



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

Dictamen firma conjunta

Número:

Referencia: Conc.1663 - Dictamen - Subordina Art. 14 b) Ley N.º 27.442

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES.....	4
I.1. La operación.....	4
I.2. La actividad de las partes.....	5
I.2.1. Por la parte fusionante.....	5
I.2.2. Por la fusionada.....	6
II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO.....	7
III. PROCEDIMIENTO.....	8
IV. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA	12
IV.1. Informe de objeción.....	12
IV.1.1. Estructura de la oferta de gases en Argentina y cartera de productos de las empresas notificantes.....	12
IV.1.1.1. Definición de los mercados relevantes.....	19
IV.1.1.1.1. Producción y comercialización de gases.....	19
IV.1.1.1.2. Conclusión sobre los mercados relevantes.....	26

IV.1.2. Efectos económicos de la operación.....	30
IV.1.2.1. Estructura de la oferta de gases en Argentina.....	30
IV.1.2.2. Análisis de los efectos de la concentración.....	32
IV.1.2.2.1. Gases medicinales.....	32
IV.1.2.2.1.1. Oxígeno a granel y oxígeno en cilindros.....	32
IV.1.2.2.1.2. Nitrógeno a granel y nitrógeno en cilindros.....	32
IV.1.2.2.1.3. Dióxido de Carbono en cilindros.....	33
IV.1.2.2.1.4. Óxido nitroso en cilindros.....	33
IV.1.2.2.1.5. Análisis de las participaciones de mercado de los gases medicinales.....	33
IV.1.2.2.1.6. Análisis de los efectos verticales de la concentración en los mercados de oxígeno medicinal.....	36
IV.1.2.2.2. Gases industriales.....	42
IV.1.2.2.2.1. Argón a granel y en cilindros.....	42
IV.1.2.2.2.2. Dióxido de carbono a granel y en cilindros.....	43
IV.1.2.2.2.3. Nitrógeno a granel y en cilindros.....	43
IV.1.2.2.2.4. Oxígeno a granel y en cilindros.....	44
IV.1.2.2.2.5. Acetileno en cilindros.....	44
IV.1.2.2.2.6. Hidrógeno en cilindros.....	45
IV.1.2.2.2.7. Óxido nitroso en cilindros.....	45
IV.1.2.2.2.8. Análisis de las participaciones de mercado de los gases industriales.....	46
IV.1.2.2.3. Gases especiales.....	55
IV.1.2.2.3.1. Análisis de las participaciones de mercado de los gases especiales.....	57
IV.1.2.2.4. Helio.....	60
IV.1.2.2.4.1. Análisis de las participaciones de mercado de helio.....	61

IV.1.3. Barreras a la entrada.....	64
IV.1.4. Análisis de potenciales efectos coordinados.....	66
IV. 1.4.1. Factores de la oferta.....	67
IV.1.4.2. Factores de la demanda.....	71
IV.1.4.3. Sostenibilidad de la coordinación.....	74
IV.1.4.4. Antecedentes de coordinación de las partes y sus competidores en la oferta de oxígeno medicinal y otros gases medicinales e industriales.....	75
IV.1.5. Conclusiones preliminares sobre los potenciales efectos económicos de la operación..	77
IV.2. Cláusulas de restricciones accesorias a la competencia.....	82
V. RESPUESTA DE LAS PARTES AL INFORME DE OBJECCIÓN.....	84
VI. ANÁLISIS DE LA CNDC SOBRE LAS CONSIDERACIONES REALIZADAS POR LAS PARTES AL INFORME DE OBJECCIÓN.....	100
VI.1. Resumen de la evaluación de los efectos de la operación de concentración sobre la competencia conforme el Informe de Objeción.....	100
VI.2. Consideraciones Iniciales.....	101
VI.3. Mercado de producción de gases (mercados aguas arriba).....	103
VI.3.1. Gases atmosféricos.....	103
VI.3.2. Dióxido de carbono.....	109
VI.3.3. Gases importados comercializados en Argentina: ácido sulfhídrico, hexafluoruro de azufre, etileno, helio, óxido nitroso, monóxido de carbono y mezclas. Diagnóstico del origen y volumen de las importaciones	115
VI.4. Mercado de distribución y comercialización de gases (mercado aguas abajo).....	120
VI.5. Consideraciones adicionales sobre los mercados.....	122
VI.6. Efectos verticales entre el mercado de producción de oxígeno y el mercado de comercialización y distribución de oxígeno.....	124

VI.6.1. Habilidad de bloquear el acceso a insumos.....	125
VI.6.2. Incentivos para bloquear el acceso a los insumos.....	126
VI.6.3. Impacto global en la competencia efectiva.....	127
VI.7. Conclusiones finales.....	127
VII. AUDIENCIA ESPECIAL DEL ARTÍCULO 14 DE LA LEY N.º 27.442.....	128
VIII. PROPUESTAS EFECTUADAS POR LAS PARTES CON POSTERIORIDAD A LA AUDIENCIA ESPECIAL.....	129
IX. ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE REMEDIOS OFRECIDA POR LAS PARTES EN AUDIENCIA ESPECIAL Y CON POSTERIORIDAD A LA MISMA.....	133
IX.1. Análisis de la Primera propuesta ofrecida por las partes.....	133
IX.2. Análisis de la Segunda propuesta ofrecida por las partes.....	133
IX.2.1. Contenido de la Segunda propuesta.....	133
IX. 3. Análisis de la Tercera propuesta ofrecida por las Partes.....	134
IX.4. Condicionamiento recomendado por esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia	139
IX.5. Consideraciones adicionales / finales.....	140
X. CONCLUSIÓN FINAL.....	140

SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido al Expediente N.º EX-2020-57688787- -APN-DR#CNDC (anteriormente EX-2018-57318772- -APN-DGD#MPYT) del registro del ex MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO, caratulado “**CONC.1663 – LINDE AG Y PRAXAIR, INC. S/NOTIFICACIÓN ART. 9 DE LA LEY N.º 27.442**”.

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

I.1. La operación

1. Con fecha 8 de noviembre de 2018, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (en adelante

“CNDC”) recibió la notificación de una operación de concentración económica, efectuada a nivel internacional, con efectos en la República Argentina, consistente en la fusión de LINDE AG (en adelante “LINDE”) y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por LINDE (en adelante “GRUPO LINDE”), y de PRAXAIR INC. (en adelante “PRAXAIR”) y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por PRAXAIR (en adelante “GRUPO PRAXAIR”), bajo una sociedad holding LINDE PLC¹, sociedad holding que cotiza sus acciones y cuyos accionistas son los antiguos accionistas de LINDE y PRAXAIR.

2. La transacción fue llevada a cabo a través de un Acuerdo de Combinación de Negocios², celebrado entre las partes el 1° de junio de 2017, y su modificación de fecha 10 de agosto de 2017, a través de dos etapas paralelas y coordinadas: (i) LINDE PLC adquirió el control de LINDE a través de una oferta de intercambio voluntario a los accionistas de LINDE, y como consecuencia de ello, los accionistas de LINDE recibieron acciones de LINDE PLC; y, (ii) una subsidiaria controlada exclusivamente por LINDE PLC, US MERGER SPV, se fusionó con PRAXAIR, y como consecuencia de ello, los accionistas de PRAXAIR, obtuvieron acciones de LINDE PLC.

3. Como resultado de la transacción descrita, tanto LINDE como PRAXAIR, se convirtieron en subsidiarias indirectamente controladas por LINDE PLC., quedando conformada la participación accionaria de LINDE PLC, de la siguiente manera: los accionistas de LINDE con el 48% de las acciones y los accionistas de PRAXAIR con el 52% aproximadamente. Con relación al gobierno de LINDE PLC, es importante indicar que se concertó una igualdad de representación por parte de LINDE y PRAXAIR en el Directorio de LINDE PLC.

4. De acuerdo con lo informado por las partes, la fecha de cierre de la operación fue el 31 de octubre de 2018³, y la operación fue notificada dentro del plazo legal⁴.

I.2. La actividad de las partes

I.2.1. Por la parte fusionante

5. LINDE es una empresa especializada en gases e ingeniería, constituida de conformidad con las leyes de la República Federal de Alemania, y sus acciones cotizan en todas las bolsas de valores del referido país.

6. Es una empresa que se encuentra activa principalmente en gases industriales, gases medicinales, gases especiales y en los sectores de servicio e ingeniería. Está compuesta por dos divisiones de negocios principales: a) Gases e Ingeniería, y b) una división menor denominada otras actividades, la que comprende los servicios de logística⁵.

7. La división de Gases Industriales & Salud se centra en la producción y provisión de gases industriales y medicinales para un amplio espectro de aplicaciones. Los gases de LINDE son utilizados, por ejemplo, en el sector de energía, producción de acero, procesamiento químico, protección ambiental y soldadura, así como en el procesamiento de alimentos, producción de vidrio y electrónica. La división de Gases Industriales & Salud también incluye los servicios de cuidado de salud domiciliarios de LINDE.

8. La división de Ingeniería principalmente diseña y construye plantas industriales en diferentes sectores (por ejemplo,

industrias petroquímicas, procesamiento de gas natural, unidades de separación de aire para gases atmosféricos y plantas para la producción de gases industriales no atmosféricos)⁶.

9. En su presentación inicial⁷, las partes informan que los accionistas de LINDE (con una participación mayor al 5%) con anterioridad al 31 de octubre de 2018, eran los siguientes: ERIC MANDELBLATT, SOROBAN CAPITAL GP LLC con el 5,33%; BLACKROCK INC., con el 5,37%, NORGES BANK (Banco Central de Noruega) con el 5,14% y MASSACHUSETTS FINANCIAL SERVICES COMPANY (MFS) con el 4,98%.

10. Con posterioridad al 31 de octubre de 2018, el accionista mayoritario y último controlante de LINDE es LINDE PLC con el 92% de las acciones⁸.

11. Asimismo, como consecuencia de la Transacción, tanto LINDE como PRAXAIR se convirtieron subsidiarias indirectamente controladas por LINDE PLC. Los accionistas de LINDE, recibieron participaciones equivalentes al 48% acciones los accionistas de LINDE PLC y los de PRAXAIR recibieron el 52%, pero por otro lado las partes dicen que los accionistas de LINDE PLC después del 31 de octubre de 2018 que tienen más del 5% de las acciones son BLACKROCK INC, con el 6,33%, y THE CAPITAL GROUP COMPANIES, INC con el 6,11%.⁹⁻¹⁰.

12. En la Argentina, LINDE se encuentra activa a través de sus subsidiarias, a saber:

13. GRUPO LINDE GAS ARGENTINA S.A. (en adelante, “LINDE ARGENTINA”), es una sociedad debidamente constituida bajo las leyes de la República Argentina, que se encuentra activa en la producción y comercialización de una amplia variedad de gases industriales y medicinales. Sus accionistas son LINDE AG con el 69,67% de las acciones, AGA AKTIEBOLAG con el 30,33%. Asimismo, las partes informan que SVETS GAS AKTIEBOLAG, tiene una participación inferior al 0,01% en LINDE ARGENTINA¹¹.

14. LINDE SALUD S.A. (en adelante, “LINDE SALUD”), es una sociedad debidamente constituida bajo las leyes de la República Argentina, que se encuentra activa en el suministro y comercialización de productos y servicios de terapias respiratorias a domicilio. Sus accionistas son LINDE AG, con el 90% y AGA AKTIEBOLAG con el 10% restante de las acciones.

15. LINDE ENGINEERING NORTH AMERICA INC., es una sociedad debidamente constituida bajo las leyes de los Estados Unidos de América, y que se encuentra activa en el diseño, ingeniería y construcción de hornos industriales y reformadores, calentadores y otro equipamiento de pirolisis, principalmente para las industrias química, petroquímica y de refinamiento. Su único accionista es LINDE HOLDINGS LLC, con el 100% de las acciones.

16. CRYOSTAR DO BRAZIL EQUIPAMIENTOS ROTATIVOS & CRIOGENICOS LTDA., es una empresa debidamente constituida bajo las leyes de Brasil que se encuentra activa en la comercialización de bombas criogénicas y piezas de recambio, así como también en la provisión de servicios post-venta y asistencia técnica. Sus accionistas son LINDE AG con el 90% de las acciones y COMMERCIIUM IMMOBILIEN-UND BEITEILIGUNGS –GMBH, con el 10% restante.

17. CRYOSTAR SAS, es una empresa debidamente constituida bajo las leyes de Francia y que se encuentra activa en la

fabricación y comercialización de bombas y turbinas criogénicas. Su único accionista es THE BOC GROUP SAS con el 100% de las acciones.

I.2.2. Por la fusionada

18. PRAXAIR es una empresa internacional de gases industriales con sede en Danbury, Connecticut, Estados Unidos. Comercializa sus productos a clientes activos en una amplia variedad de industrias, incluyendo químicos, alimentos y bebidas, electrónica, energía, atención médica, fabricación, y metales primarios, entre otros. El negocio de revestimientos de PRAXAIR incluye revestimientos de superficie, polvos y equipamiento. Los revestimientos que provee incluyen revestimientos metálicos y de cerámica, abarcando una amplia variedad de servicios de aplicación (por ejemplo, difusión, procesamiento láser, proyección térmica) y servicios complementarios y relacionados.

19. Los accionistas¹² de PRAXAIR con una participación de capital social mayor al 5% son: THE VANGUARD GROUP con el 7,5%; CAPITAL WORLD INVESTORS con el 6,9% y BLACKROCK INC., con el 6,2%.

20. En la Argentina, PRAXAIR se encuentra activa a través de sus subsidiarias, a saber:

21. PRAXAIR ARGENTINA S.R.L. (en adelante, “PRAXAIR ARGENTINA”), es una sociedad debidamente constituida bajo las leyes de la República Argentina, que se encuentra activa en la producción y comercialización de gases industriales y medicinales comprimidos y licuados, así como también productos relacionados. Los accionistas de PRAXAIR ARGENTINA son PRAXAIR HOLDING LATINOAMERICANA con el 99,9999871% y WHITE MARTINS GASES INDUSTRIAIS LTDA., con el 0,00000129%.

22. GASES DE ENSENADA S.A. (en adelante, “GASES DE ENSENADA”), es una sociedad debidamente constituida bajo las leyes de la República Argentina, que se encuentra activa en la producción y comercialización de oxígeno, argón y nitrógeno industrial y medicinal. Los accionistas de GASES DE ENSENADA son PRAXAIR ARGENTINA con el 70% y AIR LIQUIDE ARGENTINA S.A., con el 30%.

23. MEDICAL GASES S.R.L. (en adelante, “MEDICAL GASES”), es una empresa debidamente constituida bajo las leyes de la República Argentina, que se encuentra activa en la venta de gases medicinales. Los accionistas de MEDICAL GASES son PRAXAIR HOLDINGS LATINOAMERICANA con el 45% de las acciones y WM & WM COMERCIO E SERVIÇOS con el 55%.

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

24. Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el artículo 9° de la Ley N.º 27.442 habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

25. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 7° inciso a) de la Ley N.º 27.442 de Defensa de la Competencia.

26. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las firmas afectadas supera la suma correspondiente a cien millones (100.000.000) de unidades móviles —monto que, para el momento de efectuarse la notificación de la operación (noviembre de 2018), equivalía a PESOS DOS MIL MILLONES—, encontrándose por encima del umbral establecido en el artículo 9.º de la Ley N.º 27.442, y la transacción no resulta alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma¹³.

III. PROCEDIMIENTO

27. El día 8 de noviembre de 2018, las partes notificaron la operación conforme a lo establecido en el artículo 9.º de la Ley N.º 27.442 de Defensa de la Competencia mediante la respectiva presentación del Formulario F1.

28. Analizada la información suministrada en la notificación, esta CNDC entendió que la misma no satisfacía los requerimientos establecidos en el F1, por lo que con fecha 20 de noviembre de 2018 consideró que la información se hallaba incompleta, formulando observaciones al Formulario F1 y haciéndoles saber que el plazo previsto en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 no comenzaría a correr hasta tanto dieran total cumplimiento a lo solicitado en el acápite 2 de dicha providencia. Además, se hizo saber, que dicho plazo quedaría automáticamente suspendido hasta tanto no dieran cumplimiento a lo requerido en el acápite 3 de la misma providencia, la que fue notificada a las partes el día 4 de diciembre de 2018.

29. Con igual fecha, esta Comisión Nacional solicitó la intervención prevista en el artículo 17 de la Ley N.º 27.442 con relación a la operación de concentración económica notificada en autos a la ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS Y TECNOLOGÍA MÉDICA (en adelante, “ANMAT”), la que se notificó mediante Nota NO-2018-59830020-APN-CNDC#MPYT en fecha 20 de noviembre de 2018.

30. Con fecha 15 de enero de 2019, el Sr. Carlos Alberto Chiale, Administrador de la ANMAT, envió mediante nota NO-2019-02673607-APN-ANMAT#MSYDS, una nota como Comunicación Asociada, e identificada como NO-2018-60604549-APN-DGIT#ANMAT. En dicha comunicación asociada, el Sr. Roberto Daniel Sierras, Director de la DIRECCIÓN DE GESTIÓN DE INFORMACIÓN TÉCNICA, de la ANMAT, envió respuesta a la intervención requerida, por el cual informó “Atento lo solicitado, esta Dirección informa que las empresas que a continuación se detallan se encuentran habilitadas, ante esta Administración Nacional, en forma independiente sin vinculación entre ellas desde el punto de vista registral: GRUPO LINDE GAS ARGENTINA S.A., Legajo N.º 117, se encuentra habilitada como “FRACCIONADOR Y COMERCIALIZADOR DE OXÍGENO MEDICINAL”. PRAXAIR ARGENTINA S.R.L., Legajo N.º 110, se encuentra habilitada como “ELABORADOR, FRACCIONADOR Y COMERCIALIZADOR DE GASES MEDICINALES”. GASES ENSENADA, Legajo N.º 116, se encuentra habilitada como “ELABORADOR, DE OXÍGENO LÍQUIDO MEDICINAL Y NITRÓGENO LÍQUIDO MEDICINAL”. La firma MEDICAL GASES S.R.L. no se encuentra habilitada ante esta Administración Nacional en el rubro de especialidades medicinales, al día de la fecha...”.

31. Con fecha 14 de junio de 2019, y, tras analizar las presentaciones efectuadas, esta Comisión Nacional consideró que la información se hallaba incompleta, formulando observaciones al Formulario F1 y solicitando en dicha oportunidad el correspondiente Formulario F2 con el fin de profundizar la investigación. Asimismo, se les hizo saber a las partes que el plazo previsto en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 continuará suspendido hasta tanto no dieran cumplimiento a lo

requerido respecto del Formulario F1, y que dicho plazo quedaría nuevamente suspendido en forma automática hasta tanto dieran cumplimiento con lo solicitado en relación al Formulario F2, lo que fue notificado a las partes en fecha 19 de junio de 2019¹⁴.

32. Resulta preciso mencionar en este apartado que con fecha 18 de junio de 2019, esta Comisión Nacional recibió una presentación realizada por el Sr. EDUARDO JOSÉ PELITTI, que en su carácter de “ciudadano interesado”, requiriendo información acerca de la fecha de notificación de la presente operación.

33. Con fecha 21 de junio de 2019, y en atención al pedido de información solicitado por el Sr. EDUARDO JOSÉ PELITTI, se requirió a las partes que acompañen un informe no confidencial que contenga los detalles de la operación de concentración económica junto con la fecha de notificación de conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 de la Resolución N.º 480/2018.

34. En fecha 2 de julio de 2019, las partes realizaron una presentación acompañando el informe no confidencial que les fuera requerido.

35. En fecha 5 de noviembre de 2019, el Sr. EDUARDO JOSÉ PELETTI, retiró copia del informe no confidencial acompañado por las partes en su oportunidad, según surge del IF-2019-99790135-APN-DR#CNDC, y agregado en el orden 65 de los presentes obrados.

36. Téngase en cuenta que dado el aislamiento preventivo, social y obligatorio dispuesto por el Decreto de Necesidad y Urgencia N.º 297/2020, sus prórrogas establecidas por los Decretos de Necesidad y Urgencia Nros. 325/2020, 355/2020, 408/2020, 459/2020, 493/2020, 520/2020, 576/2020, 605/2020, 641/2020, 677/2020, 714/2020, 754/2020 y 792/2020 en el marco de la emergencia sanitaria nacional establecida por el Decreto de Necesidad y Urgencia N.º 260/2020 en razón de la pandemia generada por el Coronavirus COVID-19, se deja debida constancia que se encontraba vigente la suspensión de todos los plazos procesales de la Ley N.º 25.156 y 27.442 en los expedientes en trámite, conforme Resoluciones SCI Nros.98, 105, 113, 123, 132, 150, 197, 219, 224, 232 y 260, desde el 16 de marzo de 2020 hasta el 25 de octubre de 2020.

37. Atento a lo indicado en el párrafo anterior, con fecha 18 de agosto de 2020 y en mérito de las facultades emergentes del artículo 20 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 de la SECRETARÍA DE COMERCIO, esta CNDC realizó requerimientos de información “clientes industriales” a las firmas REGINALD LEE SAIC (quien respondió el 01/10/2020), ROBERTO SALINAS E HIJOS S.A., VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A., ESTABLECIMIENTO ROMET S.A. y ACINDAR INDUSTRIA ARGENTINA DE ACEROS S.A. (quien respondió en fechas 10/09/2020 y 09/11/2020); requerimientos de información “competidores en gases especiales” a las firmas INQUIMEX S.A.I.C. (quien respondió el 17/09/2020), CARFÍ AMONÍACO S.A., MOVIGAS S.R.L., ACZEL & CÍA S.R.L., QUÍMICA ROS S.A.I.C.; requerimientos de información “competidores en gases industriales” a las firmas QUIMIGAS S.A.I.C. (quien respondió el 09/09/2020), CHIANTORE S.A.I., GASES SUDAMERICANOS S.A., LA PLATENSE S.A., GASCARBO S.A.I.C.; requerimientos de información “competidores en servicios de cuidados respiratorios a domicilio” a las firmas ÉTICA INTERNACIÓN DOMICILIARIA (quien respondió el 24/09/2020); OXYNET S.A. (quien respondió el 11/09/2020), TERAPIAS MÉDICAS DOMICILIARIAS (TMD) (quien respondió el

14/09/2020); requerimientos de información “competidores en medicinales, industriales, especiales, helio y terapias médicas” AIR PRODUCTS/INDURA ARGENTINA S.A.; AIR LIQUIDE ARGENTINA S.A. (quien respondió parcialmente el 14/09/2020 y completó sus respuestas en fecha 30/12/2020), CASCIA GASES; AVEDIS TECNO AGRO VIAL S.A./AVEDIS, para que en el término de DIEZ (10) días hábiles, aporten cierta información.

38. Con fecha 2 de septiembre de 2020 esta Comisión Nacional le hizo saber a las partes que el expediente se encontraba habilitado a través de la plataforma Trámites a Distancia (TAD).

39. Con fecha 16 de octubre de 2020, y mediante PV-2020-69787826-APN-CNDC#MDP, el presidente de esta CNDC, se excusó de continuar interviniendo en los presentes, ello en atención a que las partes de estos actuados giran comercialmente en el mercado de la oxigenoterapia, y el mismo se vinculó profesionalmente con una cámara empresaria que agrupa distintas empresas competidoras, en el marco de lo cual emitió opinión sobre ese mercado, y dicha circunstancia configura las causales de excusación previstas tanto en el artículo 17 inc. 7) del Código Procesal Civil y Comercial de la nación (en adelante, “CPCCN”).

40. Con fecha 21 de octubre de 2020 y en mérito de las facultades emergentes del artículo 28 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 de la SECRETARÍA DE COMERCIO, esta CNDC realizó un requerimiento de información al PROGRAMA DE ATENCIÓN MÉDICA INTEGRAL (en adelante, “PAMI”), para que en el término de DIEZ (10) días hábiles aporten cierta información. El requerimiento fue respondido en fecha 15 de diciembre de 2020.

41. Con fecha 26 de noviembre de 2020 y en mérito de las facultades emergentes del artículo 20 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 de la SECRETARÍA DE COMERCIO, y atento al estado de las actuaciones, toda vez que los pedidos de información cursados no fueron respondidos, esta CNDC reiteró los requerimientos de información “clientes industriales” a las firmas ROBERTO SALINAS E HIJOS S.A., VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. (quien respondió el 02/12/2020), ESTABLECIMIENTO ROMET S.A. (quien respondió el 21/12/2020); requerimientos de información “competidores en gases especiales” a las firmas CARFÍ AMONÍACO S.A. (quien respondió el 17/12/2020), MOVIGAS S.R.L., ACZEL & CÍA S.R.L., QUÍMICA ROS S.A.I.C.; requerimientos de información “competidores en gases industriales” a las firmas CHIANTORE S.A.I. (quien respondió el 16/12/2020), LA PLATENSE S.A., GASCARBO S.A.I.C. (quien respondió el 02/12/2020); requerimientos de información “competidores en medicinales, industriales, especiales, helio y terapias médicas” AIR PRODUCTS/INDURA ARGENTINA S.A., para que en el término de CINCO (5) días hábiles, aporten cierta información.

