdo al art. 13°, inc. b), de la Ley N° 25.156, a la venta de alguna de las plantas que poseía HORMIX S.A. y/o HORMIGONERA CENTRAL S.A. en la ciudad de Córdoba (y/o de la cantidad correspondiente de camiones motohormigoneros) para reducir la capacidad instalada de ambas firmas en un 30%. Asimismo, se ordenó a JUAN MINETTI S.A. la presentación de un compromiso que garantizase la libre disponibilidad de cemento en condiciones comerciales equitativas para los oferentes actuales o potenciales de hormigón elaborado, estén éstos vinculados o no a dicha empresa.