42. Con fecha 6 de enero de 2021, esta CNDC, y mediante la Disposición DISFC-2021-2-APN-CNDC#MDP, se aceptó la excusación formulada por el presidente de esta CNDC, por lo vertido en el párrafo 39.

43. En atención al estado de autos con fecha 5 de marzo de 2021, y en mérito de las facultades emergentes del artículo 20 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 de la SECRETARÍA DE COMERCIO, y toda vez que los pedidos de información cursados no fueron respondidos, esta CNDC reiteró el requerimiento de información “competidores en medicinales, industriales, especiales, helio y terapias médicas” a la firma AIR

PRODUCTS/INDURA ARGENTINA S.A. (quien respondió en fechas 19 y 26 de marzo de 2021), y con fecha 23 de marzo de 2021, “competidores en gases industriales” a la firma GASES SUDAMERICANOS S.A. (quien respondió en fecha 01/04/2021), para que en el término de CINCO (5) días hábiles, aporten cierta información.

44. Asimismo, con fecha 26 de marzo de 2021 y en mérito de las facultades emergentes del artículo 20 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 de la SECRETARÍA DE COMERCIO, esta CNDC realizó requerimientos de información “competidores en especiales” a las firmas SIDERCA SAIC; SUDOSILO S.A. (quien respondió en fecha 11/05/2021), INVAP S.E. (quien respondió en fecha 12 y 19/05/2021), PEREZ Y MARFIL S.R.L., y GASES ROSARIO S.R.L. (quien respondió en fecha 10/05/2021); requerimientos de información “competidores en helio” a las firmas HOSPITAL ALEMAN (quien respondió en fecha 04/05/2021); MASSALIN PARTICULARES S.R.L., YPF DESTILERÍA LA PLATA (quien respondió en fecha 15/04/2021) y TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR S.A. (TGS) (quien respondió en fecha 17/05/2021); requerimientos de información “competidores en medicinales” a las siguientes entidades SOCIEDAD ITALIANA DE BENEFICENCIA EN BUENOS AIRES-HOSPITAL ITALIANO (quien respondió en fecha 28/05/2021), HOSPITAL CENTRAL DE MENDOZA (quien respondió en fecha 14/05/2021), HOSPITAL SIRIO LIBANÉS ASOCIACIÓN DE BENEFICENCIA (quien respondió en fecha 03/05/2021), FUNDACIÓN SANIDAD NAVAL ARGENTINA-FUSANA (quien respondió en fecha 03/05/2021) y CLÍNICA PRIVADA DEL PRADO S.R.L., para que en el término de DIEZ (10) días hábiles, aporten cierta información.

45. Con fecha 9 de agosto de 2021 y en mérito de las facultades emergentes del artículo 20 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 de la SECRETARÍA DE COMERCIO, y atento al estado de las actuaciones, toda vez que los pedidos de información cursados no fueron respondidos, esta CNDC reiteró los requerimientos de información “competidores en gases especiales” a las firmas MOVIGAS S.R.L., y QUÍMICA ROS S.A.I.C., y en fecha 10 de agosto de 2021 a la firma ACZEL Y CIA. S.R.L. (quien respondió en fecha 19/08/2021); requerimientos de información “competidores en gases industriales” a la firma LA PLATENSE S.A. (quien respondió en fecha 18/08/2021), requerimientos de información “competidores en medicinales, industriales, especiales, helio y terapias médicas” AVEDIS (quien respondió en fecha 03/09/2021), requerimientos de información “competidores en especiales” a las firmas SIDERCA SAIC (quien respondió en fecha 30/08/2021); PEREZ Y MARFIL S.R.L. (quien respondió en fechas 24/08/2021 y 08/09/2021), y GASES ROSARIO S.R.L. (quien respondió en fecha 10/05/2021), para que en el término de CINCO (5) días hábiles, aporten cierta información.

46. En fecha 20 de agosto de 2021, y habiendo esta CNDC formulado los pertinentes requerimientos de información a las firmas ROBERTO SALINAS E HIJOS S.A., CASCIA GASES, MASSALIN PARTICULARES S.A. y CLÍNICA PRIVADA DEL PRADO S.R.L., sin que dieran formal respuesta a los mismos, y considerando que, de los distintos requerimientos de información que fueron contestados se ha recabado elementos suficientes que permiten hacer un correcto análisis de los mercados involucrados, y a los efectos de evitar un dispendio jurisdiccional innecesario, se dejó sin efecto los requerimientos cursados a las firmas anteriormente mencionadas, conforme la PV-2021-76781865-APN-DNCE#CNDC.

47. Con fecha 30 de septiembre de 2021 esta CNDC emitió el Informe de Objeción a través de su Dictamen N.º IF-2021-92994908-APN-CNDC#MDP.

48. Con fecha 29 de noviembre de 2021, el entonces Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR dictó la resolución N.º RESOL-2021-1061-APN-SCI#MDP considerando al Dictamen Técnico de fecha 30 de septiembre de 2021 emitido por esta CNDC como el Informe de Objeción. El mismo fue notificado a las partes con fecha 30 de noviembre de 2021.

49. Con fecha 23 de diciembre de 2021, las partes realizaron una presentación efectuando un descargo con relación al Informe de Objeción de fecha 29 de noviembre de 2021.

50. Con fecha 17 de enero de 2022, esta CNDC emitió el Dictamen N.º IF-2022-04797896-APN-CNDC#MDP a través del cual aconsejó al entonces Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR: (i) Extender el plazo de CUARENTA Y CINCO (45) días dispuesto por el artículo 14 de la Ley N.º 27.442, todo ello en virtud de lo establecido en el nombrado artículo y sin perjuicio de la validez de los actos que se cumplan durante este período; y (ii) Aclarar que dicha extensión del plazo del artículo 14 de la Ley N.º 27.442 comenzará a operar una vez que empiece a correr y finalice el plazo de los CUARENTA Y CINCO (45) días establecidos en la citada norma, situación que no había acaecido hasta la fecha de dictado de dicha Resolución.

51. En consecuencia, con fecha 11 de abril de 2022 el entonces Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR dictó la Resolución N.º RESOL-2022-363-APN-SCI#MDP, la cual fue notificada a las partes con fecha 12 de abril de 2022.

52. Con fecha 22 de abril de 2022, en mérito de las facultades emergentes del artículo 14º de la Ley N.º 27.442 y del punto 12 del Anexo I al artículo 1º de la Resolución N.º 359/2018 de la ex SECRETARÍA DE COMERCIO y conforme surge del artículo 3º de la RESOL-2022-363-APN-SCI#MDP de fecha 29 de noviembre de 2021, esta CNDC citó a audiencia especial a los apoderados de las partes. Dicha audiencia se celebró con fecha 26 de mayo de 2022 y el acta se encuentra vinculada a las presentes actuaciones bajo N.º IF-2022-52945963-APN-DNCE#CNDC.

53. Con fecha 3 de junio de 2022 y en mérito de las facultades emergentes del artículo 20 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 de la SECRETARÍA DE COMERCIO, esta CNDC realizó requerimientos de información a las firmas AIR LIQUIDE S.R.L. (quien responde parcialmente en fecha 28/06/2022 y completa su respuesta en fecha 06/07/2022), e INDURA ARGENTINA S.A. (quien después de algunos pedidos de prórrogas contestó en fecha 13/09/2021), para que en el término de DIEZ (10) días hábiles, aporten cierta información.

54. Finalmente, con fecha 27 de abril de 2023 luego de varias presentaciones parciales las partes dieron respuesta a lo solicitado, teniéndose por completo el Formulario F1 y F2 acompañado y reanudando el plazo establecido en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 a partir del día hábil posterior al enunciado.

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

IV.1. Informe de objeción

55. Habiendo identificado esta Comisión Nacional aspectos de la operación que podrían tener potencialidad para restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar en perjuicio al interés económico general, tal y como se indicó en

el apartado 47 del presente Dictamen, con fecha 30 de septiembre de 2021 se emitió el Dictamen N.º IF-2021-92994908-APN-CNDC#MDP que constituye el Informe de Objeción. En tal sentido con fecha 29 de noviembre de 2021 el entonces Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR dictó la Resolución N.º RESOL-2021-1061-APN-SCI#MDP considerando al Dictamen Técnico de fecha 30 de septiembre de 2021 emitido por esta CNDC como el Informe de Objeción.

56. A continuación, se presenta un análisis de los mercados relevantes, que fueron evaluados en el citado Informe.

IV.1.1. Estructura de la oferta de gases en Argentina y cartera de productos de las empresas notificantes

57. En términos generales, a nivel mundial, la oferta de gases para uso industrial (lo cual comprende gases industriales y especiales) se encuentra concentrada en unos pocos jugadores de alcance global, que poseen una posición de mercado significativa en varios de los gases que se utilizan como insumo en una multiplicidad de industrias –en el sector químico, de bebidas y alimentos, de gas y petróleo, metalúrgico, de papel y celulosa, entre otras–. Los principales competidores en estos mercados son las empresas notificantes –LINDE y PRAXAIR–, la empresa de origen francés Air Liquide, la firma estadounidense Air Products, y las dos empresas que han adquirido el negocio desinvertido a raíz de la operación entre LINDE y PRAXAIR en Europa –la japonesa Taiyo Nippon Sanso– y en Estados Unidos –Messer Group–.

58. En el caso del abastecimiento de gases para uso medicinal a nivel mundial, encontramos una oferta más fragmentada. A los grandes proveedores globales mencionados LINDE, PRAXAIR, Air Liquide y Air Products se suman Airgas Inc., Beacon Medaes, Medical Gas Solutions Ltd., y Matheson Tri-Gas, así como algunos competidores regionales o locales.

59. En Argentina, la producción y comercialización de gases para uso industrial (gases industriales y especiales) y para uso medicinal, está mayoritariamente concentrada en los cuatro grandes competidores que tienen presencia global y que se encuentran integrados verticalmente, a saber, LINDE, PRAXAIR, Air Liquide, Air Products. A su vez, estos jugadores tienen presencia en la mayoría de los mercados que componen la oferta de gases industriales, especiales y medicinales. Existen algunas empresas locales más pequeñas que operan en algún mercado puntual de gases industriales y/o gases especiales, pero que no ofrecen una cartera de la variedad que poseen las firmas mencionadas. También ciertas empresas de menores dimensiones, que no están integradas verticalmente en la producción de gases, se dedican al fraccionamiento, envasado y comercialización minorista de algunos gases pero, en muchos casos, son los mismos cuatro jugadores principales los que proveen esos gases como insumo.

60. En cuanto a la cartera de productos que ofrecen LINDE y PRAXAIR, se observa a continuación el peso que poseen las ventas de cada uno de los gases en la facturación total de 2017 de cada empresa y en la suma de las ventas de ambas. Asimismo, se presenta el tamaño de cada mercado de gases (medidos en valor), así como el peso relativo de cada uno (en porcentaje) dentro de las ventas agregadas de todos los gases.

Tabla N.º 1 Participación de cada uno de los gases en la facturación total de LINDE y PRAXAIR. Tamaño de cada mercado (\$) y participación en la oferta nacional de gases (%)

Mercados de Gases - Facturación 2017

Gas	Suministro	Linde	Praxair	Linde + Praxair	Total mercado	
	%	%	%	%	millones de \$	%
Oxígeno medicinal	A granel	25%/30%	15%/20%	20%/25%	950 - 1.000	15%/20%
Oxígeno medicinal	Cilindros	5%/10%	0%/5%	0%/5%	250 - 300	5%/10%
Total Oxígeno medicinal		30%/35%	20%/25%	25/30%	1.200-1.250\$	20%/25%
Nitrógeno medicinal	A granel	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0 -50	0%/5%
Nitrógeno medicinal	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0 -50	0%/5%
Total Nitrógeno medicinal		0%/5%	0%/5%	0%/5%	0\$-50\$	0%/5%
Dióxido de carbono medicinal	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0 -50	0%/5%

Mercados de Gases - Facturación 2017

Gas	Suministro	Linde	Praxair	Linde + Praxair	Total mercado	
	%	%	%	%	millones de \$	%
Óxido nitroso medicinal	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0 -50	0%/5%
Total medicinales		35%/40%	20%/25%	25%/30%	1.250\$-1.300\$	20%/25%
Dióxido de carbono industrial	A granel	0%/5%	35%/40%	20%/25%	1.000 - 1.050	15%/20%
Dióxido de carbono (hielo seco)	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	50 -100	0%/5%
Dióxido de carbono (excl. hielo seco)	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	150 - 200	0%/5%
Total Dióxido de Carbono industrial		5%/10%	40%/45%	25%/30%	1.300 - 1.350	20%/25%

Mercados de Gases - Facturación 2017

Gas	Suministro	Linde	Praxair	Linde + Praxair	Total mercado	
	%	%	%	%	millones de \$	%
Argón	A granel	0%/5%	5%/10%	5%/10%	350 400	- 5%/10%
Argón	Cilindros	10%/15%	0%/5%	5%/10%	400 450	- 5%/10%
Total Argón		15%/20%	10%/15%	10%/15%	750 800	- 10%/15%
Nitrógeno industrial	A granel	10%/15%	10%/15%	10%/15%	700 750	- 10%/15%
Nitrógeno industrial	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	150 200	- 0%/5%
Total Nitrógeno industrial		17,62%	11,40%	13,85%	850 900	- 15%/20%
Oxígeno industrial	A granel	5%/10%	0%/5%	5%/10%	500 550	- 5%/10%

Mercados de Gases - Facturación 2017

Gas	Suministro	Linde	Praxair	Linde + Praxair	Total mercado	
	%	%	%	%	millones de \$	%
Oxígeno industrial	Cilindros	5%/10%	0%/5%	0%/5%	150 - 200	0%/5%
Total Oxígeno industrial		10%/15%	5%/10%	5%/10%	700 - 750	10%/15%
Acetileno	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	100 - 150	0%/5%
Hidrógeno	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	50 - 100	0%/5%
Óxido nitroso industrial	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0 - 50	0%/5%
Total Industriales		60%/65%	70%/75%	65%/70%	3.500 - 3.550	65%/70%
Amoníaco	A granel	0%/5%	0%/5%	0%/5%	250\$ - 300\$	0%/5%

Mercados de Gases - Facturación 2017

Gas	Suministro	Linde	Praxair	Linde + Praxair	Total mercado	
	%	%	%	%	millones de \$	%
Mezclas de aplicación especial	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0\$-50\$	0%/5%
Monóxido de carbono (alta pureza)	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0\$-50\$	0%/5%
Etileno	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0\$-50\$	0%/5%
Ácido sulfhídrico	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0\$-50\$	0%/5%
Metano	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0\$-50\$	0%/5%
Hexafluoruro de azufre	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0\$-50\$	0%/5%
R-22	Cilindros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	50\$-100\$	0%/5%

Mercados de Gases - Facturación 2017						
Gas	Suministro	Linde	Praxair	Linde + Praxair	Total mercado	
	%	%	%	%	millones de \$	%
Total especiales		0%/5%	0%/5%	0%/5%	350 - 400	5%/10%
Total		100%	100%	100%	5.500 - 5.550	100%

Fuente: CNDC sobre la base a información provista por las partes en el marco del presente expediente.

61. Tal como se desprende de la tabla precedente, el negocio principal de ambas empresas es la provisión de gases industriales que representan más del 60% de las ventas de gases según facturación en el caso de LINDE y más del 70% en el caso de PRAXAIR. Asimismo, se observa una diferencia en la composición de la cartera de ambas empresas ya que, en el caso de PRAXAIR, entre el 20% y el 25% de la facturación la explican los gases medicinales, mientras que en el caso de LINDE, los gases medicinales tienen un peso de más de un tercio de las ventas totales. En ambos casos, las facturaciones correspondientes a las ventas de gases especiales son muy reducidas, de menos de 5% tanto en el caso de LINDE como de PRAXAIR.

62. También se observa en la última columna de la Tabla N.º 1 que a nivel de las ventas totales de gases en el país la mayor parte de la oferta resulta explicada por los gases industriales (65%/70%), el segundo segmento en importancia es el de los gases medicinales (20%/25%) mientras que los gases especiales explican una porción reducida del negocio (5%/10%).

IV.1.1.1. Definición de los mercados relevantes

IV.1.1.1.1. Producción y comercialización de gases

63. El negocio central de las empresas involucradas es la producción y distribución de gases. La industria, generalmente, distingue a los gases según las propiedades y aplicaciones específicas, diferenciando, en primer lugar, entre industriales, medicinales y especiales.

64. Los gases industriales se refieren a los gases y mezclas de gases que son utilizados en industrias y en investigación. La aplicación de un gas en particular varía de acuerdo a sus características físicas y químicas¹⁵. Algunos de estos gases son el nitrógeno, oxígeno, argón, hidrógeno, acetileno, dióxido de carbono y óxido nitroso.

65. Por su parte, los gases medicinales se refieren a los gases utilizados para aplicaciones médicas en hospitales, clínicas y otros centros de salud, en consultorios médicos y en tratamientos domiciliarios. Dichos gases incluyen oxígeno, nitrógeno, dióxido de carbono y óxido nitroso.

66. A pesar de que las moléculas utilizadas para aplicaciones médicas e industriales son idénticas, desde el punto de vista de la demanda cada grupo de gases tiene requerimientos regulatorios específicos para ser comercializados.

67. En Argentina, los gases medicinales son considerados productos de cuidado de la salud¹⁶ en los términos de la Ley N.º 16.463, existiendo regulaciones generales y específicas respecto a la producción, importación, comercialización y registración¹⁷.

68. El marco regulatorio de los gases medicinales contempla algunos de los siguientes aspectos: aprobación o concesión de licencias sanitarias; implementación de buenas prácticas y estándares para la producción, fraccionamiento, almacenamiento, distribución y control de calidad; la designación de un director técnico (en algunos casos, dos) para la producción de plantas y estaciones de llenado; la validación de los procesos de producción; y los programas de entrenamiento para los empleados y personal involucrados.

69. Asimismo, este tipo de gases deben cumplir con normativa específica de la “ANMAT”¹⁸, del Instituto Argentino de Normalización y Certificación¹⁹, y de los gobiernos provinciales²⁰.

70. Respecto de los sujetos alcanzados por el marco regulatorio encontramos productores, importadores, establecimientos fraccionadores, distribuidores, instituciones sanitarias, obras sociales y empresas de medicina prepaga.

71. Por su parte, los gases industriales no cuentan con regulaciones específicas, aunque a los fines de comercializar gases en general, resulta necesario contar con licencias y certificaciones de seguridad²¹. Además, las empresas activas en estos mercados deben contar con las habilitaciones municipales y de los organismos provinciales requeridos para el desarrollo sostenible por su carácter de llenadores de gases.

72. El término gases especiales se refiere a un amplio número de gases y mezclas de gases²² los cuales son utilizados en una amplia variedad de industrias y para una gran variedad de aplicaciones. El número de mezclas de gases especiales es prácticamente ilimitado. Éstos son generalmente vendidos en cantidades mucho menores que los gases industriales y frecuentemente a precios más elevados.

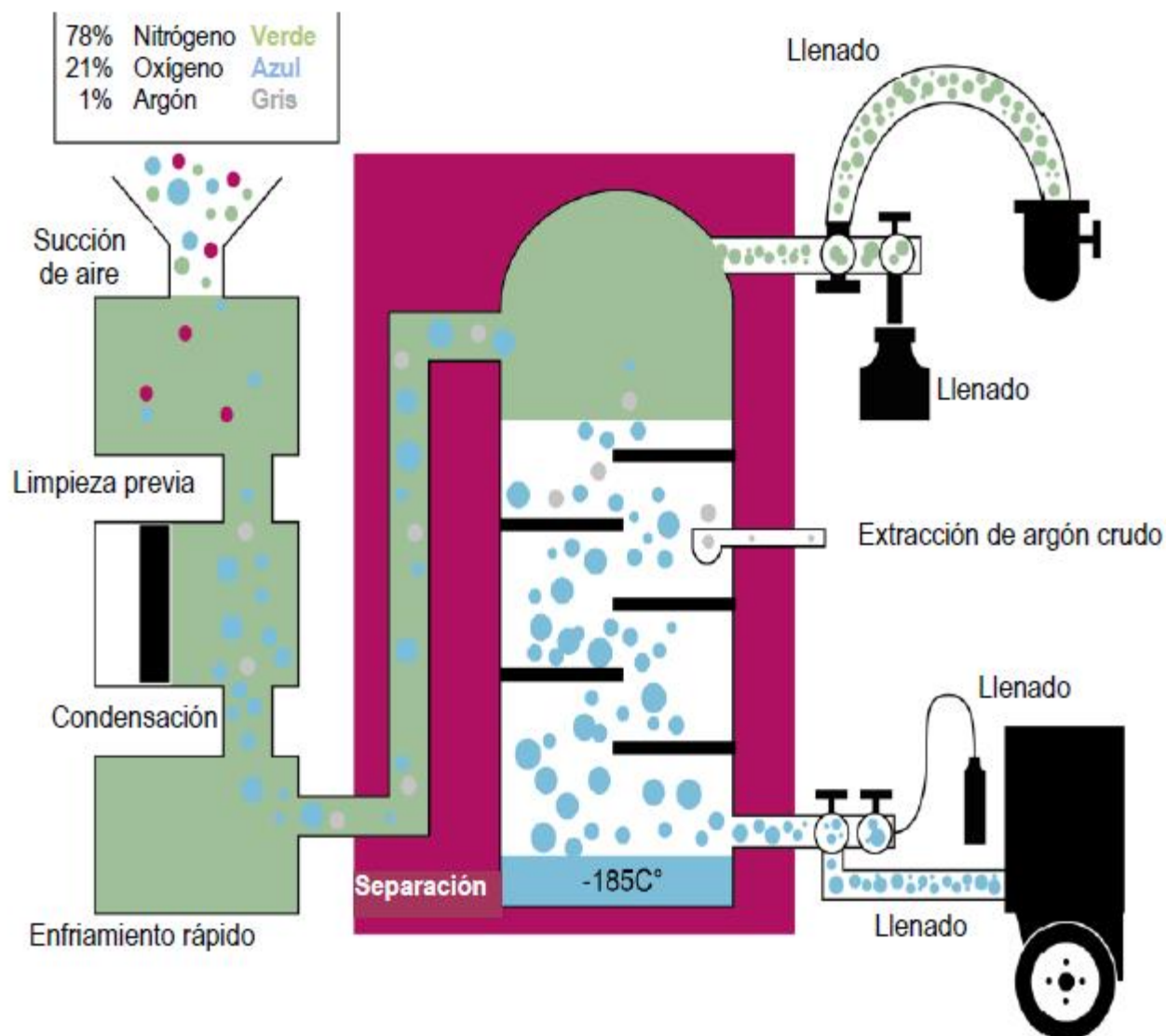
73. Desde el punto de vista de la oferta y en función de sus procesos productivos, la producción de gases industriales y medicinales pueden distinguirse, en (a) Gases atmosféricos: Nitrógeno, Oxígeno y Argón; y (b) Gases no atmosféricos: Hidrógeno, Acetileno, Óxido Nitroso y Dióxido de Carbono²³.

74. Los gases atmosféricos son extraídos del aire a partir del uso de plantas de separación de aire. Existen tres tipos de

tecnologías o procesos productivos para su extracción: Separación Criogénica de Aire; Adsorción por Cambio de Presión (PSA, por sus siglas en inglés); y Separación de Membrana. La elección del proceso productivo dependerá de la ubicación y necesidades específicas del cliente, en términos de cantidad y calidad requerida. Este tipo de gases se producen en plantas de separación de aire que, por lo general, cuenta con tres unidades de producción: las denominadas “ASU”, que son unidades de separación de aire criogénicas utilizadas para la producción de grandes volúmenes de gases o para producir gases de alta pureza; las plantas de adsorción, que se utilizan para producir volúmenes de entre 1.000 a 10.000 m³ de gas por hora; y las plantas de membrana que producen volúmenes menores a 1.000 m³ de gas por hora.

75. La Separación Criogénica de Aire es el método preponderante para la producción de gases atmosféricos. Este método utiliza los distintos puntos de ebullición de los elementos que componen el aire para separarlos. El aire es comprimido, purificado y luego enfriado. Los gases atmosféricos individuales son capturados a medida que se licúan en distintos niveles de las columnas de destilación en ASUs²⁴. Este proceso se describe en el diagrama a continuación.

Ilustración N.º 1. Diagrama del método criogénico de separación de gases



Fuente: Ilustración presentada por las partes en el marco del presente expediente.

76. La PSA es una tecnología no criogénica de separación de aire que puede ser utilizada para producir oxígeno y nitrógeno. Este método utiliza la capacidad que tienen ciertos materiales porosos, tales como tamices moleculares de carbono que preferentemente absorben las moléculas de gas en el tamiz, para preparar nitrógeno y oxígeno a partir del aire. Las moléculas de oxígeno en el aire son absorbidas en la superficie de las partículas del tamiz, permitiendo que el nitrógeno pase a través de la capa del tamiz hacia la parte superior del recipiente. Para garantizar la pureza constante de nitrógeno, la capa es despresurizada cada pocos minutos, permitiendo que las moléculas absorbidas de aire puedan fluir hacia fuera²⁵.

77. La separación de membrana es otra tecnología no criogénica de separación de aire que es usada, principalmente, para la producción de nitrógeno, en las llamadas plantas de tratamiento de membranas. La tecnología se basa en la capacidad de ciertos polímeros para permitir que el oxígeno y las moléculas de agua pasen a través de sus estructuras, mientras bloquean el paso de las moléculas de nitrógeno.

78. Por su parte, los gases no atmosféricos son producidos a partir de procesos sintéticos o fuentes naturales, entre los que podemos individualizar: Reformación de Vapor²⁶; Electrólisis²⁷; Procesos Químicos²⁸; PSA²⁹; y Fuentes Naturales³⁰. Este tipo de gases se producen en plantas denominadas HCS. Hay varios tipos de plantas HCS, pero las partes únicamente cuentan con plantas para la producción de hidrógeno y plantas para la producción de dióxido de carbono. En efecto, LINDE cuenta con una planta de producción de hidrógeno líquido y otra para la producción de dióxido de carbono líquido, mientras que PRAXAIR cuenta con tres plantas de dióxido de carbono líquido.

79. Cabe destacar que, desde el punto de vista de la oferta, el proceso productivo de moléculas de Nitrógeno, Oxígeno, Dióxido de Carbono y Óxido Nitroso es el mismo independientemente de uso industrial y medicinal.

80. La producción de los gases especiales, se obtiene a través de la mezcla de gases. Las empresas pueden estar activas en la generación de gases (a través de la extracción de gases nobles del aire), la purificación de gases de baja calidad que han comprado, trasvasando los gases de alta pureza comprados o, simplemente, comercializándolos. Es decir, las empresas de gases pueden competir en los mercados de gases especiales estando o no activas en la generación de gas, ya que no existen obstáculos con relación a la obtención de la materia prima necesaria.

81. En este segmento, los gases a considerar en la operación de marras son: Amoníaco, Monóxido de Carbono, Etileno, Ácido Sulfhídrico, Metano, Hexafloruro de Azufre, R-22 y Mezclas de Aplicaciones Especiales.

82. En el caso del helio, si bien tiene en común con los gases especiales el hecho de que ambos son comercializados en cantidades más pequeñas y, por lo general, a un precio más alto que el resto de los gases, se distingue principalmente por su proceso productivo. En efecto, el helio es un derivado de la extracción de gas natural, razón por la cual, a diferencia de lo que sucede con el resto de los gases que comercializan las partes, su producción no es realizada por las “empresas de gases tradicionales” (como LINDE y PRAXAIR), sino por empresas dedicadas a la producción y venta de gas natural³¹. Este atributo lo distingue no solo de los gases especiales, sino de todo el resto de la categoría de gases.

83. Asimismo, tal como ha sido considerado por esta CNDC en otras oportunidades³², así como también por otras agencias internacionales de competencia³³, la comercialización de helio constituye un mercado en sí mismo.

84. Además de la clasificación por sus propiedades y aplicaciones, los gases también pueden ser segmentados en virtud de las formas de suministro utilizados para su comercialización, es decir in situ, a granel o en cilindros³⁴.

85. Los suministros in situ se refieren a la venta de grandes cantidades de gas³⁵ que son producidas en plantas especialmente dedicadas a este efecto, ubicadas en la planta del cliente o en cercanías, o en áreas donde la densidad de clientes hace económicamente viable vincular plantas de gas entre sí a través de una red de tuberías que atiendan a varios clientes.

86. La competencia por este tipo de suministro, se da de manera previa a la adjudicación del contrato, en donde los competidores podrán informar de la viabilidad técnico económica de sus ofertas. Una vez adjudicado el contrato y construidas las instalaciones para la producción in situ, se crea un monopolio bilateral por la duración del contrato de suministro, que normalmente abarca un período de entre 15 y 20 años.

87. El suministro a granel se refiere a la entrega de volúmenes menores al suministro in situ, los cuales son enviados a los clientes en estado líquido en camiones. La producción de gases a granel es realizada en “plantas mercantes”³⁶ o en “plantas mixtas”³⁷.

88. En ambos tipos de plantas se utiliza un licuefactor, para convertir el gas de estado gaseoso a líquido, el cual es transportado al cliente a través de camiones cisterna. Los clientes reciben el producto en equipos de almacenamiento³⁸ especiales que son provistos y mantenidos por el proveedor del gas. El suministro a granel es realizado bajo plazos contractuales menores que los de un contrato in situ, comúnmente de no más de cinco años.

89. Asimismo, los productos que se comercializan bajo esta modalidad son altamente fungibles, ya que los gases producidos por diferentes compañías son idénticos o altamente sustituibles, diferenciándose en el tiempo de distribución, capacidad de suministro y tecnología de aplicación.

90. El suministro en cilindros se refiere a la entrega de pequeños volúmenes de gases en contenedores presurizados de diferentes tamaños que oscilan normalmente entre los 10 y 50 litros. El volumen más común para los cilindros es de 50 litros.

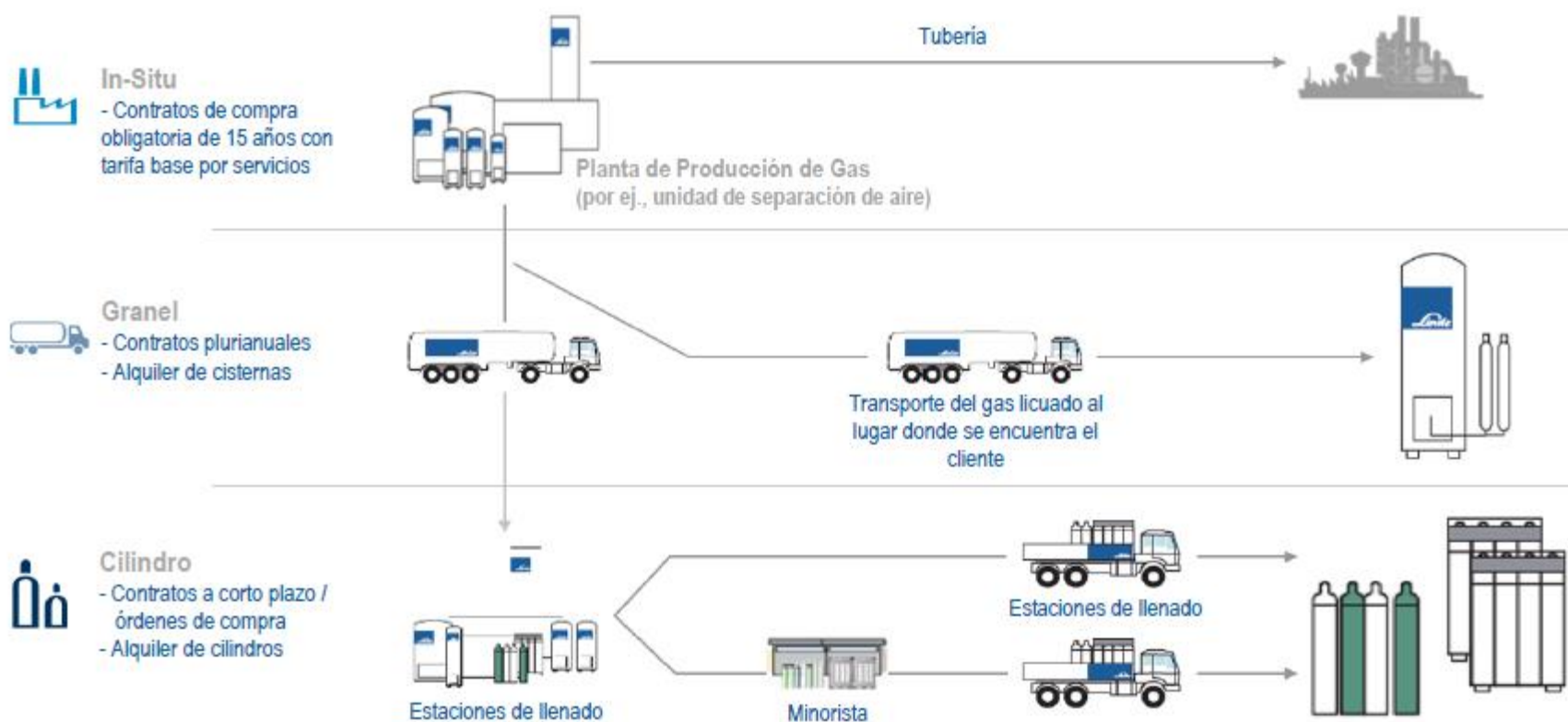
91. En menor medida se usan termos (también llamados dewars) para el abastecimiento de algunos gases. Se trata de envases criogénicos utilizados para distribuir gases en estado líquido, que cuentan con una capacidad mayor a la de los cilindros (125/148 litros), y permiten transportar el gas a temperaturas criogénicas (aproximadamente 190 grados celsius bajo cero). El oxígeno, el nitrógeno, el dióxido de carbono y el óxido nitroso pueden ser provistos en termos, pero según lo informado por las partes, solo un porcentaje menor al 5% del oxígeno medicinal es provisto de esta manera.

92. Cuando las plantas de producción de gas tienen una estación de llenado, los cilindros son cargados directamente en la planta. Alternativamente, pueden ser enviados a una sucursal y/o depot³⁹ en formato líquido (a granel) en un tanque cisterna, para que luego dicho gas sea trasvasado a cilindros en la sucursal o depot, en la medida que cuente con una estación de llenado. Asimismo, puede ocurrir que un gas en cilindros sea trasladado desde una sucursal o depot a otra sucursal o depot, para luego ser enviado al consumidor final.

93. El gas líquido debe posteriormente ser vaporizado⁴⁰ antes de ser bombeado en los cilindros. Asimismo, existen terceros independientes que son propietarios y operan estaciones de llenado, que compran el gas a granel y lo venden en cilindros, pero que no se encuentran activos en la producción de gas. En tales casos, los distribuidores adquieren los gases a granel y luego pueden comercializar los gases a granel a sus clientes, en caso de poseer la capacidad para ello, o realizar el transvase a cilindros en sus estaciones de llenado, comercializando entonces estos cilindros a terceros.

94. En la ilustración N.º 2 que a continuación, se describen los distintos métodos de distribución para gases industriales, medicinales y especiales.

Ilustración N.º 2 - Métodos de distribución de gases



Fuente: Ilustración presentada por las partes en el marco del presente expediente.

95. Los gases industriales y medicinales pueden ser distribuidos en cilindros o a granel. Los que son normalmente suministrados a granel son: oxígeno, nitrógeno, argón, dióxido de carbono e hidrógeno. Por su parte, los gases especiales en la mayoría de los casos son distribuidos en cilindros y en pocos casos son suministrados a granel.

96. En el caso del helio, su suministro puede ser segmentado según la comercialización mayorista y minorista. La comercialización del helio al por mayor implica el suministro de helio líquido obtenido de productores de helio –tal como ya ha sido mencionado, se trata de los productores de gas natural– transportado en cisternas criogénicas portables a través de largas distancias desde la fuente de helio a los centros de llenado ubicados en las áreas de consumo. El suministro minorista de helio comprende el suministro de helio desde los centros de llenado al consumidor final en dewars criogénicos (helio líquido), cilindros o tubos de remolque (helio gaseoso). Asimismo, a nivel minorista, el mercado puede ser segmentado de acuerdo a los modos de suministro (es decir, en dewars, cilindros o tubos de remolque).

97. En lo que refiere a su comercialización al por menor, la forma de suministro depende de las necesidades del cliente. Los dewars se utilizan para el suministro de helio en estado líquido. Éstos tienen una capacidad que puede variar desde 3.75 kilogramos hasta 56.21 kilogramos. Los cilindros permiten el suministro de helio en estado gaseoso. Generalmente, éstos tienen un contenido de helio de entre 0.15 kilogramos y 2.25 kilogramos. Por último, los tubos de remolque también se utilizan para el suministro de helio en estado gaseoso, pero tienen una capacidad de hasta 835 kilogramos. Al poseer una

mayor capacidad, son preferidos por los clientes en caso de necesitar mayores cantidades gaseosas de helio. En casos aislados, si los clientes finales requieren cantidades muy grandes de helio, pueden ser suministrados directamente con contenedores criogénicos.

98. Aparte de la segmentación en función de sus aplicaciones y forma de suministros, los gases también pueden ser clasificados en virtud del grado de pureza.

99. Los gases se diferencian según el grado de concentración de la molécula principal que posean, en comparación con las moléculas de otros gases, denominadas “impurezas”. Un gas tiene una pureza alta cuando tiene un contenido bajo de otros gases⁴¹.

100. Los gases medicinales, para ser comercializados, deben cumplir con un determinado estándar de pureza “medicinal” desde el punto de vista regulatorio.

101. En los gases industriales y especiales no existe pureza mínima exigida por la regulación, sino que viene determinada por las preferencias de los clientes.

102. Dentro de los gases industriales, la referencia a los distintos niveles de pureza refleja únicamente diferencias en cuanto a la certificación y la responsabilidad contractual del fabricante de gases, ya que, las propiedades físicas de los gases pueden llegar a ser idénticas incluso cuando se provean con distinto nivel de pureza.

103. En el caso del suministro de helio minorista, el mercado puede ser segmentado de acuerdo a la pureza del gas en helio de alta pureza (es decir helio con un grado de pureza mayor o igual a 6,0) y helio de pureza estándar (grado por debajo del 6,0).

IV.1.1.2. Conclusión sobre los mercados relevantes

104. En función de lo expuesto hasta aquí, los gases industriales, medicinales y especiales, así como también el helio, se caracterizan por sus propiedades, aplicaciones, forma de suministro y calidad, las cuales se utilizarán como referencia para la determinación de cada uno de los mercados de productos relevantes de la operación de marras.

105. Los gases que componen estos grupos tienen propiedades y aplicaciones diferentes. Si bien para usos específicos⁴² existe un grado de sustitución entre ellos, generalmente los clientes no consideran esta opción, toda vez que, para la mayoría de las aplicaciones, las diferencias de precios y las especificaciones de los procesos productivos excluyen en la práctica esta posibilidad.

106. En efecto, en la investigación realizada en el marco del presente expediente, esta CNDC ha encontrado que, debido a las propiedades químicas particulares de cada gas y sus usos y aplicaciones específicos, los gases son insustituibles entre sí, tanto desde el lado de la demanda como el de la oferta, por lo que, cada gas constituye un mercado en sí mismo. Esta segmentación está en línea con los antecedentes de la Comisión Europea, referidos a este mismo caso y a otros previos⁴³.

107. Asimismo, si bien algunos gases poseen tanto uso medicinal como industrial –es el caso del oxígeno, el nitrógeno, el

dióxido de carbono y el óxido nitroso, por ejemplo- y pese a ser idénticas las moléculas utilizadas para estas aplicaciones y ser producidas en las mismas plantas, lo cual implicaría una sustituibilidad significativa desde el lado de la oferta, encontramos al analizar la sustitución por el lado de la demanda, que los gases industriales y medicinales poseen distintas especificaciones regulatorias –que son un requisito obligatorio para los gases medicinales- que los segregan como mercados relevantes distintos.

108. Al considerar las formas de suministro –in situ, a granel y en cilindros- vemos que cada una de estas formas de comercialización determina no solo las características técnicas y logísticas que deben tener tanto productores y consumidores, sino también los plazos contractuales y los costos. Estas diferencias configuran mercados relevantes individuales respecto de la forma de suministro.

109. Esta segmentación está en línea con los criterios en la decisión de la Comisión Europea⁴⁴, aunque considerando las particularidades del mercado argentino. En este sentido, se utilizarán los métodos o tipos de suministro de los gases estipulados por la referida Comisión, pero no los umbrales de volumen utilizados en ese caso debido a la escala del mercado local.

110. Por lo tanto, en el análisis de efectos serán considerados los gases comercializados por las partes en cada uno de los tres métodos de suministro, a saber, in situ, a granel y en cilindros, sin realizar ninguna distinción basada en volumen. En función del reducido porcentaje de gases que se abastecen en termos (o *dewars*), este abastecimiento será contabilizado como partes del suministro en cilindros.

111. Sin embargo, cabe considerar que no existen solapamientos entre las actividades de LINDE y PRAXAIR en la Argentina con relación al mercado de suministro in situ, ya que PRAXAIR provee oxígeno, nitrógeno y argón por medio de este tipo de plantas, mientras que LINDE únicamente provee hidrógeno por medio de plantas in situ. Por consiguiente, para el caso de marras, las formas de suministro a considerar serán a granel y en cilindros.

112. Respecto de la pureza de los gases, considerando las regulaciones existentes para los gases medicinales y que las propiedades físicas de los gases pueden llegar a ser idénticas incluso cuando se provean con distinto nivel de pureza, no se lo tomará como un factor determinante en lo que respecta a la definición de mercado relevante⁴⁵. Sin perjuicio de lo indicado, se harán segmentaciones dentro de determinados mercados relevantes cuando la diferenciación por nivel de pureza revele condiciones de competencia particulares al interior del mercado en cuestión⁴⁶. En virtud de lo mencionado hasta aquí, a continuación, se identifican los mercados de productos relevantes involucrados en la presente operación.

a) En lo que respecta a gases medicinales, se considerarán los mercados de producción y comercialización de oxígeno y nitrógeno, tanto a granel como en cilindros. En lo que refiere a dióxido de carbono y óxido nitroso, se analizará el mercado de producción y comercialización en cilindros, puesto que no es usual en la Argentina ofrecer dichos productos a granel con fines medicinales y las partes han indicado que no realizan un suministro a granel de dióxido de carbono ni de óxido nitroso medicinal.

b) Respecto a los gases industriales, se analizarán los mercados de producción y comercialización de oxígeno, nitrógeno,

argón y dióxido de carbono, tanto a granel como en cilindros. También se analizarán los mercados de producción y comercialización de óxido nitroso (pureza estándar), hidrógeno y acetileno en cilindros, puesto que las partes sólo proveen óxido nitroso y acetileno a través de este tipo de suministro, mientras que, en el caso del hidrógeno, sólo se observan solapamientos en el suministro en cilindros, puesto que sólo LINDE lo provee a granel. Adicionalmente, en lo que respecta al suministro de dióxido de carbono, además de su distribución a granel y en cilindros (en estado líquido y gaseoso), se considerará su comercialización en estado sólido como un mercado relevante en sí mismo⁴⁷. Asimismo, tanto en el caso del oxígeno en cilindros, como para el dióxido de carbono en cilindros, se considerarán los segmentos de alta pureza y de pureza estándar. En el caso del acetileno en cilindros, también se medirá la provisión de acetileno en general y el segmento de pureza estándar⁴⁸.

c) Por su parte, los gases especiales se ofrecen en su mayoría en cilindros, por lo que se analizarán los mercados de producción y comercialización de monóxido de carbono, etileno, ácido sulfhídrico, metano, hexafluoruro de azufre, R-22 y mezclas de aplicaciones especiales, en cilindros. Se considerará también el mercado de producción y comercialización de amoníaco a granel, el único mercado bajo este tipo de suministro en el que se observan solapamientos entre las partes, puesto que sólo LINDE provee otros gases especiales a granel.

d) En lo que refiere al helio, se pondrá el foco en la comercialización minorista, ya que LINDE y PRAXAIR se solapan en el suministro al por menor de este gas. Considerando que ninguna de las empresas involucradas comercializa helio en tubos de remolque y LINDE no ha comercializado helio en dewars (solo en cilindros) y PRAXAIR lo ha hecho tanto en dewars como en cilindros, al medir las participaciones de las partes en la comercialización minorista de este gas, se estará considerando su suministro por medio de dewars y cilindros en conjunto. Adicionalmente, se analizarán las participaciones del segmento del suministro minorista en el que las partes se solapan, es decir, la comercialización en cilindros. Respecto a los niveles de pureza, de acuerdo a lo informado por las partes LINDE y PRAXAIR únicamente comercializan helio de pureza estándar, por lo que no se considerarán mediciones diferenciales según la pureza del gas.

113. Respecto al alcance geográfico de los mercados relevantes, al considerar los volúmenes comercializados de gases medicinales y gases industriales, vemos que en todos los casos más del 90% del total comercializado por las empresas involucradas en el período 2017-2019, provino de plantas productivas localizadas en territorio argentino. Asimismo, los principales competidores de las partes –AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS (INDURA)– en estos mercados han informado en respuesta a un pedido de información realizado por esta Comisión Nacional que, también la mayor parte de los gases medicinales e industriales que comercializan en la Argentina se producen en las plantas que poseen en este país⁴⁹. Las cuatro empresas mencionadas –LINDE, PRAXAIR, AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS (INDURA)– componen la mayor parte de la oferta nacional de los gases medicinales industriales. En este sentido, se considerará un alcance geográfico nacional para los mercados relevantes de todos los gases medicinales e industriales, que se abastecen a granel y en cilindros.

114. De acuerdo con lo informado por las partes, PRAXAIR abastece en buena medida desde sus dos plantas ASU dedicadas a la producción de oxígeno, nitrógeno y argón –una ubicada en la localidad de Campana y la otra de GASES ENSENADA, ubicada en la localidad de Ensenada, ambas en la provincia de Buenos Aires- al mercado nacional de los tres gases mencionados, así como también a clientes in situ⁵⁰. Asimismo, PRAXAIR desde sus tres plantas productivas de

dióxido de carbono, una ubicada en la provincia de Córdoba y dos en la provincia de Mendoza, también abastecen al mercado nacional y clientes in situ⁵¹. Por su parte, LINDE también abastece al mercado nacional de oxígeno, nitrógeno y argón desde sus dos plantas ASU ubicadas en el partido de Pilar, provincia de Buenos Aires, así como también ofrece en todo el país el dióxido de carbono que produce en la planta específica de este gas, ubicada en la misma localidad.

115. Asimismo, parte del oxígeno, el nitrógeno y el dióxido de carbono (tanto medicinal como industrial) que comercializan las partes la obtienen de terceros (AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS)⁵² y, ocasionalmente, pueden recurrir a importar estos gases⁵³. Asimismo, la totalidad del acetileno (uso industrial) que comercializan las partes son adquiridos de productores locales. En cuanto al hidrógeno (uso industrial), LINDE lo produce localmente en su planta ubicada en Lanús, provincia de Buenos Aires, mientras que PRAXAIR adquiere la totalidad del hidrógeno que comercializa de terceros, en efecto, de LINDE y AIR LIQUIDE. En lo que respecta al óxido nitroso (tanto medicinal como industrial), LINDE lo ha importado de subsidiarias extranjeras del propio grupo económico, mientras que en el caso de PRAXAIR también ha sido importado, tanto de una subsidiaria del grupo como de un tercero.

116. En cuanto a los gases especiales, las partes únicamente elaboran en sus plantas la mayor parte de las mezclas de aplicación especial que suministran en cilindros que comercializan. El amoníaco que comercializan es adquirido a productores locales y, de acuerdo a lo informado por las partes, la mayoría del amoníaco que se comercializa en la Argentina se produce en el país. Se replican las conclusiones del párrafo anterior, con más del 80% del volumen comercializado de las empresas involucradas de producción local, por lo que el alcance geográfico de estos mercados relevantes será nacional.

117. Por su parte, la totalidad del ácido sulfhídrico, monóxido de carbono, metano, etileno, hexafloruro de azufre y el R-22 que comercializan las partes es de origen importado. Sin embargo, se debe considerar que existe producción nacional de metano y etileno. Estos gases se producen a gran escala en la industria petroquímica y se comercializan a clientes que requieren grandes cantidades. No se envasan localmente ya que los fabricantes no venden cantidades tan pequeñas como las que utiliza el mercado de gases especiales. La empresa PBB Polisur es la única productora de etileno en la Argentina (que puede producirse a través del craqueo por vapor), y las empresas Pan American Energy, Pluspetrol, Tecpetrol, e YPF (entre otras productoras de gas natural) son productoras de metano. En cuanto al monóxido de carbono, el hexafloruro de azufre, el ácido sulfhídrico y el R-22, las partes han indicado que la totalidad de lo que se comercializa en la Argentina es de origen importado, pero en todos los casos son gases ofrecidos por empresas que están radicadas en el país que importan estos gases, o bien, los adquieren de importadoras radicadas en la Argentina para comercializarlos en el país.

118. Si bien una parte significativa de los gases especiales que se comercializan en la Argentina son de origen importado, la oferta efectiva al mercado interno la realizan empresas radicadas en el país con predominio de las empresas involucradas en la presente operación y sus principales competidores. En este sentido, se evaluarán los efectos de la operación en los mercados de gases especiales considerando un alcance nacional.

119. En lo que refiere al helio, siguiendo el antecedente de esta Comisión Nacional⁵⁴ se analizará la comercialización minorista a nivel nacional y se considerarán las participaciones de la venta de helio en cilindros, también con un alcance nacional. En efecto, la dimensión geográfica relevante a considerar de la venta al por menor es la totalidad del territorio

nacional, dado que la existencia de un sistema nacional de distribución y transporte permite que los productos de las empresas notificantes sean distribuidos en los diferentes centros de consumo del país.

120. A su vez, si bien las empresas involucradas no realizan en Argentina venta mayorista de helio en la Argentina, considerando lo analizado en oportunidades anteriores por esta CNDC⁵⁵, así como también lo planteado por otras agencias de competencia⁵⁶, se harán consideraciones acerca de la oferta a nivel global, de la cual participan tanto PRAXAIR como LINDE. Si bien será analizado más adelante, debido a la falta de producción nacional o regional de helio, en la Argentina los aranceles de importación son muy bajos o nulos: 0% para las importaciones intra-zona (aquellas provenientes de los Estados parte del Mercosur) y 5% para las importaciones extra-zona (aquellas provenientes de países que no integran el Mercosur). Por ello, y considerando que la provisión de helio a granel depende fundamentalmente de la explotación de los yacimientos de extracción del helio localizados fuera de la Argentina, el mercado de helio mayorista posee un alcance global⁵⁷.

IV.1.2. Efectos económicos de la operación

IV.1.2.1. Estructura de la oferta de gases en Argentina

121. En buena medida la estructura nacional de la oferta de gases replica aquella que se observa a nivel mundial. En efecto, los principales jugadores en los mercados gases de la Argentina son las cuatro empresas que operan con un alcance global, se encuentran integradas verticalmente en la producción de gases, poseen una cartera diversa de gases medicinales, industriales y especiales a la vez que comercializan helio y tienen la capacidad de ganar licitaciones para el suministro de gases en grandes volúmenes, como es el caso de las plantas in situ para el abastecimiento de empresas. Estos cuatro competidores principales son, las empresas involucradas, LINDE y PRAXAIR, la firma de origen francés, AIR LIQUIDE, y la de origen estadounidense, AIR PRODUCTS, que en Argentina opera con la subsidiaria INDURA ARGENTINA S.A.

122. A nivel mundial, AIR LIQUIDE es la que mantiene el mayor nivel de ventas en lo que refiere al negocio de gases y servicios asociados, seguida por LINDE con un nivel de ventas que se acerca a la líder, luego PRAXAIR y, por último, AIR PRODUCTS.

123. En términos generales, este orden también se replica en el país, con un liderazgo más claro de AIR LIQUIDE en el negocio de gases industriales a granel y en ciertos mercados de gases industriales en cilindros. En lo que refiere a los mercados de gases industriales a granel, PRAXAIR es el segundo en ventas, mientras que en el suministro en cilindros se destaca en algunos mercados y en otros lo hace LINDE. En lo que respecta a gases medicinales, LINDE, PRAXAIR y AIR LIQUIDE mantienen participaciones cercanas, sin destacarse con claridad ninguna como líder. AIR PRODUCTS es el cuarto competidor en importancia en la mayoría de los mercados.

124. La oferta de gases especiales también se encuentra explicada por estas cuatro empresas, con la excepción de algunos gases para los que existen productores locales, por ejemplo, el caso del amoníaco, donde se presentan un mayor número de jugadores.

125. En este sentido, vale considerar que la Argentina se diferencia de la estructura de la oferta a nivel mundial ya que, no

hay en los mercados nacionales jugadores que tengan una escala menor a la de estas cuatro empresas principales -alguna empresa con un alcance menor al global, por ejemplo, regional-, ni tampoco se observa –si bien hay excepciones- una multiplicidad de jugadores locales menores, que no se encuentran integrados en la generación de gases pero al menos realizan una provisión de gases al por menor en cilindros, con plantas de llenado.

126. De acuerdo con lo informado por las partes, existen algunos jugadores locales que comercializan una cartera acotada de gases que se encuentran integrados en la producción de algunos de ellos. En este sentido, se puede considerar la empresa ROBERTO SALINAS E HIJOS S.A. (Cascia Gases) que posee una planta productiva en la provincia de Tucumán donde produce oxígeno (que abastece para su uso industrial y medicinal), nitrógeno y argón. Además, comercializan dióxido de carbono, óxido nitroso, acetileno y mezclas de aplicación especial.

127. La empresa GASES SUDAMERICANOS S.A. posee dos plantas productivas en Alvear, provincia de Santa Fe, una dedicada a la producción de oxígeno y otra a la producción de acetileno. Sin embargo, de acuerdo a lo informado por la propia empresa en abril de 2021 en respuesta al requerimiento de información realizado por esta Comisión Nacional, la planta de oxígeno se encuentra apagada debido al incremento del costo de la energía eléctrica a partir de 2018. La empresa ha optado por adquirir oxígeno medicinal e industrial, nitrógeno industrial, argón industrial y helio a LINDE/PRAXAIR, los cuales comercializa junto al acetileno que produce y a mezclas de aplicación especial que elaboran o adquieren de terceros. GASES SUDAMERICANOS S.A. comercializa estos gases tanto a granel como en cilindros y su área de distribución alcanza a las provincias de Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y Buenos Aires.

128. La empresa LA PLATENSE S.A. tiene una planta productiva en provincia de San Juan donde elabora oxígeno, nitrógeno y acetileno. Comercializa estos gases para uso industrial y, en el caso del oxígeno y nitrógeno también para uso medicinal. A su vez, comercializa dióxido de carbono (para uso medicinal e industrial) y argón, que adquiere de terceros. El suministro de gases de la empresa se encuentra ceñido a la provincia de San Juan.

129. Tecno AGRO VIAL S.A. es una empresa que tiene una planta productiva en Esteban Echeverría, provincia de Buenos Aires donde elabora oxígeno, nitrógeno y argón. Comercializa estos gases para uso industrial y, en el caso del oxígeno y el nitrógeno también para uso medicinal. A su vez, comercializa dióxido de carbono (para uso industrial y medicinal), acetileno, mezclas de aplicación especial y helio.

130. También se puede mencionar a la firma CHIANTORE S.A.I. que posee dos plantas en Villa María, provincia de Córdoba, donde produce dióxido de carbono, que comercializa licuado o como hielo seco y la empresa QUIMIGAS S.A.I.C. que produce acetileno es su planta ubicada en Campana, provincia de Buenos Aires, y también comercializa argón, oxígeno, nitrógeno y dióxido de carbono, estos tres últimos para uso industrial y medicinal.

131. En este sentido, la particularidad de la oferta de gases nacional no es el hecho de que las cuatro empresas de alcance global –LINDE, PRAXAIR, AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS- expliquen la mayor parte de las ventas de gases del país, sino que sean los únicos competidores en la mayoría de los mercados. En este sentido, se da contexto a la presente operación que, supone la concentración de dos de los únicos cuatro jugadores que existen en muchos de los mercados de gases a analizar.

132. A continuación, se analizan los efectos económicos de la presente operación sobre cada uno de los mercados de gases definidos, de acuerdo a la clasificación según gases medicinales, gases industriales y gases especiales.

IV.1.2.2. Análisis de los efectos de la concentración

IV.1.2.2.1. Gases medicinales

133. Tal como ya ha sido mencionado, los mercados relevantes a analizar son la producción y comercialización de oxígeno y nitrógeno, tanto a granel como en cilindros, y la producción y comercialización de dióxido de carbono y óxido nitroso en cilindros.

IV.1.2.2.1.1. Oxígeno a granel y oxígeno en cilindros

134. El oxígeno es un gas atmosférico (constituye un 20,8% de la atmósfera de la Tierra) incoloro, inodoro e insípido. Es un agente no metálico, oxidante, altamente reactivo que fácilmente forma óxidos y otros compuestos. Las fuentes de oxígeno altamente concentradas promueven una combustión rápida y su punto de ebullición es de $-182,95\text{ }^{\circ}\text{C}$.

135. El oxígeno se utiliza en el campo médico, por ejemplo, para el tratamiento o prevención de insuficiencia de oxígeno en la sangre (hipoxia e hipoxemia), resucitaciones y para mantener o restablecer la oxigenación de tejidos en una amplia gama de condiciones, tales como la enfermedad pulmonar obstructiva crónica, intoxicación por monóxido de carbono y durante la anestesia.

136. Si bien las empresas involucradas comercializan oxígeno medicinal a granel y en cilindro, la comercialización de éste último es muy poco representativa (representa menos de 5% y menos de 10% del volumen vendido por PRAXAIR y LINDE, respectivamente).

IV.1.2.2.1.2. Nitrógeno a granel y nitrógeno en cilindros

137. El nitrógeno también es un gas atmosférico (se encuentra en un 78% en la atmósfera de la Tierra) con las propiedades de ser incoloro, inodoro e insípido. Es un gas inerte y estable, lo que hace difícil obtener reacciones químicas con otros elementos o ser convertido en compuestos (apenas se disuelve en agua y no es combustible). Su bajo punto de ebullición de $-195,80\text{ }^{\circ}\text{C}$ lo convierte en un agente frigorífico ideal para congelar y refrigerar.

138. Entre las principales aplicaciones medicinales del nitrógeno (líquido) se encuentra su uso en crioterapia, criocirugía, dermatología para congelar y destruir tejidos muertos (por ejemplo, para la remoción de verrugas, lunares y algunos cánceres de la piel), también para congelar y preservar sangre, tejidos y otros especímenes biológicos a temperaturas criogénicas para procedimientos y análisis médicos posteriores.

139. Las empresas involucradas suministran este gas tanto en cilindros como a granel, siendo este último el formato principal de comercialización (representa cerca del 70% del volumen comercializado por las partes).

IV.1.2.2.1.3. Dióxido de Carbono en cilindros

140. El dióxido de carbono es un gas incoloro que constituye un 0,04% de la atmósfera de la Tierra. Es inodoro en bajas concentraciones y tiene un olor ácido pungente a concentraciones lo suficientemente altas. Su punto de ebullición es -56,6 °C, no es inflamable y es inerte, aunque reacciona para oxidar metales preciosos.

141. En el sector medicinal, el dióxido de carbono se utiliza principalmente como gas de insuflación para cirugías de mínima invasión (laparoscopia, endoscopia y artroscopia) para agrandar y estabilizar cavidades corporales con el fin de obtener mejor visibilidad del área quirúrgica. También se utiliza como estimulante respiratorio para promover la respiración profunda. Las empresas involucradas comercializan este gas sólo en estado gaseoso en cilindros.

IV.1.2.2.1.4. Óxido nitroso en cilindros

142. A temperatura ambiente, el óxido nitroso es un gas incoloro, prácticamente inodoro y con un sabor ligeramente metálico, inerte a temperatura ambiente, que tiene pocas reacciones. El punto de ebullición del óxido nitroso líquido es de -88,48 °C. A temperaturas elevadas, el óxido nitroso es un oxidante poderoso, similar al oxígeno molecular.

143. El óxido nitroso es denominado gas hilarante o de la risa, ya que se usa, comúnmente, en una amplia gama de procedimientos como analgésico y como complemento de la anestesia. Mezclado con oxígeno es ampliamente utilizado en trabajo de parto, cirugía y odontología, así como también en medicamentos de emergencia. Las empresas involucradas sólo lo suministran en cilindro.

IV.1.2.2.1.5. Análisis de las participaciones de mercado de los gases medicinales

144. A continuación, se presenta la Tabla N.º 2 que detalla las participaciones de mercado de LINDE, PRAXAIR y sus competidores en cada uno de los mercados involucrados del segmento medicinal, para 2017.

Tabla N.º 2 Participaciones de mercado en volumen y valor para el suministro de gases medicinales en cilindros y a granel, a nivel nacional. Año 2017.

Empresa		Gas por Modo de distribución					
		A granel			Cilindros		
		Oxígeno	Nitrógeno	Oxígeno	Dióxido de carbono	Nitrógeno	Óxido nitroso
Linde	Valor	25%/30%	30%/35%	25%/30%	30%/35%	25%/30%	25%/30%

	Volumen	25%/30%	35%/40%	25%/30%	30%/35%	25%/30%	20%/25%
Praxair	Valor	30%/35%	45%/50%	10%/15%	20%/25%	30%/35%	20%/25%
	Volumen	25%/30%	45%/50%	5%/10%	20%/25%	30%/35%	20%/25%
Linde+Praxair	Valor	55%/60%	75%/80%	40%/45%	50%/55%	55%/60%	45%/50%
	Volumen	50%/55%	80%/85%	35%/40%	50%/55%	55%/60%	45%/50%
Air Liquide	Valor	30%/35%	20%/25%	40%/45%	30%/35%	30%/35%	35%/40%
	Volumen	30%/35%	15%/20%	45%/50%	25%/30%	30%/35%	40%/45%
Air Products	Valor	10%/15%	-	10%/15%	10%/15%	5%/10%	15%/20%
	Volumen	10%/15%	-	15%/20%	10%/15%	10%/15%	10%/15%
Otros	Valor	-	-	-	5%/10%	0%/5%	-
	Volumen	-	-	-	5%/10%	0%/5%	-

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

145. A grandes rasgos se observa que en el segmento medicinal la fusión de LINDE y PRAXAIR dejará un actor con participaciones en términos de facturación superiores al 40%, alcanzando niveles superiores al 75% en ciertos productos como el nitrógeno a granel.

146. Además, se evidencia que el número de participantes comercialmente activos a nivel nacional pasará de 4 a 3 en casi todos los mercados, mientras que existe un conjunto de empresas (catalogado como “otros”) que explica un porcentaje del

mercado minoritario en los mercados de dióxido de carbono en cilindros y nitrógeno en cilindros, que se encuentra explicada por jugadores menores como los mencionados Cascia Gases, Gases Sudamericanos⁵⁸, La Platense y Tecno Agro Vial.

147. Dentro de los gases medicinales, el oxígeno es sin dudas el de mayor importancia en términos de volumen y facturación por ventas. Este gas representa más del 95% del negocio de gases medicinales de LINDE y PRAXAIR considerados conjuntamente, suministrado a granel casi en su totalidad y, coincidentemente, la oferta de oxígeno medicinal explica más del 95% de las ventas de gases medicinales a nivel nacional.

148. Tras la operación, la participación conjunta de LINDE y PRAXAIR en oxígeno (líquido) a granel superaría el 55% considerando lo facturado a nivel nacional. AIR LIQUIDE es el competidor que las sigue con una participación de entre 30% y 35% según facturación.

149. En este mercado, puede verse que, de forma previa a la operación, LINDE, PRAXAIR y AIR LIQUIDE tenían participaciones de mercado relativamente similares, por lo que el principal efecto sería el aumento de las probabilidades de que la nueva firma genere efectos unilaterales.

150. En el caso del oxígeno en estado gaseoso distribuido en cilindros, la participación conjunta de LINDE y PRAXAIR ascendería a un valor superior a 40%, siendo este porcentaje apenas menor al que concentró AIR LIQUIDE en 2017 según facturación (de entre 40% y 45%). AIR PRODUCTS se posicionaría como el tercer competidor en este mercado. Por lo tanto, la operación a priori generaría una mayor probabilidad de coordinación entre los dos primeros jugadores, que conjuntamente concentrarían más del 80% del mercado.

151. El nitrógeno es el segundo gas medicinal más comercializado por las partes, aunque se encuentra muy por debajo del porcentaje que representa el oxígeno en la cartera de gases medicinales.

152. El nitrógeno es suministrado principalmente a granel y es, en efecto, este mercado el que más concentrado quedará tras la operación, ya que como se observa en el cuadro anterior, la fusión de LINDE y PRAXAIR dará como resultado una única firma con una participación de mercado superior al 75% considerando lo facturado en valor, y superior al 80% considerando el volumen vendido.

153. En el caso de nitrógeno distribuido en cilindros LINDE y PRAXAIR concentrarían más de la mitad del mercado, ya que tendrían una participación superior al 55% en caso de aprobarse la operación.

154. Por su parte, LINDE y PRAXAIR tendrían una participación de mercado combinada de más del 50% en el mercado de dióxido de carbono en cilindros. Considerando que en 2017 AIR LIQUIDE tuvo una participación del orden de entre 30% y 35% y que, además de AIR PRODUCTS (INDURA) con una cuota de mercado de entre 10% y 15% hay otros competidores minoritarios, la operación daría lugar principalmente a un aumento de la probabilidad de efectos unilaterales dada la significativa concentración que alcanzaría LINDE/PRAXAIR en caso de aprobarse la operación.

155. Al igual que en los mercados descriptos previamente, en el mercado de óxido nitroso en estado gaseoso distribuido en

cilindros, la operación tendrá como consecuencia un incremento sustancial de la participación conjunta de LINDE y PRAXAIR, que ascendería a un porcentaje superior a 45% según facturación y volumen. De esta forma, la nueva firma resultante desplazaría del primer lugar a AIR LIQUIDE, que en 2017 mantuvo entre un 35% y 40% del mercado. En este sentido, la nueva estructura de mercado podría dar lugar a efectos coordinados.

156. En conclusión, en los 6 mercados involucrados del segmento de gases medicinales habría motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia en caso de aprobarse la operación, siendo que, en los mercados analizados se generarían efectos unilaterales adversos, con excepción del mercado de óxido nitroso en cilindros y el mercado de oxígeno medicinal en cilindros, en los que, si bien la empresa fusionada no pasaría ostentar posiciones dominantes, las estructuras resultantes después de la concentración –la oferta únicamente explicada por tres jugadores- sería tal que favorecía la coordinación.

IV.1.2.2.1.6. Análisis de los efectos verticales de la concentración en los mercados de oxígeno medicinal

157. Tal como ya ha sido mencionado, la presente operación produce relaciones horizontales en la provisión de distintos servicios de cuidado respiratorio a domicilio. Esto incluye la oferta de servicios a pacientes con una condición médica crónica o aguda que requiere la administración de oxígeno medicinal, asistencia respiratoria o la administración de medicamentos a través del sistema de respiración, los cuales son provistos en el hogar del paciente.

158. Los servicios de cuidado respiratorio a domicilio incluyen terapias con oxígeno, particularmente GOX⁵⁹, LOX⁶⁰ y COX⁶¹; y terapias sin oxígeno; es decir, terapias del sueño⁶², terapia de ventilación⁶³ y terapia de aerosol⁶⁴. Únicamente la oxigenoterapia conlleva la administración de oxígeno medicinal. La terapia para el sueño como la terapia de ventilación se basan en la administración de aire del ambiente, y la terapia de aerosol se basa en un dispositivo que principalmente combina el aire del ambiente con medicamentos.

159. En este sentido, fuera del equipamiento específico de cada tratamiento, el principal insumo para la provisión de oxigenoterapias es el oxígeno medicinal⁶⁵. De este modo, la operación refuerza la relación vertical ya existente entre la oferta de oxígeno y la provisión de terapias de oxígeno a domicilio, por lo que, se deben considerar los efectos verticales del aumento en la concentración en el mercado de oxígeno medicinal analizado ut supra sobre la provisión de este tipo de servicios médicos.

160. Tal cual surge de lo analizado en la sección anterior y como se observa en la Tabla N.º 3, la presente operación supone un aumento en la participación de mercado de las partes en la comercialización de oxígeno a granel y de oxígeno en cilindros.

Tabla N.º 3 Participaciones de mercado en volumen y valor para el suministro de oxígeno medicinal en cilindros y a granel, a nivel nacional. Año 2017.

Empresa	Mercados
---------	----------

		Oxígeno a granel	Oxígeno en cilindros
Linde	Valor	25%/30%	25%/30%
	Volumen	25%/30%	25%/30%
Praxair	Valor	30%/35%	10%/15%
	Volumen	25%/30%	5%/10%
Linde+Praxair	Valor	55%/60%	40%/45%
	Volumen	50%/55%	35%/40%
Air Liquide	Valor	30%/35%	40%/45%
	Volumen	30%/35%	45%/50%
Air Products	Valor	10%/15%	10%/15%
	Volumen	10%/15%	15%/20%
Otros	Valor	-	-
	Volumen	-	-

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

161. La participación conjunta de LINDE y PRAXAIR superaría el 55% de las ventas de oxígeno medicinal a granel según facturación y el 40% de las ventas de oxígeno medicinal en cilindros. En ambos mercados, pasarían de ser cuatro competidores a ser solo tres.

162. En cuanto a los mercados de servicios de oxigenoterapia a domicilio, en la Tabla N.º 4 se presentan las participaciones de las partes y sus competidores a nivel nacional.

Tabla N.º 4 Participaciones de mercado según facturación para la provisión de servicios de oxigenoterapia a domicilio a nivel nacional. Año 2017.

Participaciones en base a facturación – Año 2017				
Empresa	Producto			
	Oxigenoterapias (en conjunto)	COX	GOX	LOX
Linde	25%/30%	25%/30%	20%/25%	25%/30%
Praxair	5%/10%	15%/20%	0%/5%	0%/5%
Linde+Praxair	30%/35%	40%/45%	20%/25%	25%/30%
Air Liquide	30%/35%	25%/30%	30%/35%	30%/35%
Etyca	10%/15%	5%/10%	15%/20%	10%/15%
Oxynet	10%/15%	5%/10%	15%/20%	10%/15%
TMD	10%/15%	5%/10%	15%/20%	15%/20%

Otros	0%/5%	0%/5%	0%/5%	0%/5%
-------	-------	-------	-------	-------

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

163. Tal como se observa en la tabla precedente, las partes pasarían a tener una participación de mercado de más del 30% si se considera la totalidad de los servicios de oxigenoterapia a domicilio, equiparando la participación de AIR LIQUIDE, empresa que lideraba las ventas de los tres mercados de oxigenoterapia en tiempo previo a la operación.

164. Al considerar cada una de las terapias con oxígeno por separado, se observa una mayor concentración en la de oxígeno producido por concentradores “COX”, con una participación conjunta de más de 40%, la cual en el escenario pre-operación se distribuía en 25/30% de LINDE y 15/20% de PRAXAIR. AIR LIQUIDE ostenta, al igual que LINDE, una cuota de mercado de entre 25% y 30% en la provisión de terapias con COX.

165. Las participaciones conjuntas de las partes son menores en los mercados de terapias GOX y LOX y en ambos casos se debe considerar que la participación de PRAXAIR es muy menor (menor al 5% en GOX y LOX), por lo que las cuotas de mercado post-operación en buena medida coinciden con aquella que ya ostentaba LINDE previamente en estos mercados: entre 20% y 25% y entre 25% y 30%, respectivamente.

166. Cabe destacar que, en los mercados de oxigenoterapia, a diferencia de los mercados de gases medicinales, los competidores son más, ya que, a las dos empresas involucradas y a AIR LIQUIDE, se suman jugadores significativos como ETYCA, OXYNET y TMD, así como también otros de menor tamaño y con un alcance provincial, que se agregan en la categoría “otros”, como Distribuidora Junín (Junín y Chivilcoy), La Vie (Tucumán), Servicios ARM y Agimed (Córdoba), La Platense SA (San Juan), Piemonte SA (Catamarca), Avedis (San Luis), Respirar SA (Buenos Aires), Cacsia SA (Salta y Tucumán), Oxitesa SA (Salta), Lo Bruno SA (Santiago del Estero), Oximédica (Córdoba), Servicios Médicos SRL (Neuquén), entre otros.

167. Como puede observarse en la Tabla N.º 4, AIR LIQUIDE es un competidor relevante en los tres mercados de oxigenoterapia con una participación agregada de entre el 30% y el 35% similar a la que ostentaría la entidad surgida de la presente operación, que al igual que las dos empresas notificantes, se encuentra integrada “aguas arriba” en la provisión de gases y, por ende, de oxígeno medicinal. También como las empresas involucradas en la presente operación, cuenta con una capacidad de cobertura para la provisión de sus servicios de cuidado respiratorio domiciliario de alcance nacional. En efecto, en respuesta a un pedido de información realizado por esta Comisión Nacional, AIR LIQUIDE ha informado que se autoabastecen de oxígeno medicinal para la provisión de las terapias de oxígeno a domicilio y que el volumen que utilizan para proveer este tipo de servicios representa menos del 5% del volumen total de oxígeno que produce la empresa en el país.

168. La empresa TERAPIAS MÉDICAS DOMICILIARIAS (en adelante, “TMD”), además de estar activa en la provisión de servicios de oxigenoterapia y de otras terapias a domicilio no basadas en oxígeno, también comercializa helio y servicios de criogenia para el mercado de resonancia magnética, que incluye el alquiler y la venta de equipos médicos, respiratorios, para uso principalmente domiciliario. El alcance de sus servicios cubre a CABA, Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, San

Luis, San Juan, La Rioja, Salta, Jujuy, Tucumán, Santiago del Estero, Misiones y Corrientes. Esta empresa es el tercer competidor en término de ventas en los mercados de terapias con GOX y LOX, después de AIR LIQUIDE y LINDE (en el escenario pre-operación) o LINDE/PRAXAIR (en el escenario post-operación), con participaciones que rondan entre el 15% y el 20% del mercado. En el mercado de terapias con COX, en cambio, tiene una participación significativamente menor, de entre 5% y 10%, y es el último competidor en términos de ventas.

169. La firma ETYCA S.A. se dedica al alquiler y venta de equipamiento médico para internación domiciliaria y a la prestación de servicios de cuidado respiratorio domiciliario. Se encuentra activa en muchas provincias del país: Córdoba, Mendoza, San Luis, San Juan, Neuquén, La Rioja, Catamarca, Salta, Jujuy, Tucumán, Santiago del Estero, Entre Ríos, Corrientes, Chaco y Formosa.

170. Por su parte, OXYNET, además de ofrecer servicios para cuidado respiratorio domiciliario, realiza fraccionamiento y distribución de gases medicinales (en especial oxígeno medicinal) para instituciones hospitalarias y sanatorios, públicas y privadas. Esta firma únicamente opera en el Área Metropolitana de Buenos Aires.

171. De acuerdo a lo informado por las partes, y siguiendo la métrica facturación a nivel nacional tanto ETYCA como OXYNET poseen participaciones de mercado de entre 15% y 20% en terapias con GOX y entre 10% y 15% en terapias con LOX. A su vez, poseen cuotas similares en el mercado de terapias a domicilio con COX, que se encuentran entre el 5% y el 10% en ambos casos.

172. El PROGRAMA DE ATENCIÓN MÉDICA INTEGRAL (en adelante, “PAMI”) del INSTITUTO NACIONAL DE SERVICIOS SOCIALES PARA JUBILADOS Y PENSIONADOS (en adelante, “INSSJP”) es uno de los principales prestadores de servicios de salud a personas jubiladas o pensionadas del país, con casi 5 millones de afiliados. En función del grupo etario que es destinatario de sus servicios de atención médica –mujeres y hombres de más de 60 y 65 años, respectivamente-, el PAMI es un demandante de gran importancia de servicios de oxigenoterapia a domicilio.

173. De acuerdo con lo informado por el INSSJP, el PAMI terceriza en distintas empresas la totalidad de los servicios de terapias con oxígeno a domicilio que provee. Todos los servicios de oxigenoterapia domiciliaria son contratados a través de licitaciones públicas y el plazo de vigencia de los contratos son de un año con opción a renovación por un año adicional. Excepcionalmente, para cumplir pedidos médicos específicos se puede optar por un proceso de contratación directa.

174. El PAMI informó que sus proveedores de servicios de oxigenoterapia para 2020 fueron las partes –PRAXAIR y LINDE-, AIR LIQUIDE, TMD, ETYCA, DISTRIBUIDORA JUNIN S.A. y GASES COMPRIMIDOS S.A. El PAMI realiza licitaciones para cada Unidad de Gestión Local (UGL) y, de acuerdo a lo informado para ese mismo año, LINDE tiene asignadas once UGLs (Neuquén, Mendoza, Bahía Blanca, La Plata, Rosario, Lanús, Mar del Plata, Entre Ríos, Santa Fe, Luján y Quilmes) y PRAXAIR tiene tres (Capital Federal, San Martín y San Justo), por lo que, en caso de aprobarse la presente operación, las partes pasarían a estar contratadas por el PAMI en catorce UGLs. En cuanto a sus competidores, ETYCA está contratada en once UGLs (Salta, Chaco, Santiago del Estero, San Juan, Jujuy, Formosa, Catamarca, La Rioja, San Luis, Concordia y Río Cuarto); AIR LIQUIDE en seis (Neuquén, Chubut, Río Negro, Santa Cruz, Tierra del Fuego, La Pampa); TMD en cuatro (Córdoba, Misiones, Morón y Corrientes); DISTRIBUIDORA JUNIN S.A. en dos (Junín y

Chivilcoy) y GASES COMPRIMIDOS S.A. en uno (Azul).

175. Considerando la demanda del PAMI de servicios de oxigenoterapia se observa que recurren a una variedad de prestadores de servicios y que, si se considera la cantidad de UGLs en las que se encuentran contratadas las partes con relación a la totalidad en las que el PAMI contrata de terceros dichos servicios, esta proporción es de casi el 37%, no siendo un porcentaje mayoritario⁶⁶.

176. De acuerdo a lo descripto, la presente operación prácticamente no modifica la estructura de mercado de las terapias a domicilio con GOX y LOX, pero sí lo hace en el caso del mercado de terapia con COX. En dicho mercado, las partes alcanzarían una participación en torno al 40%/45% y se convertirían en la empresa líder en términos de facturación. Sin embargo, en función de la presencia de un competidor relevante como AIR LIQUIDE que, como las partes, se autoabastece de oxígeno medicinal, y de los tres competidores significativos identificados, TMD, ETYCA y OXYNET, no es esperable que la presente operación vaya a generar efectos horizontales que puedan ser perjudiciales para la competencia en dicho mercado.

177. Ahora bien, se deben sopesar los efectos verticales que puedan tener sobre estos mercados la concentración “aguas arriba” en la oferta del principal insumo, el oxígeno medicinal. En efecto, al ser consultados por esta Comisión Nacional, todos los competidores de las partes en los mercados de oxigenoterapia –con excepción de AIR LIQUIDE que se autoprovee de oxígeno- indicaron que LINDE y/o PRAXAIR son las empresas que las proveen de oxígeno medicinal. TMD identificó a LINDE, PRAXAIR, INDURA (empresa controlada por AIR PRODUCTS) y GASES SUDAMERICANOS como sus proveedores de oxígeno medicinal líquido y gaseoso⁶⁷, ETYCA identificó a las partes y a INDURA (AIR PRODUCTS), mientras que OXYNET mencionó únicamente a LINDE, relación comercial que después de la operación, según lo informado, pasaron a tener con PRAXAIR. Tal como se desprende de lo dicho, AIR LIQUIDE no provee a ninguna de las empresas que ofrecen servicios de cuidado respiratorio a domicilio de oxígeno medicinal.

178. En función de esta información se confirma que, en buena medida, son PRAXAIR y LINDE los que se encargan de abastecer al mercado “aguas abajo” del insumo principal y que, uno de los principales oferentes de oxígeno medicinal –AIR LIQUIDE– no provee a este sector. En este sentido, a la participación superior al 55% en oxígeno líquido a granel y superior al 40% en oxígeno gaseoso en cilindros que pasarían a ostentar las partes en caso de aprobarse la presente operación, se suma el hecho de que el único competidor que se encuentra integrado en la producción de oxígeno que abastece a estas empresas de oxígeno medicinal, además de LINDE y PRAXAIR, es AIR PRODUCTS (INDURA).

179. Al ser preguntados por el impacto de la fusión de LINDE y PRAXAIR con relación al abastecimiento de gases para la provisión de servicios de cuidado respiratorio a domicilio, TMD señaló que la operación generaría un nivel de concentración importante en el mercado de oxígeno medicinal y ETYCA indicó que se trata de una “concentración sensible”. Al mismo tiempo, ambas empresas alertaron que, no solo aumentaría la concentración a nivel nacional, quedando solo tres competidores en el mercado de provisión de gases, sino que, además, en el noroeste del país (Tucumán, Salta y Jujuy) quedaría un único proveedor de oxígeno medicinal en caso de aprobarse la presente operación.

180. En función de lo analizado, esta CNDC entiende que, las altas participaciones de mercado que alcanzarían las partes

en los mercados de oxígeno medicinal a granel y en cilindros y el nivel de concentración que pasaría a tener la oferta de estos productos, pasando de cuatro a tres competidores, también produce efectos verticales que generan preocupación en lo que respecta a la competencia del mercado “aguas abajo” de servicios de terapias médicas con oxígeno a domicilio. La preocupación radica en la posibilidad de un cierre del mercado “aguas arriba” a los competidores de las partes en la provisión de los mencionados servicios, lo que redundaría en la imposibilidad de estos jugadores de abastecerse del insumo esencial para ofrecer oxigenoterapias a domicilio, el oxígeno medicinal.

IV.1.2.2.2. Gases industriales

181. Tal como ya ha sido mencionado, los mercados relevantes a analizar son la producción y comercialización de oxígeno, nitrógeno, argón y dióxido de carbono, tanto a granel como en cilindros –en el caso del dióxido de carbono también se considera el “hielo seco”-, y la producción y comercialización de óxido nitroso, hidrógeno y acetileno en cilindros.

IV.1.2.2.2.1. Argón a granel y en cilindros

182. El argón se encuentra en una muy baja proporción en la atmósfera (0,934%). Es incoloro, inodoro, no inflamable y no tóxico. El punto de ebullición del argón líquido es -185,848 °C. Químicamente es inerte en la mayoría de las condiciones y no forma compuestos estables confirmados a temperatura ambiente.

183. El sector industrial utiliza el argón para la producción de acero, fabricación de metales (protección de cordones de soldadura contra la oxidación), laboratorios (por ejemplo, cromatografía, gas de purga para remover otros gases de un envase), vidrio (por ejemplo, como revestimiento en ventanas), y gas contra incendios mezclado con otros gases.

184. El argón también es clasificado en función de su pureza. El argón es de alta pureza siempre que este tenga un grado mayor a 5,5, y de pureza estándar si está por debajo de ese valor. Asimismo, las industrias pueden demandar argón tanto en cilindros como a granel, o bien instalar plantas in situ.

185. Siguiendo la definición de mercado de la Comisión Europea para el suministro de argón, los límites entre toneladas (es decir, in situ) y granel no son claros. Dado que el argón se obtiene como un producto derivado de la producción de separación del aire en las plantas ASU más grandes, si ya se ha suministrado a un cliente oxígeno o nitrógeno en toneladas, es más económico y práctico suministrar a ese cliente también argón en toneladas. Sin embargo, tal como se destaca en el dictamen de la Comisión Europea, al ser el argón un producto más caro, los costos de transporte representan una pequeña proporción en comparación con el elevado precio total. Por lo tanto, un cliente podrá demandar cilindros, y en caso de que sus necesidades excedan lo que podría satisfacerse con cilindros, recurrirá a un suministro in situ o a granel según el caso. Por lo tanto, la citada autoridad de competencia concluyó que las únicas formas de suministro relevantes del argón son a granel (incluyendo también las entregas limitadas que se producen a través de una tubería de gas/plantas grandes in situ) y en cilindros.

186. En la Argentina, ambas empresas involucradas comercializan argón industrial a granel y sólo PRAXAIR produce argón in situ. Por lo tanto, en la presente operación, se analizará la comercialización de argón a granel excluyendo ventas in situ. En lo que refiere a las ventas de argón en cilindros, LINDE y PRAXAIR únicamente comercializan argón de pureza

estándar, mientras que otros competidores comercializan tanto argón de alta pureza como de pureza estándar. A raíz de que es muy menor el volumen de argón de alta pureza que se comercializa se analizarán las participaciones de las partes y sus competidores en la oferta de argón en cilindro en general, ya que la medición no se ve modificada al acotarlo a la oferta de argón de pureza estándar.

IV.1.2.2.2.2. Dióxido de carbono a granel y en cilindros

187. Como se describió previamente en la sección de gases medicinales, el dióxido de carbono es un gas incoloro que constituye un 0,04% de la atmósfera de la Tierra. Es inodoro en bajas concentraciones y tiene un olor ácido pungente a concentraciones lo suficientemente altas. Su punto de ebullición es $-56,6\text{ }^{\circ}\text{C}$, no es inflamable y es inerte, aunque reacciona para oxidar metales preciosos.

188. A nivel industrial, las principales aplicaciones del dióxido de carbono son para la fabricación de metales (protección de cordones de soldadura contra la oxidación), producción de acero, químicos, fabricación de bebidas (carbonatación), alimentos (congelación criogénica), hielo seco, purificación de agua (neutralización de desechos alcalinos), fabricación (envases de aerosoles, pistolas de aire presurizado), combustible y gas (por ejemplo, fracturación).

189. El dióxido de carbono industrial se suministra a granel o en cilindro en estado líquido y/o gaseoso, o bien en estado sólido, comúnmente conocido como hielo seco. A una determinada presión y temperatura, el dióxido de carbono sublima; es decir, pasa directamente de sólido a gas sin pasar por la fase líquida.

190. Con relación al grado de pureza, en la Argentina ciertos clientes requieren un estándar elevado de pureza para el dióxido de carbono que adquieren, por lo que las empresas involucradas consideran que no existe sustitución por el lado de la demanda entre el dióxido de carbono de pureza estándar y el de alta pureza comercializado en cilindros, excluyendo hielo seco.

191. Por lo tanto, y considerando los gases suministrados por las empresas involucradas, se analizarán las participaciones de mercado de las partes en la comercialización de dióxido de carbono industrial suministrado a granel, en estado sólido (hielo seco), y en cilindro, excluyendo aquel en estado sólido (hielo seco), segmentado según el grado de pureza (estándar y alta).

IV.1.2.2.2.3. Nitrógeno a granel y en cilindros

192. Como se describió previamente, el nitrógeno es un gas atmosférico, con las propiedades de ser incoloro, inodoro e insípido. Es un gas inerte y estable, difícil de que reaccione químicamente con otros elementos, apenas se disuelve en agua y no es combustible. Su bajo punto de ebullición de $-195,80\text{ }^{\circ}\text{C}$ lo convierte en un agente frigorífico ideal para congelar y refrigerar.

193. Por lo tanto, en el sector industrial su uso se relaciona con la conservación de los productos. La industria alimenticia lo utiliza para mejorar la vida útil de los productos, la construcción lo utiliza para el congelamiento de suelos, enfriamiento para fijar concreto, protección de aceros contra la oxidación, etc., la industria química lo utiliza para preparar colorantes de nylon, explosivos, ácido nítrico, entre otros.

194. Como otros gases, el nitrógeno puede ser categorizado en función de su pureza. El nitrógeno de grado menor a 5,5 es considerado de pureza estándar, y por encima de éste es considerado de alta pureza.

195. Las empresas involucradas comercializan nitrógeno industrial a granel y en cilindro, sólo de pureza estándar. Asimismo, todos los competidores que operan en la Argentina, sólo proveen nitrógeno de pureza estándar por lo que se considerarán las participaciones del nitrógeno en general que se encuentra en su totalidad comprendidas por nitrógeno de pureza estándar.

IV.1.2.2.2.4. Oxígeno a granel y en cilindros

196. Como se adelantó en la sección medicinal, el oxígeno es un gas atmosférico, incoloro, inodoro e insípido, no metálico y altamente reactivo que fácilmente forma óxidos y otros compuestos.

197. Si bien el oxígeno es comercializado en mayor proporción por su uso médico (entre el 55% y el 60% del volumen comercializado por las partes tiene este destino), la industria también utiliza el oxígeno en la producción de acero, químicos, fabricación de metales (para el cortado y soldado), papel (para su blanqueamiento), vidrio (fundición), purificación de agua, tratamiento de aguas servidas, piscicultura, reactores nucleares enfriados con gas y análisis de metales, entre otros.

198. Las partes clasifican la comercialización industrial de este gas en cilindros por su pureza, siendo el oxígeno de grado menor a 5,0 clasificado como de pureza estándar, y el oxígeno de grado mayor a 5,0 de alta pureza.

199. Las empresas involucradas comercializan oxígeno industrial a granel, y en cilindro, de alta pureza y de pureza estándar. Por lo tanto, se analizarán las participaciones de las empresas en la comercialización de oxígeno industrial suministrado a granel, y en cilindro en general y segmentado según el grado de pureza (estándar y alta).

IV.1.2.2.2.5. Acetileno en cilindros

200. El acetileno es un gas no atmosférico, elaborado como resultado de la reacción química entre el carburo cálcico y el agua, ya sea por medio de un proceso químico u obtenido como subproducto de procesos petroquímicos. Es incoloro, inestable en su forma pura y altamente inflamable, siendo la temperatura de su llama adiabática⁶⁸ a presión atmosférica de 2.534 °C. A presión atmosférica, el acetileno no puede estar en estado líquido y no tiene punto de fundición.

201. Este gas es utilizado en la industria de fabricación de metales (para el cortado y soldadura), de vidrio (lubricación de molduras), de químicos (ácidos acrílicos, éteres, vinil acetileno, etano, neopreno y carbono negro), combustibles para faros, laboratorios (combustible para la flama en espectroscopia de llama de absorción atómica), entre otros.

202. El grado de pureza del acetileno es de 2,6, por lo que el acetileno de grado mayor a 2,6 es considerado de alta pureza, y por debajo de este es considerado de pureza estándar. Las empresas involucradas comercializan acetileno industrial en cilindros. En este formato, LINDE comercializa acetileno de alta pureza y de pureza estándar, mientras que PRAXAIR sólo comercializaría acetileno de pureza estándar. Por lo tanto, se considerarán las participaciones de las partes en la comercialización de acetileno industrial suministrado en cilindros en general y en el segmento de pureza estándar. Es importante destacar, que no aclararon en el Formulario F1, F2 o respuestas posteriores si existe solapamiento en relación al

acetileno a granel, por lo que con fecha 26 de agosto de 2021, esta Comisión Nacional realizó una observación en tal sentido que hasta la fecha no ha sido respondida, advirtiendo que el análisis en este punto podría modificarse o ampliarse de acuerdo a la respuesta que las partes finalmente brinden.

IV.1.2.2.2.6. Hidrógeno en cilindros

203. El hidrógeno es un gas no atmosférico, mayoritariamente producido mediante el proceso de reformación de vapor descrito previamente, pero también puede ser producto de la electrólisis o procesos PSA o separación de membranas. Es el elemento más liviano que existe, incoloro, inodoro, insípido y no tóxico. El punto de ebullición del hidrógeno líquido es de -252,87 °C. El gas de hidrógeno es un agente reductor cuando reacciona con elementos no metálicos y otros óxidos. Este gas es altamente inflamable.

204. Los principales usos y aplicaciones del hidrógeno a nivel industrial se dan en el sector químico (purificación, cromatografía de gas), alimentos (producción de aceite comestible), vidrio (molienda), refinería (para la transformación de petróleo crudos pesados a combustible refinado, y para ayudar con las especificaciones del combustible de transporte cada vez más ajustadas), fabricación de metales e industria de metales (cortar y soldar, prevención de la oxidación de metales durante tratamientos con calor), piedras preciosas artificiales. El hidrógeno se utiliza, cada vez más, como medio para el almacenamiento de energía (para células de combustible).

205. Las empresas involucradas comercializan hidrógeno en cilindros y únicamente LINDE comercializa hidrógeno a granel. El hidrógeno a granel es suministrado tanto en estado líquido como en estado gaseoso. Los cilindros comercializados por las partes son de pureza estándar. Asimismo, todos los competidores que operan en la Argentina, sólo proveen hidrógeno de pureza estándar por lo que se considerarán las participaciones del hidrógeno en general que se encuentra en su totalidad comprendidas por hidrógeno de pureza estándar.

IV.1.2.2.2.7. Óxido nitroso en cilindros

206. Como se mencionó previamente, el óxido nitroso es un gas incoloro e inodoro, con un aroma y sabor ligeramente metálico. Es inerte a temperatura ambiente y tiene pocas reacciones. El punto de ebullición del óxido nitroso líquido es de -88,48 °C. A temperaturas elevadas, el óxido nitroso es un oxidante poderoso, similar al oxígeno molecular.

207. Por su inercia química y naturaleza no tóxica, a nivel industrial es usado en el envasado a presión de productos alimenticios, y como propelente en aerosoles. Se usa también como agente de detección de fugas en recintos bajo vacío o presurizados, en laboratorio (espectrometría), como agente de reacción en la fabricación de varios compuestos orgánicos e inorgánicos, entre otros.

208. El grado de pureza del óxido nitroso es 3,0 para distinguir los gases de pureza estándar de los de alta pureza.

209. Las empresas involucradas comercializan este gas a industrias sólo en cilindros y únicamente de pureza estándar. Por lo tanto, se considerarán las participaciones de las partes en la comercialización en cilindros de óxido nitroso de pureza estándar⁶⁹.

IV.1.2.2.2.8. Análisis de las participaciones de mercado de los gases industriales

210. El negocio de gases industriales es el principal, tanto para LINDE como PRAXAIR, ya que representa entre el 60% y el 65% del total de la venta de gases de la primera y más del 70% de la segunda. En el caso de PRAXAIR, el gas de mayor venta es el dióxido de carbono que representa entre el 55% y 60% de la facturación de la unidad de gases industriales. Para LINDE, los gases de mayores ventas son el argón y el nitrógeno, que representan más del 25% de la facturación de gases industriales cada uno.

211. La Tabla N.º 5 muestra las participaciones de mercado de LINDE, PRAXAIR y sus competidores en cada uno de los mercados involucrados del segmento industrial, suministrados a granel, para 2017.

Tabla N.º 5 Participaciones de mercado en volumen y valor para el suministro de gases industriales a granel, a nivel nacional, año 2017.

Empresa		Gas por Modo de suministro			
		A granel (excluyendo ventas in situ)		A granel	
		Argón	Dióxido de carbono	Nitrógeno	Oxígeno
Linde	Valor	15%/20%	0%/5%	15%/20%	15%/20%
	Volumen	10%/15%	0%/5%	15%/20%	15%/20%
Praxair	Valor	30%/35%	50%/55%	20%/25%	10%/15%
	Volumen	30%/35%	50%/55%	20%/25%	10%/15%
Linde+Praxair	Valor	45%/50%	55%/60%	35%/40%	30%/35%

	Volumen	40%/45%	55%/60%	35%/40%	25%/30%
Air Liquide	Valor	45%/50%	25%/30%	45%/50%	55%/60%
	Volumen	50%/55%	25%/30%	45%/50%	55%/60%
Air Products	Valor	5%/10%	/	5%/10%	10%/15%
	Volumen	0%/5%	/	5%/10%	10%/15%
Otros	Valor	0%/5%	15%/20%	0%/5%	0%/5%
	Volumen	0%/5%	15%/20%	5%/10%	0%/5%

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

212. Como se mencionó previamente, en Argentina ambas empresas involucradas comercializan argón industrial a granel mientras que sólo PRAXAIR produce argón in situ. Considerando las ventas de argón (en valor) suministrado a granel sin incluir las ventas in situ de PRAXAIR, las empresas involucradas superarían el 45% de las ventas. De esta forma, el mercado estaría prácticamente repartido en dos firmas la resultante de la operación y AIR LIQUIDE ya que existe un porcentaje marginal repartido entre AIR PRODUCTS y otros competidores menores. Por lo tanto, en caso de aprobarse la operación, se vería incrementada la probabilidad de que las dos empresas principales coordinen sus comportamientos.

213. En el caso del dióxido de carbono, de forma previa a la operación PRAXAIR controlaba más de la mitad del mercado, mientras que LINDE sólo registró ventas por un porcentaje menor al 5%. Ahora bien, si se analizan los valores del Índice Herfindahl-Hirschman (IHH)⁷⁰ se observa que, con anterioridad a esta operación, el mercado de dióxido de carbono a granel presentaba un IHH superior a 3.750 puntos, indicativo de un mercado “altamente concentrado”. Tal como surge de la Tabla N.º 6, con esta operación el índice pasaría a estar en un valor superior a los 4.000 puntos y la variación el IHH de entre 250 y 500 puntos, es indicativa de un aumento significativo de la concentración ya existente⁷¹.

Tabla N.º 6 Medición de IHH para el mercado de dióxido de carbono industrial a granel. Año 2017.

Dióxido de carbono a granel	
IHH pre-operación	3750-4000
IHH post-operación	4000-4250
Δ IHH	250-500

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

214. En base a la alta participación de mercado que alcanzaría la unidad LINDE/PRAXAIR (mayor 55%, tanto en valor como en volumen) y dado que los valores del IHH post-operación y de la variación del índice son indicativos de un mercado altamente concentrado y un aumento significativo en el nivel de concentración, es esperable que la presente operación genere efectos unilaterales en el mercado de dióxido de carbono a granel.

215. El mercado de nitrógeno a granel, de forma previa a la operación, estaba liderado por AIR LIQUIDE, que presentó una participación superior al 45%. Tras la operación, se consolidaría una estructura de mercado con mayor simetría al consolidarse PRAXAIR y LINDE, que acumularán un porcentaje entre 35% y 40%, según facturación. De esta forma, la operación contribuiría a que los principales actores, que conjuntamente controlarían más del 80%, puedan coordinar sus comportamientos.

216. Finalmente, en el caso del oxígeno industrial a granel, la participación conjunta de LINDE y PRAXAIR superaría el 30% tras la operación, mientras que AIR LIQUIDE se mantiene como el principal distribuidor de este producto con un volumen superior al 55%. A pesar de que la participación conjunta de las empresas involucradas no sería significativamente alta, pasarían a ser sólo 3 participantes activos en este mercado, y más del 80% de la oferta (en volumen) pasaría a estar explicada solo por dos empresas –LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE– lo que podría favorecer comportamientos coordinados.

Tabla N.º 7 Participaciones de mercado en volumen y valor para el suministro de gases industriales en cilindros, a nivel nacional, año 2017. En porcentaje.

Gas	Linde	Praxair	Linde+Praxair	Air Liquide	Air Products	Otros

	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.	Valor	Vol.
Acetileno	20-25	20-25	5-10	5-10	25-30	25-30	30-35	30-35	10-15	10-15	25-30	25-30
Acetileno (pureza estándar)	20-25	20-25	5-10	5-10	25-30	25-30	30-35	30-35	10-15	10-15	25-30	25-30
Argón	30-35	25-30	15-20	10-15	45-50	40-45	30-35	30-35	15-20	20-25	-	-
Dióxido de carbono sólido (hielo seco)	0-5	0-5	55-60	55-60	60-65	60-65	35-40	35-40	-	-	-	-
Dióxido de carbono (excluye hielo seco)	15-20	15-20	30-35	30-35	45-50	45-50	20-25	20-25	5-10	5-10	20-25	20-25
Dióxido de carbono (alta pureza, excluye hielo)	40-45	40-45	5-10	5-10	45-50	45-50	40-45	40-45	5-10	5-10	5-10	5-10

seco)												
Dióxido de carbono (pureza estándar, excluye hielo seco)	15-20	15-20	30-35	30-35	45-50	45-50	20-25	20-25	5-10	5-10	20-25	20-25
Hidrógeno	45-50	45-50	5-10	5-10	50-55	50-55	40-45	40-45	0-5	0-5	-	-
Nitrógeno	25-30	25-30	10-15	5-10	35-40	30-35	35-40	40-45	20-25	20-25	-	-
Óxido nitroso (pureza estándar)	40-45	35-40	0-5	0-5	40-45	35-40	40-45	40-45	10-15	15-20	-	-
Oxígeno	25-30	25-30	15-20	15-20	45-50	40-45	40-45	35-40	10-15	15-20	-	-
Oxígeno (alta pureza)	45-50	45-50	0-5	5-10	45-50	50-55	50-55	45-50	-	-	-	-
Oxígeno (pureza estándar)	25-30	25-30	15-20	15-20	45-50	40-45	40-45	35-40	10-15	15-20	-	-

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

217. Tal y como surge de la Tabla N.º 7, en la mayoría de los mercados de gases industriales suministrados en cilindros en los que se presenta un solapamiento entre las partes, la participación conjunta de LINDE y PRAXAIR pasaría a ser superior al 40%. Una excepción la constituyen los mercados de acetileno⁷², donde la participación conjunta pasaría a ubicarse en el rango de entre el 25% y el 30%, no generando motivos de preocupación desde el punto de vista de la competencia.

218. Del mismo modo, el mercado de nitrógeno también sería una excepción ya que, las empresas alcanzarían un rango de entre el 35% y el 40% en términos de facturación, igualando a la que tendría AIR LIQUIDE con anterioridad a la operación. Sin embargo, la presente operación de todas formas consolidaría una estructura de oferta con tres jugadores altamente concentrada⁷³.

219. Considerando que la totalidad de la oferta de nitrógeno en cilindros quedaría en manos de tres empresas, y más del 70% de la oferta quedaría explicada por sólo dos empresas –LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE–, con una participación de mercado similar; es esperable que la fusión entre LINDE y PRAXAIR favorezca efectos coordinados en el mercado bajo análisis.

220. En términos del nivel de concentración, los mercados en los que las partes pasarían a explicar más de la mitad o cerca de la mitad de las ventas según facturación, son el de dióxido de carbono sólido (hielo seco) (60/65%) y el de hidrógeno (50/55%). En ambos mercados, la oferta queda concentrada en sólo dos empresas LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE, que pasan a representar el 100% y 90%, respectivamente, de sendos mercados.

221. Asimismo, en todos los mercados, con excepción del acetileno y el mercado de dióxido de carbono (excluyendo hielo seco)⁷⁴, bien la totalidad de la oferta o bien el 90% de ella, queda en manos de sólo tres competidores: LINDE/PRAXAIR, AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS.

222. En el caso del dióxido de carbono de alta pureza (excluyendo hielo seco) se debe tener en cuenta que, si bien más del 85% de la oferta quedaría explicada únicamente por LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE, la estructura de mercado difiere poco del escenario pre-operación, puesto que PRAXAIR cuenta con una cuota de mercado en torno al 5/10%. Sin embargo, si se analizan los valores del IHH se observa que, con anterioridad a esta operación, el mercado de dióxido de carbono de alta pureza en cilindros (excluyendo hielo seco) presentaba un IHH superior a 3.250 puntos, indicativo de un mercado “altamente concentrado”. Tal como surge de la Tabla N.º 8 que a continuación se presenta, con esta operación el índice pasaría a estar en un valor superior a los 3.750 puntos y la variación el IHH de entre 250 y 500 puntos, es indicativa de un aumento significativo de la concentración ya existente.

Tabla N.º 8 Medición del IHH para el mercado de dióxido de carbono de alta pureza en cilindros (excluyendo hielo seco). Año 2017.

Dióxido de carbono del alta pureza en cilindros (excluyendo hielo seco)

IHH pre-operación	3250-3500
IHH post-operación	3750-4000
Δ IHH	250-500

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

223. Considerando que más del 85% de la oferta quedaría explicada por sólo dos empresas –LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE–, y que ambas ostentarían participaciones similares, al mismo tiempo que el valor del IHH y de la variación del índice muestran un mercado altamente concentrado y un aumento significativo de la concentración a partir de la presente operación, es esperable que la fusión entre LINDE y PRAXAIR favorezca efectos coordinados en el mercado en análisis.

224. En los casos de los mercados de dióxido de carbono (excluyendo hielo seco) y dióxido de carbono de pureza estándar (excluyendo hielo seco), las partes alcanzarían una participación de entre 45% y 50%. En este caso, enfrentan la competencia de AIR LIQUIDE que posee una participación de entre el 20% y el 25%, de la empresa CHIANTORE (que se encuentra agrupada en la categoría “Otros”) con una participación de entre el 15% y el 20%, de AIR PRODUCTS con una participación de entre 5% y 10% y de la firma GASCARBO (también agrupada en la categoría “Otros”) con una participación menor a 5%. En este sentido, las partes pasarían a liderar un mercado que, a diferencia de la mayoría de los analizados, se encuentra más desconcentrado y con una mayor cantidad de competidores.

225. Al analizar los valores del IHH se observa que, con anterioridad a esta operación, los mercados de dióxido de carbono en cilindros (excluyendo hielo seco) y dióxido de carbono de pureza estándar en cilindros (excluyendo hielo seco) presentaban un IHH superior a 2.000 puntos, indicativo de una concentración moderada. Tal como surge de las Tablas Nros. 9 y 10 que a continuación se presentan, con esta operación el índice pasaría a estar en un valor superior a los 3.500 puntos en el caso del primer mercado y mayor a 2.250 en el caso del segundo, lo que indicaría una concentración elevada en ambos escenarios. A su vez, la variación del IHH sería de entre 1.250 y 1.500 puntos, en el primer mercado y de entre 750 y 1.000 puntos en el segundo, lo que muestra un aumento significativo de la concentración.

Tabla N.º 9 Medición del IHH para el mercado de dióxido de carbono en cilindros (excluyendo hielo seco). Año 2017.

Dióxido de carbono en cilindros (excluyendo hielo seco)	
IHH pre-operación	2000-2250

IHH post-operación	3500-3750
Δ IHH	1250-1500

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

Tabla N.º 10 Medición del IHH para el mercado de dióxido de carbono de pureza estándar en cilindros (excluyendo hielo seco). Año 2017.

Dióxido de carbono de pureza estándar en cilindros (excluyendo hielo seco)	
IHH pre-operación	2000-2250
IHH post-operación	3250-3500
Δ IHH	750-1000

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

226. En virtud de que las partes alcanzarían en ambos mercados una participación conjunta de más de 45% y que los valores del IHH post-operación y de la variación del índice son indicativos de un mercado altamente concentrado y un aumento significativo en el nivel de concentración, es esperable que la presente operación genere efectos unilaterales en los mercados de dióxido de carbono en cilindros (excluyendo hielo seco) y dióxido de carbono de pureza estándar en cilindros (excluyendo hielo seco).

227. Asimismo, cabe destacar el valor que arroja el denominado “umbral de dominancia” (sD) propuesto originalmente por Melnik, Shy y Stenbacka⁷⁵. Aplicando dicho umbral al caso en cuestión, con los datos de los dos mercados de dióxido de carbono en análisis, vemos que el valor de sD antes de la operación de concentración era de 48,12% en el mercado de dióxido de carbono en cilindros (excluyendo hielo seco) y de 47,88% en el mercado de dióxido de carbono de pureza estándar en cilindros (excluyendo hielo seco). Por lo cual, a pesar de liderar ambos mercados en el escenario pre-operación con una participación de entre el 30% y el 35%, PRAXAIR no era candidata a tener una posición dominante en dichos mercados. En el escenario post-operación, el valor de sD desciende a 41,74% y 41,66%, respectivamente. En este sentido, la participación de mercado que acumularían las partes en caso de aprobarse la presente operación, de entre 45% y 50% en los mercados en análisis, sí serían indicativas de una posición dominante por parte de la unidad consolidada de

LINDE/PRAXAIR.

228. Al analizar el mercado de oxígeno, oxígeno de pureza estándar y de alta pureza, se observa que la estructura de la oferta del oxígeno de alta pureza difiere de la oferta de oxígeno de pureza estándar y de la del mercado de oxígeno en cilindros en general. En efecto, en el caso del segmento de alta pureza, la estructura post-operación difiere poco del escenario pre-operación, puesto que PRAXAIR cuenta con una cuota de mercado menor al 5%, según facturación. Sin embargo, los competidores en este mercado pasarían a ser únicamente LINDE/PRAXAIR (45/50%) y AIR LIQUIDE (50/55%), lo que reforzaría una estructura previa que facilita la coordinación de estrategias entre los jugadores.

229. En los mercados de oxígeno y oxígeno de pureza estándar las partes pasarían a tener, en ambos casos, una participación conjunta de más de 45%. Asimismo, más del 85% de la oferta pasaría a estar explicada por dos empresas –LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE– y desaparecería un competidor significativo, quedando reducidos a sólo tres los jugadores de los mercados en análisis. Si se analizan los valores del IHH se observa que, con anterioridad a esta operación, los mercados de oxígeno y oxígeno de pureza estándar en cilindros presentaban un IHH superior a 2.750 puntos, indicativo de un mercado “altamente concentrado”. Tal como surge de la Tabla N.º 11, con esta operación el índice pasaría a estar en un valor superior a los 3.750 puntos y la variación el IHH de entre 750 y 1000 puntos, es indicativa de un aumento significativo de la concentración ya existente.

**Tabla N.º 11 Medición del IHH para el mercado de oxígeno en cilindros y oxígeno de pureza estándar en cilindros.
Año 2017.**

Oxígeno y oxígeno de pureza estándar en cilindros	
IHH pre-operación	2750-3000
IHH post-operación	3750-4000
Δ IHH	750-1000

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

230. Considerando que más del 85% de la oferta quedaría explicada por sólo dos empresas –LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE–, y que ambas ostentarían participaciones similares, al mismo tiempo que el valor del IHH y de la variación del índice es indicativa de un mercado altamente concentrado y un aumento significativo de la concentración a partir de la presente operación, es esperable que la fusión entre LINDE y PRAXAIR genere una estructura de mercado que facilite la coordinación en los mercados bajo análisis.

231. En el caso del mercado de óxido nitroso de pureza estándar, si bien la estructura de mercado post-operación difiere poco del escenario pre-operación, puesto que PRAXAIR cuenta con una cuota de mercado menor al 5%, a partir de la presente operación se reducirían de 4 a 3 los competidores y más del 85% de las ventas (según facturación) quedarían explicadas por LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE. Esto reforzaría una estructura previa que facilita la coordinación de estrategias entre los jugadores.

232. En suma, se observa que en los mercados de dióxido de carbono sólido (hielo seco) y en hidrógeno en cilindros, las partes pasarían a tener participaciones de mercado en torno al 50% o superiores, por lo que podrían ejercer su poder de mercado de forma unilateral. En el caso de los mercados de dióxido de carbono en cilindros (excluyendo hielo seco) y dióxido de carbono de pureza estándar en cilindros (excluyendo hielo seco), las partes pasarían a tener participaciones superiores a 45%, lo que, dada la estructura de mercado, podría permitirles ejercer su poder de mercado unilateralmente. En el caso del mercado de dióxido de carbono a granel, si bien PRAXAIR previo a la operación ya ostentaba una participación de entre 50% y 55%, las partes alcanzarían una cuota de mercado de entre 55% y 60%, lo cual consolidaría la posición de dominio preexistente.

233. Asimismo, con excepción de los mercados mencionados en el párrafo anterior y de los mercados de acetileno en cilindros, en todos los mercados de gases industriales restantes –tanto los que se comercializan a granel como los que se venden en cilindros– la presente operación podría posibilitar efectos coordinados, pasando de cuatro a tres competidores o, incluso, de tres a dos competidores en algunos casos.

234. En este sentido, la presente operación genera preocupaciones en lo que refiere a la competencia de los mercados de gases industriales –con excepción de los mercados de acetileno en cilindros– bien debido a los potenciales efectos unilaterales, o bien, a los posibles efectos coordinados.

IV.1.2.2.3. Gases especiales

235. De acuerdo a lo informado por las partes y como se adelantó previamente, no existe un único método para la producción de gases especiales y las empresas pueden estar activas de distintas maneras dentro de su cadena de suministro. Las empresas de gases pueden estar activas en la generación de los gases (por ejemplo, extracción de gases nobles del aire en una ASU o por medio de síntesis química), en la purificación de gases de baja calidad que han sido comprados, trasvasando los gases de alta pureza comprados o, simplemente, comercializándolos (actuando como revendedor). Por lo tanto, las empresas de gases en general pueden competir, efectivamente, en los mercados de gases especiales sin importar si están o no activas en la generación de gas, ya que no existen obstáculos con relación a la obtención de la materia prima necesaria.

236. Los gases especiales pueden ser agrupados de la siguiente manera: (i) gases nobles y mezclas de gases nobles; (ii) refrigerantes; (iii) químicos; y (iv) calibración y otras mezclas de gases.

237. Dentro de los gases nobles y mezclas de gases nobles se encuentran el neón, xenón y criptón. Éstos se encuentran contenidos en el aire en bajas concentraciones. Los gases nobles constituyen un derivado de la producción de gas

atmosférico de alto volumen, pero dada la baja concentración de estos gases en el aire, por lo general resulta únicamente viable económicamente recogerlos en grandes ASU.

238. En relación con los gases refrigerantes, éstos no son sintetizados por las empresas de gas, sino que los compran a granel a compañías químicas internacionales, en particular a productores de fluorocarbono. Luego, las empresas de gas lo trasvasan a envases más pequeños y analizan los productos.

239. Por su parte, los gases denominados químicos no suelen ser sintetizados por las empresas de gas sino que son adquiridos a granel a empresas químicas internacionales, se analizan y se trasvasan en envases más pequeños, los cuales son etiquetados de acuerdo a las necesidades específicas del cliente o los requerimientos legales locales.

240. Los gases de calibración pueden ser provistos por las empresas de gas u otros productores más pequeños. La empresa responsable de la mezcla de gases normalmente la valida y certifica para el cliente.

241. Como consecuencia de la presente operación, las partes se solapan en la oferta de una variedad de gases químicos, y ciertos gases de calibración y refrigerantes. En cuanto a los gases químicos, se identifican relaciones horizontales en amoníaco (el único de los gases especiales que proveen a granel), etileno, metano, monóxido de carbono (de alta pureza), ácido sulfhídrico y hexafloruro de azufre, todos ellos en cilindros. A su vez, las mezclas de aplicación especial (en cilindros) se clasifican como gases de calibración y el R22 (en cilindros) como gases refrigerantes.

242. Entre los gases químicos, el amoníaco tiene una variedad de usos industriales: en frigoríficos y empresas de alimentación (como refrigerante natural); en la producción de enzimas como materia primas; en la industria metalmeccánica (tratamientos térmicos y fundiciones); en la industria de autopartes y terminales automotrices (materia prima para procesos en tratamientos térmicos de piezas de acero); en la industria petroquímica (como neutralizador de constituyentes ácidos de petróleo crudo durante el proceso de refinamiento); para la potabilización del agua y la purificación del gas del humo de las plantas de energía eléctrica; en la minería (para la extracción de cobre, níquel y molibdeno de sus minerales); en la industria farmacéutica; en la producción de pulpa y papel (como sustituto del calcio en el procesamiento de pulpa de madera); y en la producción de goma y plástico (para la estabilización del látex crudo para evitar la coagulación durante el transporte y almacenamiento).

243. Por su parte, el etileno se utiliza en la industria alimenticia como materia prima para la producción de mezclas de aplicación especial, destinada a la maduración de frutos.

244. El metano se utiliza para la elaboración de mezclas de aplicación especial que tienen una pluralidad de aplicaciones, a saber: en la industria automotriz (por ejemplo, para el control de emisiones vehiculares); en la industria química y petroquímica (para el control de emisiones en chimeneas, para el control de calidad de productos, para el control de atmósferas en ambientes específicos); para el control de calidad de productos y procesos en la producción de gas natural, en la producción de energía, en minería y la industria metalúrgica, en la industria farmacéutica y en la alimenticia; y en investigación (como gas de control o de referencia).

245. El monóxido de carbono se utiliza para la fabricación de metales; en mezclas de gas combustible con hidrógeno y otros

			aplicación especial	carbono (alta pureza)					
Linde	Valor	0-5	40-45	35-40	5-oct	45-50	40-45	60-65	0-5
	Vol.	0-5	40-45	35-40	5-oct	45-50	40-45	60-65	0-5
Praxair	Valor	15-20	30-35	5-oct	90-95	25-30	0-5	5-oct	0-5
	Vol.	15-20	30-35	5-oct	90-95	25-30	0-5	5-oct	0-5
Linde+	Valor	15-20	75-80	40-45	95-100	75-80	40-45	65-70	0-5
	Vol.	15-20	70-75	40-45	95-100	75-80	40-45	65-70	0-5
Air Liquide	Valor	/	20-25	40-45	/	25-30	40-45	20-25	/
	Vol.	/	20-25	40-45	/	25-30	40-45	20-25	/
Air Products	Valor	/	0-5	/	/	/	15-20	5-oct	/
	Vol.	/	5-oct	/	/	/	15-20	5-oct	/
Otros	Valor	80-85	/	15-20	/	/	/	/	95-100
	Vol.	80-85	/	15-20	/	/	/	/	95-100

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

251. Tal como surge de la tabla precedente, la operación entre LINDE y PRAXAIR no representa una preocupación para la competencia del mercado de amoníaco a granel ni para el mercado del gas refrigerante R-22 que se suministra en cilindros, atento a las bajas participaciones (menores al 20%) que pasarían a ostentar las partes en estos mercados.

252. Tanto en el caso del monóxido de carbono (alta pureza) como del metano, la participación conjunta de las empresas involucradas pasaría a estar en torno al 40/45%. En el mercado del monóxido de carbono (alta pureza) en cilindros, LINDE ya contaba con una participación en torno al 35/40% a lo que PRAXAIR agregaría una cuota de mercado de entre 5% y 10%. Atento a que la participación de AIR LIQUIDE es del orden del 40/45% en este mercado, como consecuencia de la presente operación, más del 80% de la oferta quedará en manos de tan solo dos empresas.

253. Por su parte, en lo que refiere a la oferta de metano en cilindros, la mayor parte de la cuota de mercado post-operación se explica por la participación que ya tenía LINDE en ese mercado, de entre 40% y 45%. Si bien más del 80% de la oferta quedaría explicada únicamente por LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE, la estructura de mercado difiere poco del escenario pre-operación, puesto que PRAXAIR agrega un porcentaje insignificante a las ventas consolidadas de las partes, de menos de 5%. Esto se observa al calcular el IHH, ya que, si bien el valor del índice pre-operación es superior a los 3.500 puntos –lo que denota una alta concentración en el mercado–, la variación del IHH luego de la operación es menor a los 10 puntos por lo que los efectos de la operación en este mercado no resultan preocupantes desde el punto de vista de la competencia.

254. En el caso del etileno, más del 90% de la oferta de este gas en la Argentina ya se encontraba en manos de la empresa PRAXAIR previo a la operación y, en caso de aprobarse, más del 95% de las ventas de etileno en el país pasaría a estar explicada por las partes. Un escenario similar se da en el caso del hexafloruro de azufre, en tanto, LINDE ya contaba con una participación de mercado superior al 60% antes de la operación, y la participación post operación pasaría a ser mayor a 65%.

255. En el caso de los mercados de mezclas de aplicación especial y de ácido sulfhídrico en cilindros, tanto LINDE como PRAXAIR contaban con participaciones significativas, por lo que, producto de la presente operación, las partes pasarían a ostentar participaciones iguales o superiores al 75% en ambos mercados.

256. Por otro lado, se debe tener en cuenta que la totalidad del ácido sulfhídrico, monóxido de carbono, el etileno, el hexafloruro de azufre y el metano que comercializan las partes en la Argentina son de origen importado. Tal como ya ha sido señalado, hay empresas que elaboran en el país etileno y metano, pero no lo envasan para su comercialización en cilindros. Por su parte, en el caso del monóxido de carbono, el hexafloruro de azufre y el ácido sulfhídrico, la totalidad de lo que se comercializa en el país es de origen importado.

257. En síntesis, en los mercados de mezclas de aplicación especial, etileno, ácido sulfhídrico y hexafloruro de azufre, las participaciones de las partes pasarían a ser superiores al 65% (según valor y volumen) lo cual incrementa la capacidad de ejercer poder de mercado en forma unilateral por parte de la unidad consolidada LINDE/PRAXAIR. En el resto de los mercados de gases especiales en los que las partes se solapan –con excepción del mercado de amoníaco a granel, el mercado de R-22 en cilindros y el mercado de metano en cilindros- se reducen de cuatro a tres o, incluso, de tres a dos, los competidores, lo cual podría plantear una estructura de mercado que facilite la coordinación entre los jugadores.

IV.1.2.2.4. Helio

258. El helio es un gas inerte (no reacciona con otros elementos, incluso a altas temperaturas), con bajo peso molecular (es el segundo elemento más liviano después del hidrógeno), con un pequeño radio atómico y un alto potencial de ionización. Es difícilmente soluble en metales, tiene un alto coeficiente de difusión y conductividad del calor y tiene un punto de ebullición muy bajo.

259. Debido a dichas características, el helio puede ser utilizado para una gran variedad de aplicaciones industriales y científicas. El helio líquido es usualmente utilizado para enfriar grandes campos magnéticos necesarios para las aplicaciones de imágenes obtenidas por resonancia magnética. El helio gaseoso es principalmente utilizado como soldador protector y gas portador (por su carácter inerte), en globos de fiestas y aeronaves (por su bajo peso molecular), en la producción de fibra óptica (por su alta conductividad térmica), purga de motores de cohetes (por su bajo punto de ebullición), o en la detección de fugas (por el pequeño tamaño molecular).

260. Desde el punto de vista de la oferta, el helio es un subproducto del procesamiento del gas natural, el cual contiene hasta un 7% de helio⁷⁶. Para su producción se utilizan bajas temperaturas y altas presiones para licuar casi todos los demás gases allí presentes, en especial nitrógeno y metano. El helio crudo resultante se purifica por medio de exposiciones sucesivas a temperaturas bajas, en la que casi todo el nitrógeno y los otros gases restantes se precipitan fuera de la mezcla gaseosa.

261. El helio solamente se forma en algunos lugares profundos por debajo de la superficie de la tierra en los que ocurre la desintegración radioactiva del uranio con la formación de gas natural. No todos los campos de gas natural contienen helio. De hecho, hay pocos lugares donde existe en concentraciones lo suficientemente altas en el gas natural como para que sea económicamente viable extraerlo.

262. Actualmente, en las fuentes situadas en Argelia, Australia, Polonia, Qatar, Rusia y EEUU se puede obtener helio en condiciones que permiten la comercialización de helio líquido en grandes cantidades. La fuente situada en Canadá produce helio en estado gaseoso. Los principales productores de helio son productores de gas natural o gas natural licuado ("GNL"), como Gazprom (Rusia), PGNiG (Polonia), Sonatrach (Argelia), RasGas (Qatar) y ExxonMobil (USA). Sin embargo, las empresas que se dedican a la extracción de gas natural usualmente no se encuentran activas en la comercialización de helio, sino que celebran contratos a largo plazo o joint ventures con empresas de gas industrial integradas (como, por ejemplo, Air Liquide, Air Products, Matheson, Messer y las empresas involucradas)⁷⁷.

263. Las empresas que producen y comercializan gases industriales transportan rápidamente el helio purificado y licuado a sus propias instalaciones de trasvase en el área de consumo o a centros de trasvase operados por otros terceros independientes, ya que tiene una vida útil corta, de solo 30 a 45 días antes de que comience a calentarse y vuelva a convertirse en gas. En el centro de trasvase, el helio líquido es removido de los contenedores criogénicos y es depositado en contenedores más pequeños utilizados específicamente para helio. Todos los principales centros de trasvase están equipados para llenar con helio líquido o para vaporizar, comprimir y llenar con helio gaseoso cualquier recipiente que sea requerido por los clientes.

264. Tal como ya ha sido mencionado, se analizarán los efectos de la presente operación en la comercialización minorista de helio a nivel nacional⁷⁸. Las ventas de helio al por menor pueden ser realizadas en tubos de remolque y cilindros, en el caso del helio gaseoso, y en dewars (o termos) en el caso del helio líquido⁷⁹. En función de que las partes no comercializan helio en tubos de remolque y que sólo PRAXAIR comercializa helio líquido en dewars, se analizarán también las participaciones de mercado considerando la comercialización al por menor acotada al formato de cilindros, en tanto es en el tipo de suministro en el que se solapan las empresas involucradas.

265. Asimismo, también se tendrán en cuenta las participaciones de las partes en la comercialización mayorista de helio a nivel global.

IV.1.2.2.4.1. Análisis de las participaciones de mercado de helio

266. En la Tabla N.º 13 se muestran las participaciones de mercado de LINDE, PRAXAIR y sus competidores en la comercialización minorista de helio para 2017 en la Argentina.

Tabla N.º 13 Participaciones de mercado en volumen para el suministro de helio minorista y en cilindros, a nivel nacional, año 2017.

Tipo de suministro	Linde	Praxair	Linde+Praxair	Air Liquide	Air Products	Otros
Suministro minorista	15%-20%	15%-20%	30%-35%	25%-30%	30%-35%	0%-5%
En cilindros	20%-25%	10%-15%	30%-35%	25%-30%	30%-35%	5%-10%

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

267. El mercado de helio, de forma previa a la operación, estaba liderado por AIR PRODUCTS con una participación de entre 30% y 35%, seguida por AIR LIQUIDE, con una participación entre 25% y 30%. Tras la operación, se presentaría una estructura de mercado con tres jugadores significativamente simétricos, al consolidarse PRAXAIR y LINDE con una cuota de mercado también cercana, de entre 30% y 35% según volumen. De esta forma, la operación podría contribuir a que los principales actores, que conjuntamente controlarían más del 90% y contarían cada uno con una participación de mercado en torno a un tercio del total, coordinen sus comportamientos.

268. En lo que respecta al mercado de helio mayorista se lo debe analizar en su dimensión global –a pesar de que, considerando un alcance nacional las partes no se encuentren activas en este tipo de oferta–, ya que, en buena medida,

refleja el acceso que las empresas que comercializan helio a nivel minorista tienen a las limitadas fuentes de helio que existen a nivel mundial.

269. En este sentido, es menester considerar las desinversiones que han hecho las partes relacionadas con el negocio de helio que han sido acordadas con las distintas agencias de competencia en el marco de las decisiones relativas a la presente operación. En efecto, la Comisión Europea, la FTC de Estados Unidos y Administración Estatal de Regulación del Mercado de China acordaron con las partes la desinversión de activos relacionados con el negocio de helio. En el caso de la desinversión acordada con la Comisión Europea, los activos fueron desinvertidos por PRAXAIR y adquiridos en 2018 por la empresa Matheson Tri-Gas⁸⁰. La desinversión acordada con la FTC involucró activos de LINDE y PRAXAIR que fueron adquiridos por la firma Messer en 2018⁸¹. Por último, la desinversión acordada con la Administración Estatal de Regulación del Mercado de China involucró activos de LINDE y PRAXAIR que fueron adquiridos por Guangzhou Guanggang Gases & Energy en 2019, que previo a esta compra de activos no se encontraba activa en el mercado de abastecimiento de helio.

270. La Tabla N.º 14 refleja la situación post operación, pero previa a la desinversión (en 2017 y 2018) y la situación actual de la oferta global de helio al por mayor, considerando las desinversiones acordadas con otras autoridades de competencia y ya realizadas por LINDE y PRAXAIR.

Tabla N.º 14 Participaciones de mercado según capacidad productiva para el suministro de helio mayorista a nivel mundial. Período 2017-2020.

Participación en el mercado de helio mundial por capacidad				
Empresa	2017	2018	2019	2020
Linde	5%- 10%	5%- 10%	5%- 10%	5%- 10%
Praxair	10%- 15%	10%- 15%	10%- 15%	10%- 15%
Activos desinvertidos por orden de la CE	0%-5%	0%-5%	-	-
Activos desinvertidos por orden de la FTC	10%- 15%	10%- 15%	-	-

Activos desinvertidos por orden de la SAMR	0%-5%	0%-5%	-	-
Linde+Praxair	40%-45%	35%-40%	15%-20%	20%-25%
Air Products	20%-25%	20%-25%	20%-25%	25%-30%
Air Liquide	15%-20%	15%-20%	15%-20%	15%-20%
Matheson Tri-Gas (MTG)	5%-10%	5%-10%	10%-15%	10%-15%
Iwatani	0%-5%	0%-5%	5%-10%	5%-10%
IACX	0%-5%	0%-5%	0%-5%	0%-5%
Messer	0%-5%	0%-5%	10%-15%	10%-15%
Guangzhou Guanggang Gases & Energy	-	-	0%-5%	0%-5%
Otros	0%-5%	0%-5%	0%-5%	0%-5%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: CNDC sobre la base de estimaciones realizadas por las partes⁸².

271. Tal como surge de la tabla precedente, la presente operación hubiera permitido a las partes alcanzar una posición de

liderazgo en el mercado mayorista. Sin embargo, las desinversiones ordenadas por las distintas autoridades de competencia hicieron que la participación conjunta que LINDE y PRAXAIR hubieran tenido en el mercado mayorista de helio luego de la operación se redujera de un porcentaje superior a 40% a uno en torno al 20%. Al mismo tiempo que la unidad consolidada de LINDE/PRAXAIR pasó a tener una cuota de mercado similar a la que ostentan sus principales competidores en los otros mercados de gases –AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS-, las adquisiciones de los activos desinvertidos permitieron un crecimiento de dos jugadores minoritarios –MATHESON TRI-GAS y MESSER- y el ingreso de un nuevo competidor en la oferta mundial de helio, GUANGZHOU GUANGGANG GASES & ENERGY.

272. En síntesis, en el mercado minorista de helio de alcance nacional la presente operación produciría la desaparición de un competidor relevante y conformaría una estructura de mercado con sólo tres jugadores con participaciones relativamente simétricas lo cual podría conducir a estrategias coordinadas. Por su parte, en el mercado mayorista de helio de alcance global, el liderazgo que hubiera alcanzado LINDE/PRAXAIR fue neutralizado mediante las desinversiones ordenadas por las agencias de competencia de Europa, Estados Unidos y China, en tanto, se trata de un mercado estratégico que determina, en definitiva, el acceso a las fuentes de helio y, por ende, el acceso al principal insumo del mercado minorista aguas abajo que se desarrolla en cada país.

IV.1.3. Barreras a la entrada

273. Desde el punto de vista de las barreras a la entrada, un primer factor a tener en cuenta es que, para ingresar al mercado de gases, operando en la producción y comercialización de éstos, se necesita tener acceso a recursos financieros y/o de capital, tecnología y conocimientos para construir una planta. La producción y distribución de gases industriales es intensiva en capital y requiere de inversiones sustanciales en activos tales como bienes raíces, unidades de separación de aire criogénicas (ASU), instalaciones de purificación, licuadoras, centros de llenado, contenedores, caminos, estanques de almacenamiento cisterna (criogénicos o presurizados), cilindros y otros equipos. De acuerdo a lo informado por las partes, los costos de construir una planta ASU de 250 toneladas por día ascienden, aproximadamente, a USD 30 millones. La construcción de una planta de producción ASU demora normalmente entre 12 y 24 meses.

274. Mientras que la construcción de plantas de producción y la misma producción de gases requieren de un know-how de ingeniería y de procesos, las plantas de gas “llave en mano” pueden ser adquiridas de una amplia gama de terceros proveedores, lo que significa que las capacidades internas de ingeniería no son necesarias para ingresar al mercado de gases.

275. En cuanto a los tiempos involucrados, según lo informado por las partes, en la Argentina, la construcción de las plantas de llenado e instalaciones de almacenamiento, la obtención de los permisos necesarios y el establecimiento de una red de distribución puede demorar entre seis meses y un año.

276. Ahora bien, un ingreso con una escala más pequeña al mercado de cilindros, sin contar con instalaciones de producción propias, solamente requiere de una inversión relativamente pequeña en cilindros; es decir, entre USD 60.000 y USD 120.000 aproximadamente.

277. Según lo informado por las partes, el costo aproximado de un camión cisterna apto para transportar gases a granel

asciende aproximadamente a USD 190.000 en el caso de los utilizados para el acarreo de oxígeno, nitrógeno y argón, y a USD 220.000 en lo que refiere a los camiones aptos para transportar dióxido de carbono a granel. Según el criterio de las empresas notificantes, el número mínimo de camiones con los que debería contar una empresa a los efectos de adquirir una escala mínima viable asciende, aproximadamente, a diez.

278. En cuanto al mercado del dióxido de carbono, al existir actualmente fuentes alternativas por productores no tradicionales, podría ingresarse a este mercado fácilmente mediante la adquisición de un camión y la celebración de un acuerdo con estos productores.

279. Respecto a los gases especiales, debido a la alta disponibilidad, no existen barreras sustanciales para entrar a este mercado en la Argentina. En efecto, los insumos para los productos en todas las categorías de gases especiales se encuentran libremente disponibles para ser importados hacia la Argentina desde fuentes mundiales. La actividad de las empresas de gases en muchos casos se limita al análisis, mezcla, trasvase y envío al cliente. Por lo tanto, los costos de entrada a los mercados para el suministro de gases especiales son limitados. Los proveedores pueden competir efectivamente, independientemente de si están o no activos en la generación de gases y, por ende, pueden ingresar sin incurrir en los gastos significativos asociados a la compra o construcción de una planta productiva.

280. Por otro lado, los costos de producción, distribución y comercialización vinculados a los gases medicinales son más altos que aquellos correspondientes a otros tipos de gases debido a las regulaciones que deben ser cumplidas.

281. En la Argentina, los gases medicinales son considerados productos de cuidado de la salud⁸³ en los términos de la Ley N.º 16.463 (Ley de Productos para la Salud), reglamentada por los Decretos Nros. 9763/1964 y 150/1992. De este modo, los gases medicinales deben cumplir las regulaciones generales relacionadas a este tipo de productos. Asimismo, también se deben cumplir regulaciones específicas de los gases medicinales respecto a la producción, importación, comercialización y registración. Estas regulaciones generales (es decir, comunes a todos los productos de cuidado de la salud) y específicas (es decir, específicamente relacionadas a los gases medicinales) comprenden diversas normas (por ejemplo, la Resolución N.º 1130/2000 del Ministerio de Salud de la Nación, que se vincula con la “Producción, importación, comercialización y registración de los gases medicinales”; y la Ley N.º 11.405 de Medicamentos de la provincia de Buenos Aires, entre otras), las cuales establecen controles y regulaciones estrictas respecto a la cadena de suministro de los gases medicinales (es decir, producción, almacenamiento, distribución y comercialización). A su vez, el marco regulatorio de los gases medicinales regula, entre otros, los siguientes aspectos: aprobación o concesión de licencias sanitarias; implementación de buenas prácticas y estándares para la producción, fraccionamiento, almacenamiento, distribución y control de calidad de los gases medicinales; la designación de un director técnico (en algunos casos, dos) para la producción en plantas y estaciones de llenado; la validación de los procesos de producción; y los programas de entrenamiento para los empleados y personal involucrados.

282. Asimismo, la comercialización de los productos medicinales requiere la habilitación de la ANMAT. A su vez, la Disposición ANMAT N.º 3827/2018 regula las buenas prácticas en la fabricación de medicamentos, la N.º 5358/2012 regula las buenas prácticas en materia de fármaco- vigilancia, la N.º 5037/2009 las buenas prácticas en materia de transporte, la N.º 435/2011 la trazabilidad de los productos medicinales, la N.º 7066/2013 la presentación por parte de los elaboradores de

productos medicinales del archivo maestro de sitio, la N.º 3366/2012 la declaración jurada mediante la cual se debe solicitar la autorización de cambio de elaborador de gases medicinales y, finalmente, la N.º 1402/2008 regula el retiro de productos del mercado.

283. Además, son de aplicación las normas Nros. 2.588 y 2.529 del Instituto Argentino de Normalización y Certificación, que determinan los colores de los cilindros utilizados para los gases medicinales y establecen los requisitos a cumplir por los cilindros de acero.

284. Dicho marco regulatorio alcanza a los establecimientos productores e importadores de gases medicinales, los establecimientos fraccionadores e importadores de gases medicinales, los distribuidores de gases medicinales, las instituciones sanitarias (es decir, hospitales, clínicas y sanatorios) y las obras sociales y prepagas.

285. En lo que hace al óxido nitroso, específicamente, éste requiere autorización en la provincia de Buenos Aires por su uso alimenticio.

286. Como corolario de estas altas barreras a la entrada, se debe mencionar el hecho de que, en los últimos cinco años (e incluso más) no han surgido nuevos competidores en los mercados de gases analizados que se aproximen a las partes, o bien, a sus principales competidores, considerado que, dichas empresas se encuentran integradas en la producción de gases (es decir, no sólo fraccionan, envasan y comercializan) y poseen una amplia cartera de gases medicinales, industriales y especiales. En efecto, la empresa AIR LIQUIDE, al ser preguntada por nuevos entrantes a los mercados relevantes, ha respondido a esta Comisión Nacional que no ha ingresado ningún competidor de gran envergadura en los últimos cinco años.

IV.1.4. Análisis de potenciales efectos coordinados

287. Los efectos coordinados surgen cuando, como resultado de una operación de concentración, resulta probable que las empresas que permanecen en el mercado después de la operación sean capaces de coordinar, tácita o explícitamente, su comportamiento, o fortalecer la coordinación existente para ejercer poder de mercado^{84/85}.

288. Puede considerarse que, en general, la probabilidad de ocurrencia de las conductas colusivas aumenta cuando se dan ciertas características que facilitan los acuerdos entre competidores y la sostenibilidad de estos.

289. Una estrategia colusoria, tácita o explícita, genera a las empresas que participan en ella mayores beneficios que un comportamiento competitivo, con perjuicio a los consumidores del bien o servicio en cuestión⁸⁶. Sin embargo, existen incentivos de cada firma para desviarse de la estrategia colusoria y ganar beneficios. Por ello, para que una estrategia colusoria pueda concretarse se requiere que puedan detectarse y castigarse las desviaciones. Una empresa optará por la estrategia colusoria si el beneficio inmediato que obtendría de una desviación de dicha estrategia es menor que el beneficio que dejaría de recibir en el futuro, cuando los rivales reaccionen y la penalicen por la desviación⁸⁷.

290. En el análisis de efectos de una operación de concentración resulta relevante entonces tomar en cuenta la existencia de factores que faciliten la coordinación y que incidan sobre los incentivos de las firmas para hacer más probable una estrategia

colusoria o para fortalecer la coordinación existente.

291. Cada uno de los factores individuales puede tener un peso diferente dependiendo de su importancia en el mercado en cuestión, por lo que algunas condiciones pueden ser poco relevantes para un mercado, mientras que pueden ser decisivas para la evaluación general de otro.

292. Sin embargo, el análisis no puede ser realizado tomando en cuenta tan sólo la verificación de estos factores, sino que también hay que considerar el contexto en el que se está haciendo efectiva la operación, las características de las empresas involucradas y sus antecedentes en dichos mercados, en qué medida la concentración provoca cambios en las condiciones del mercado, y por lo tanto si habilitan, facilitan o estabilizan una coordinación.

IV.1.4.1. Factores de la oferta

293. En primer lugar, se debe considerar que, la fusión conlleva la unificación de dos de las tres empresas más importantes del sector. La consolidación de LINDE y PRAXAIR en una unidad económica implica la desaparición de un competidor significativo y, al mismo tiempo, la conformación de una empresa que, como se analizó en la sección anterior, pasará a tener participaciones mayoritarias en muchos de los mercados de gases considerados.

294. El segundo punto a considerar es si el mercado actualmente cuenta con barreras a la entrada lo suficientemente altas como para impedir el ingreso rápido, probable y significativo de nuevos entrantes, situación que favorecería la coordinación.

295. En el capítulo anterior se analizó este factor facilitador de la coordinación, concluyéndose que las barreras a la entrada son significativas para ciertos mercados de gases.

296. En el caso de gases especiales, dado que se comercializan mayoritariamente en cilindros (con excepción del amoníaco), sería factible hacer un ingreso al mercado con una inversión moderada y en un mediano plazo, importando los gases o comprándolos de otros jugadores locales, obteniendo los permisos necesarios para operar, adquiriendo los cilindros correspondientes, estableciendo una planta de llenado e instalaciones de almacenamiento y configurando una red de distribución. Según lo informado por las partes, todo este proceso puede demorar entre seis meses y un año.

297. Ahora bien, en el caso de la comercialización de gases medicinales e industriales que explican en conjunto no menos del 90% de las ventas totales de todos los mercados de gases (ver Tabla N.º 1), si bien también es factible un ingreso con una escala más pequeña al mercado de cilindros, sin contar con instalaciones de producción propias, se debe tener en cuenta que para poder competir comercializando gases industriales y/o medicinales bajo esta modalidad de suministro deberán adquirir estos gases de alguna empresa que los produzca y las comercialice a granel que, tal como ya ha sido analizado, es un mercado en el que, a nivel nacional, únicamente participan cuatro jugadores y, en caso de aprobarse la presente operación, solo estará abastecido por tres empresas: LINDE/PRAXAIR, AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS.

298. Asimismo, se debe considerar que el negocio de venta a granel es el más significativo. En efecto, si se analiza la facturación de las partes, la venta de gases a granel explica entre el 65% y el 70% de las ventas de la unidad de negocios de

gases industriales y entre el 75% y el 80% de las ventas de la unidad de negocios de gases medicinales.

299. En caso de que una empresa quisiera ingresar a la venta de gases industriales y/o medicinales a granel (lo cual podría incluir el suministro in situ a algún cliente) debería hacer una inversión para establecer una planta productiva que, tal como fue analizado en la sección anterior es una inversión de capital más significativa y de largo plazo.

300. A su vez, a la producción y/o comercialización de gases medicinales se le agrega como barrera a la entrada al mercado todos los permisos y habilitaciones específicos que se requieren para operar en dicho segmento.

301. Por su parte, la probabilidad de ocurrencia de comportamientos coordinados suele aumentar si existen escasos jugadores en el mercado con simetría entre ellos⁸⁸. La realización de la presente operación supone una reducción de la cantidad de competidores en la oferta de gases medicinales, industriales y especiales, en la mayoría de los mercados analizados, de cuatro a tres jugadores.

302. Asimismo, en muchos de estos mercados aumenta la simetría entre la que sería la nueva unidad consolidada LINDE/PRAXAIR y la empresa que era líder en dichos mercados, AIR LIQUIDE. En dichos casos, la estructura de mercado post-operación sería prácticamente duopólica –con LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE, dominando entre el 80% y el 90% de las ventas– con un tercer jugador con una participación moderada –AIR PRODUCTS (INDURA)– o varios jugadores con cuotas de mercado muy poco significativas. Esto sucede en los mercados de oxígeno medicinal en cilindros, óxido nitroso medicinal en cilindros, argón a granel y en cilindros, nitrógeno industrial a granel, oxígeno industrial a granel y en cilindros (de pureza estándar y alta pureza), óxido nitroso industrial de pureza estándar en cilindros, monóxido de carbono en cilindros y en la comercialización minorista de helio y la venta de helio en cilindros⁸⁹.

303. Un tercer escenario que no deja de ser preocupante es aquel en el que, aunque las partes no pasarían a tener una participación mayoritaria ni tampoco una cuota de mercado similar a la de su principal competidor, AIR LIQUIDE, la operación de todas formas reduce el número de jugadores, como se dijo ut supra, de cuatro a tres empresas, planteando una estructura de mercado que también puede favorecer la coordinación o disminuir sensiblemente los incentivos a competir.

304. En tercer lugar, es más probable que dos firmas acuerden comportarse de forma coordinada si el producto o servicio ofrecido es homogéneo. De la investigación realizada surge que por la naturaleza de los productos –gases determinados por su composición molecular con usos y aplicaciones específicas– y por los requisitos mínimos en materia de calidad y seguridad que deben cumplir –en función de las distintas normativas vigentes que regulan su producción, comercialización y uso–, puede afirmarse que cada uno de los gases ofrecidos por las empresas del sector poseen las mismas propiedades y los mismos estándares.

305. A su vez, tal como ya ha sido mencionado, ciertos gases se comercializan con distintos grados de pureza. Esto supone una segmentación al interior de la oferta de cada uno de los gases ya que, por ejemplo, una empresa que requiriera oxígeno de alta pureza no compraría oxígeno de pureza estándar puesto que, para ese uso particular que demanda un gas de alta pureza no sería un sustituto aquel de pureza estándar.

306. Las partes indicaron respecto a los gases industriales, que las preferencias de los consumidores y la diferenciación de

los productos no juegan un rol importante, ya que los productos son esencialmente commodities, que no difieren significativamente en términos de calidad y que los proveedores de estos gases generalmente compiten en cuanto a precios, seguridad y fiabilidad.

307. Algo similar señalaron respecto de los gases especiales, en tanto, no difieren de manera significativa en términos de atributos o calidad, e indicaron que los principales factores por los que compiten los productores en estos mercados son el precio, la seguridad y la calidad de la atención al cliente.

308. En lo relativo a los gases medicinales, las partes informaron que una vez que el gas alcanza los requerimientos regulatorios para ser un gas medicinal, es idéntico e intercambiable con cualquier otro gas equivalente ofrecido por otros proveedores. De esta manera, los proveedores de gases medicinales procuran diferenciarse mediante la amplitud y calidad de los productos que ofrecen de manera accesoria a la provisión del gas, como por ejemplo la facilidad del manejo del equipo provisto a los pacientes.

309. Los acuerdos de compraventa o intercambio de gases entre empresas locales (llamados “swaps”) que son habituales entre las principales empresas productoras de gases para cubrir faltantes dan cuenta de la homogeneidad de la mayoría de estos productos.

310. Por lo tanto, en principio puede interpretarse que los gases ofrecidos por las empresas del sector poseen los mismos estándares, siendo básicamente homogéneos.

311. Además, se verifica una baja elasticidad de la demanda de cada uno de los gases, principalmente en el caso de los gases medicinales, los cuales se requieren para un tratamiento específico y no se puede reemplazar por otro producto diferente, por no tener sustitutos cercanos.

312. Adicionalmente, la posibilidad de sostener una coordinación también puede depender del número de mercados en los que las empresas interactúan. Las partes, así como también sus principales competidores –AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS– manejan una cartera de gases parecida, encontrándose las cuatro activas en la producción y comercialización de la mayoría de los gases medicinales, industriales y especiales analizados. En algunos mercados AIR PRODUCTS no participa, pero AIR LIQUIDE está presente en los mismos mercados de gases en los que están activas las partes.

313. Muchos de los clientes de las partes contratan el suministro de una variedad de gases. En efecto, la empresa REGINALD LEE que se dedica a la producción y comercialización de bebidas gaseosas, informó a esta Comisión Nacional que las empresas que la proveen de gases son PRAXAIR y AIR LIQUIDE, y que adquiere de ambas, tanto dióxido de carbono como nitrógeno.

314. Por su parte, la empresa ACINDAR, firma dedicada a la fabricación y comercialización de productos de acero, indicó que sus proveedores de gases también son PRAXAIR y AIR LIQUIDE. Para el caso de AIR LIQUIDE, ACINDAR cuenta con un contrato de suministro a través de una planta in situ que abastece a su unidad productiva ubicada en Villa Constitución, provincia de Santa Fe. A través de la planta in situ obtiene oxígeno, nitrógeno y argón. A su vez, adquiere de la misma empresa oxígeno a granel y en cilindros. Por su parte, de la empresa PRAXAIR se abastece, principalmente, de

argón, oxígeno, nitrógeno, óxido nitroso, hidrógeno, acetileno y helio.

315. La empresa VOLKSWAGEN ARGENTINA tiene en el país dos plantas productivas, una en General Pacheco, provincia de Buenos Aires, dedicada a la producción de automóviles y otra en ciudad de Córdoba dedicada a la producción de cajas de cambio. La firma señaló que adquiere una variedad de gases para la planta de Córdoba, los cuales obtiene de la empresa LINDE. Los gases que demanda son: nitrógeno, oxígeno, argón, acetileno, amoníaco, mezclas de gases especiales y helio.

316. La empresa INVAP, dedicada al desarrollo de proyectos tecnológicos complejos como satélites y localizada en la provincia de Río Negro, ha informado a esta Comisión Nacional que demanda una gran variedad de gases industriales y especiales. Los gases industriales que demanda son oxígeno, nitrógeno, hidrógeno, acetileno, argón, dióxido de carbono, helio y óxido nitroso, muchos de los cuales también son demandados en su variante de alta pureza, en ambos casos bajo el formato de cilindros o tubos. Los gases especiales incluyen deuterio, helio en distintos grados específicos de pureza (99,9%, 99,999%, 99,9997%), hidrógeno y nitrógeno (de pureza 99,999%) y toda una variedad de mezclas especiales en distintos grados de pureza. En los últimos tres años, la empresa ha adquirido estos gases de LINDE, PRAXAIR y AIR LIQUIDE.

317. Esto sucede también con los gases medicinales. Por ejemplo, el HOSPITAL SIRIO LIBANÉS informó que demanda regularmente oxígeno (a granel, en tubos y cilindros), nitrógeno y dióxido de carbono (estos últimos dos en tubos), y acetileno para tareas de mantenimiento hospitalario, y que en los últimos tres años ha obtenido estos gases de LINDE y PRAXAIR. Por su parte, la FUNDACIÓN SANIDAD NAVAL ARGENTINA indicó a esta CNDC que adquiriría oxígeno, nitrógeno, dióxido de carbono y óxido nitroso, los cuales obtiene de LINDE.

318. En función de lo que han informado a esta Comisión Nacional algunos de los clientes industriales de las partes así como también clientes del sector sanitario que demandan gases medicinales, las empresas u organizaciones adquieren una variedad de gases y, en muchos casos, tienen más de un proveedor incluso para el suministro de un mismo gas.

319. Además del denominado contacto “multimercado”, existe una interacción frecuente entre los competidores que se da en el marco del abastecimiento cruzado, en tanto, de acuerdo a lo informado por las partes, es habitual que las principales empresas productoras de gases cubran faltantes entre ellos en los segmentos de gases industriales y gases especiales. Estos acuerdos de compraventa o intercambio de gases entre empresas locales (“swaps”) tienen como objetivo optimizar los costos de traslado de los gases (solicitando a una empresa competidora que posea una planta o una estación de llenado más cercana que abastezca a un cliente determinado) o asegurar un suministro sin interrupciones de ciertos gases, sobre todo los medicinales.

320. En efecto, de acuerdo a lo informado por las partes, en lo que refiere a gases industriales a granel, durante 2017 PRAXAIR vendió oxígeno, nitrógeno y argón a sus tres competidores, LINDE, AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS, bajo la modalidad de venta spot. A su vez, adquirió de LINDE, oxígeno y nitrógeno e hidrógeno, de AIR LIQUIDE, oxígeno, argón, dióxido de carbono e hidrógeno y de AIR PRODUCTS, nitrógeno. En todos los casos sus compras fueron bajo la modalidad de venta spot, con excepción del suministro de dióxido de carbono por parte de AIR LIQUIDE que se regía por un contrato. Como contraparte, LINDE vendió spot a PRAXAIR oxígeno, nitrógeno e hidrógeno, pero también vendió

hidrógeno a AIR PRODUCTS. A su vez, adquirió spot de PRAXAIR, oxígeno, nitrógeno y argón, y mantuvo un contrato de provisión de dióxido de carbono, también con PRAXAIR.

321. En cuanto a los gases especiales, PRAXAIR proveyó a LINDE de etileno y metano y, al mismo tiempo, LINDE proveyó a PRAXAIR también de etileno y de mezclas de aplicación especial. A su vez, LINDE vendió mezclas de aplicación especial a AIR PRODUCTS y hexafloruro de azufre a AIR LIQUIDE. Por su parte, LINDE se abasteció de mezclas de aplicación especial de AIR PRODUCTS.

322. Asimismo, otro punto de contacto entre competidores es la tenencia de acciones cruzadas, es decir, la tenencia de acciones de una empresa controlada por un competidor. Esto se verifica en el caso de la firma GASES ENSENADA, que se encuentra controlada por PRAXAIR, pero la empresa competidora, AIR LIQUIDE, posee una participación significativa, del 30%.

IV.1.4.2. Factores de la demanda

323. Las probabilidades de ocurrencia y sostenibilidad de coordinación también dependen de la estabilidad del mercado y de los movimientos de la demanda a través del tiempo. Si un mercado posee una demanda estable o que crece sostenidamente a lo largo del tiempo, la colusión se puede sostener más fácilmente que si la demanda estuviera disminuyendo ya que la demanda futura afecta los beneficios por desviación, que son mayores cuanto mayor sea la demanda futura⁹⁰.

324. De acuerdo a lo informado por las partes, la demanda de gases se mantiene relativamente estable en el tiempo. El mercado de gases medicinales suele ser el más estable ya que se trata de gases cuya demanda responden a la necesidad médica que hay de ellos. Por su parte, los gases industriales y especiales que son utilizados mayoritariamente en procesos productivos, pueden tener una demanda que acompaña el ciclo económico.

325. Asimismo, se debe considerar que, para mantener una coordinación, es necesario que las empresas puedan detectar posibles desviaciones y prever sanciones, penalizaciones o castigos para quienes se desvíen. Es decir, debe haber suficiente transparencia en el mercado y existir cierto intercambio de información para poder detectar y penalizar potenciales desvíos.

326. Dadas las condiciones estructurales que presenta los mercados de gases, existirían mecanismos implícitos que podrían favorecer la transparencia y el intercambio de información.

327. En ese marco, el número de participantes en los mercados bajo análisis es fundamental a la hora de determinar el grado de transparencia, dado que, a mayor cantidad de empresas integrantes del acuerdo, más difícil será detectar al incumplidor y penalizarlo. Por el contrario, en un escenario en el que son dos las empresas en condiciones de coordinar, la transparencia se hace evidente tácitamente sin necesidad de que haya un esquema formal que garantice el mutuo conocimiento de los comportamientos.

328. A modo de ejemplo, en un mercado en el que dos oferentes representaran más del 90% del mercado, si existieran prácticas coordinadas de reparto de clientes sería muy sencillo detectar desvíos, porque con alta probabilidad un cliente que pierde uno de los oferentes principales lo gana el otro.

329. Además, a la hora de negociar las condiciones del servicio, un proveedor conocerá fácilmente la estrategia comercial del otro a través de los clientes, que buscarán optimizar el precio y las características del servicio provisto.

330. En el caso bajo análisis, las modalidades de contratación son variadas ya que dependen del tipo de cliente al que le comercializan los gases y el tipo de suministro que le ofrecen. En el caso de los gases industriales, obviamente los contratos de mayor duración son los de abastecimiento in situ. Las empresas que requieren un suministro estable y constante de determinados gases para el desarrollo de su actividad productiva y optan por la modalidad de suministro in situ, recurren a la realización de licitaciones para adjudicar el contrato, el cual, en muchos casos implica la construcción de la planta in situ, su gestión y la provisión de los gases correspondientes bajo una relación contractual que tiene una duración mínima de entre 15 y 20 años.

331. En el caso del suministro de gases industriales a granel, de acuerdo a lo informado por las partes, el modo de contratación suele ser a través de compras directas y los contratos suelen tener una duración de entre 3 y 5 años. Sin embargo, a pesar del plazo moderado de los contratos, en muchos casos, la provisión a granel de ciertos gases requiere del alquiler o la cesión en comodato del equipo para almacenar y distribuir ese gas en la planta, lo que lleva a una relación comercial más prolongada. Tal como mencionaremos más adelante, esto es usual en el caso de ciertos gases medicinales que se proveen a granel ya que las instituciones hospitalarias necesitan los tanques criogénicos para almacenar y distribuir, principalmente, el oxígeno medicinal.

332. Sin embargo, esto también puede suceder con los gases industriales. Por ejemplo, la empresa SUDOSILO S.A., dedicada a la provisión de servicios de tratamientos térmicos e ingeniería de superficies, ha informado a esta Comisión Nacional que adquiere una variedad de gases, de los cuales el principal es el amoníaco. La empresa indicó haber firmado un contrato de comodato con PRAXAIR hace aproximadamente 23 años, el cual tiene una duración de 5 años, plazo que se renueva automáticamente y por períodos consecutivos, salvo que alguna de las partes manifestare a la otra su intención de no renovarlo. Este contrato contempla el alquiler de un tanque de almacenamiento de amoníaco y condiciona a la tomadora a comprar el amoníaco a PRAXAIR para mantener vigente el contrato. SUDOSILO ha indicado que ninguna otra empresa en el mercado alquila este tipo de contenedores lo que ha devenido un obstáculo para cambiar de proveedor de amoníaco, teniendo que abonar a PRAXAIR un precio por kilogramo 80% superior al que ofrecen otras empresas. En efecto, la empresa ha indicado que, mientras el precio designado por PRAXAIR es de US\$4,03 por kilogramo de amoníaco, el de la empresa competidora MOVIGAS, apenas asciende a US\$ 2,25.

333. En el caso de las compras de gases en cilindros –tanto los gases industriales como los gases especiales– las adquisiciones suelen ser por medio de órdenes de compra o compras spot, modalidades que implican la realización de pedidos específicos sin firmar un contrato con una duración determinada.

334. En cuanto a los gases medicinales, la forma de contratación varía de acuerdo al establecimiento que lo demanda. En el caso de los establecimientos de salud públicos, la mayoría de las contrataciones suele ser a través de licitaciones públicas, mientras que, en el caso de clínicas, laboratorios, y otros tipos de establecimiento privados, se suele recurrir a la compra directa. En ambos casos, la duración promedio de los contratos es de entre 3 a 5 años. En efecto, tanto el HOSPITAL SIRIO LIBANÉS como la FUNDACIÓN SANIDAD NAVAL ARGENTINA, han informado a esta Comisión Nacional que

poseen un contrato de una duración de 5 años con sus respectivos proveedores de gases medicinales.

335. Asimismo, se debe tener en cuenta que, los hospitales, clínicas, sanatorios y demás establecimientos de salud requieren de un suministro constante y estable de ciertos gases medicinales. El gas medicinal de mayor importancia en este tipo de instituciones es el oxígeno medicinal, razón por la cual, la mayoría de estos establecimientos cuentan con un tanque criogénico instalado en su propio predio, donde se almacena y desde donde se abastece, por medio de una infraestructura interna de tuberías, el oxígeno medicinal a las salas que lo requieran. El equipamiento necesario para poder ofrecer esta forma de suministro es provisto por la empresa que abastece de gases y la instalación y mantenimiento de la infraestructura también depende del proveedor de gases. La inversión que requiere para una empresa que produce y comercializa gases comenzar a proveer gases, particularmente oxígeno a granel, a un establecimiento de salud, da la pauta de que se establecen relaciones estables y duraderas entre el proveedor y el cliente, siendo difícil y costoso cambiar de proveedor.

336. En este sentido, el sector se caracteriza por establecer relaciones fuertes y generalmente estables con los clientes que requieren suministros grandes y constantes de ciertos gases. El hecho de mantener relaciones prolongadas en el tiempo, lleva como consecuencia a que ciertos clientes opten por no organizar nuevos procedimientos formales de contratación. En cambio, sólo renuevan anualmente las tarifas y ciertas condiciones técnicas del servicio con los mismos proveedores, utilizando el mismo esquema contractual todos los años.

337. Por todo lo expuesto, del análisis del mercado y los testimonios de los clientes, es posible afirmar que en caso de aprobarse la presente operación serán sólo tres las empresas en condiciones de ofrecer una cartera de gases medicinales, industriales y especiales con un alcance nacional, y que dicha situación perjudicaría directamente la competencia al transparentar el proceso de negociación.

338. Por su parte, la frecuencia y regularidad de los pedidos también podrían ser facilitadores de la coordinación, ya que la reacción a una desviación ocurrirá más rápidamente cuando las empresas se encuentren con frecuencia en el mercado, mientras que, por el contrario, los pedidos ocasionales de gran magnitud podrían tentar a romper el acuerdo.

339. En este sentido, si bien los contratos pueden ser de largo plazo, los pedidos de gases suelen tener una frecuencia regular, de forma tal que la periodicidad de la prestación del servicio facilitaría el reconocimiento de desvíos a acuerdos colusorios, lo cual mitigaría el incentivo a desviarse de la coordinación y mantendría estable el acuerdo.

IV.1.4.3. Sostenibilidad de la coordinación

340. Como se adelantó previamente, en el análisis de los efectos coordinados debe prestarse especial atención a la sostenibilidad de la coordinación, y a como ésta se verá afectada por la operación en cuestión.

341. Los incentivos para que un agente se desvíe y rompa el acuerdo depende de distintos factores. Tal como indican las Directrices de Concentraciones Horizontales de la Comisión Europea⁹¹, estos factores consisten en la habilidad de llegar a un acuerdo o entendimiento en términos de coordinación, la factibilidad del monitoreo entre las empresas, la posibilidad de implementar un mecanismo de castigo que reduzca los incentivos a desviarse y la limitada reacción de agentes externos a la coordinación que con su accionar puedan desestabilizarla. Por lo tanto, para verificar que una operación de concentración

pueda ser adversa a la competencia por el surgimiento de efectos coordinados deben estudiarse estos puntos y como se verían reforzados por la operación.

342. Como se argumentó previamente, la operación implica la desaparición de un jugador relevante en el mercado. Esto trae aparejado, no sólo que sea más fácil una potencial coordinación –por requerir la participación de menos agentes, en este caso tres⁹², sino también la garantía de un monitoreo más eficiente debido a que el mercado se vuelve más transparente.

343. Tal como se describió anteriormente, el carácter explícito de un acuerdo colusivo tiende a ser más necesario a medida que aumenta el número de participantes, mientras que en ciertos mercados con pocas empresas se genera una mayor interdependencia, lo que conlleva a que, aún sin un acuerdo explícito, los participantes pueden coordinar esfuerzos para restringir las ventas y subir los precios⁹³. En consecuencia, la presente operación tendería a hacer más visibles los movimientos en el mercado, con la consecuente reducción del costo del monitoreo, situación que mejoraría la sostenibilidad de un acuerdo colusivo entre competidores.

344. Al aumento de la transparencia en el mercado producto de una menor cantidad de agentes que interactúan en él, se debe sumar el hecho de que los principales oferentes en los distintos mercados suelen acudir a acuerdos de compraventa o intercambio de gases (“swaps”), para cubrir faltantes. Este tipo de interacción, permite monitorear mejor el mercado y contribuye a facilitar la detección de desvíos de posibles acuerdos colusorios,

345. Por su parte, para considerar los efectos de la operación sobre el mecanismo de castigo, se debe tener en cuenta que el contacto multimercado que existe entre algunas empresas desincentivaría el desvío en el corto plazo, debido a que el castigo puede ser rápidamente aplicado en alguno de los mercados externos al acuerdo y sobre los que se tiene contacto.

346. Con relación al potencial accionar de otros agentes sobre la competencia para disminuir los incentivos a desviarse, cabe mencionar que en este mercado los demandantes tendrían una muy limitada capacidad para desestabilizar un potencial acuerdo entre competidores, y las barreras a la entrada que podrían existir volvería más estable y probable la coordinación.

347. Por lo tanto, diversas características de la operación y del mercado generan que haya suficientes incentivos para que exista una coordinación estable entre competidores, siendo más fácil la detección de eventuales desvíos y más sencilla la ejecución de los castigos.

348. En suma, la operación implica que en los mercados en cuestión se consoliden sólo tres competidores importantes, lo cual se traduce en una mayor transparencia y un monitoreo más eficiente de los desvíos de acuerdos colusorios, mejorando la sostenibilidad de un acuerdo colusivo entre competidores y, atento al contacto multimercado que existe entre las empresas que se encuentran activas en la oferta de una variedad de gases medicinales, industriales y especiales, en caso de haber un desvío en un mercado en el que seguían un patrón de coordinación, se podrían implementar ciertos castigos en otro de los mercados en los que coinciden.

IV.1.4.4. Antecedentes de coordinación de las partes y sus competidores en la oferta de oxígeno medicinal y otros gases medicinales e industriales

349. Un factor importante a tener en cuenta al analizar la posibilidad de un acuerdo colusivo por parte de los jugadores de uno o más mercados, es considerar si los competidores en cuestión tienen antecedentes de haber incurrido en comportamientos coordinados en alguno de esos mercados. La ocurrencia de conductas colusivas en alguno de los mercados analizados por potenciales efectos coordinados es un indicador claro de la existencia de una estructura de mercado que, previo a la operación, ya facilita la coordinación, lo cual se agrava ante una mayor concentración del mercado y, sumado a ello, la renuencia de los jugadores del mercado a competir y, en cambio, su voluntad a coordinar.

350. En este sentido, se deben considerar las distintas conductas anticompetitivas investigadas por esta Comisión Nacional referidas a la oferta de oxígeno medicinal. No se debe perder de vista que, tal como ya ha sido informado, la provisión de oxígeno medicinal a granel y en cilindros es uno de los negocios centrales de las empresas involucradas, explicando entre el 30% y el 35% de la facturación de LINDE en lo que refiere a la oferta de gases, y en torno al 20/25% de la facturación de PRAXAIR (ver Tabla N.º 1).

351. En primer lugar, se encuentra el expediente N.º 064-11323/2001 (Conducta N.º 697), una investigación de oficio iniciada en 2001, en la que se analizó y se logró probar un acuerdo colusivo de alcance nacional entre las cuatro empresas proveedoras de oxígeno medicinal –PRAXAIR ARGENTINA S.A., AGA S.A. (del Grupo LINDE), INDURA S.A. (más tarde adquirida por AIR PRODUCTS) y AIR LIQUIDE ARGENTINA S.A.- que tuvo lugar entre 1997 y 2002, consistente en reparto de clientes y fijación de precios en licitaciones públicas y privadas para el mercado de oxígeno líquido medicinal a granel (tanques y termos) y el mercado de oxígeno gaseoso medicinal (cilindros).

352. Las empresas que incurrieron en el acuerdo colusivo fueron sancionadas por la Secretaría de Comercio, emitiéndose dicha decisión en la Resolución SCT N.º 119/2005. Las multas aplicadas fueron de \$26.100.000 a PRAXAIR ARGENTINA S.A., de \$24.900.000 a AIR LIQUIDE ARGENTINA S.A., de \$14.200.000 a AGA S.A. (Grupo LINDE) y de \$5.100.000 a INDURA S.A. Tras la judicialización de las actuaciones, por los recursos de apelación interpuestos por las investigadas contra la Resolución SCT N.º 119/2005, el día 23 de junio de 2015 la Corte Suprema de Justicia de la Nación resolvió declarar inadmisibles los recursos extraordinarios y desestimar las quejas, quedando firme la sanción impuesta.

353. En diciembre de 2004 fueron denunciadas las empresas PRAXAIR ARGENTINA S.A., AGA S.A. (del Grupo LINDE), AIR LIQUIDE ARGENTINA S.A. y OXY NET S.A. (una de las empresas que compiten con las partes en la oferta de servicios de cuidado respiratorio) por la Asociación de Clínicas, Sanatorios y Hospitales Privados de la República Argentina (ADECRA), dando inicio a la Conducta N.º 1008. La conducta investigada consistía en la cartelización y uniformidad de precios entre las denunciadas, elevando injustificadamente el precio del oxígeno medicinal -mercado de oxígeno líquido medicinal a granel (tanques y termos) y el mercado de oxígeno gaseoso medicinal (cilindros)- sin posibilidad por parte de las clínicas y/o sanatorios, de conseguir un nuevo proveedor con precios competitivos en el mercado, cuyo alcance geográfico implicaba a las clínicas y sanatorios privados del Área Metropolitana de Buenos Aires.

354. Si bien no se encontraron pruebas suficientes para acreditar la existencia de las conductas denunciadas, se recomendó el archivo de las actuaciones conforme el artículo 31 de la Ley N.º 25.156, pero al mismo tiempo, la apertura de nuevas actuaciones a los efectos de llevar un monitoreo del mercado de oxígeno medicinal.

355. Por último, se debe tener en cuenta la Conducta N.º 1409, que fue denunciada por el Dr. Ricardo SZELAGOWSKI, Fiscal de Estado de la provincia de Buenos Aires, en octubre de 2011. Fueron denunciadas las empresas PRAXAIR ARGENTINA S.A., LINDE GAS ARGENTINA, INDURA y AIR LIQUIDE ARGENTINA S.A. por repartirse provisión de gases medicinales en los hospitales públicos de la provincia de Buenos Aires y fijar los precios de provisión. El expediente EX-2019-19226244-APN-DGD#MPYT aún se encuentra en trámite en esta Comisión Nacional.

356. Asimismo, se debe tener en consideración que las empresas involucradas han sido investigadas por prácticas coordinadas en el mercado de oxígeno en otras jurisdicciones. En Chile, la Fiscalía Nacional Económica (FNE) promovió en una denuncia contra AGA SA (LINDE), PRAXAIR CHILE, INDURA SA y AIR LIQUIDE CHILE, que fueron investigadas por repartirse el mercado de oxígeno líquido medicinal. Si bien el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia multó en 2006 a las cuatro denunciadas, la Corte Suprema de Chile revirtió la decisión. En Perú, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) investigó y sancionó por el reparto del mercado de oxígeno líquido y gaseoso las subsidiarias locales de LINDE y PRAXAIR, así como también la empresa MESSER GASES DEL PERÚ S.A., sanción que finalmente quedó firme en el año 2020.

357. Asimismo, también ha habido sanciones por prácticas concertadas en distintos mercados de gases industriales y medicinales. En efecto, en 2002 la Comisión Europea multó a AGA AB (más tarde absorbida por LINDE), AIR LIQUIDE BV, AIR PRODUCTS NEDERLAND BV, BOC GROUP PLC, MESSER NEDERLAND BV, NV HOEK LOOS y WESTFALEN GASSEN NEDERLAND NV por participar en un cartel en los mercados de oxígeno, nitrógeno, dióxido de carbono, argón y mezclas de argón que suministraban a granel y en cilindros, tanto para uso industrial como para uso medicinal, en los Países Bajos⁹⁴.

358. En función de lo mencionado en esta sección, se observa que, las partes y las empresas con las que compiten en distintos mercados de gases, han sido investigadas y en otros casos denunciadas en el pasado por distintas prácticas concertadas, entre ellas, el acuerdo de precios, en los mercados de oxígeno medicinal, uno de los más significativos en facturación dentro de la cartera de LINDE y PRAXAIR. Asimismo, algunas de las conductas colusorias han sido probadas y las empresas PRAXAIR y LINDE sancionadas por incurrir en este tipo de comportamientos coordinados.

359. Esto presenta un antecedente que debe ser tenido en cuenta a la luz de la presente operación que, genera un mayor nivel de concentración en los mercados de oxígeno medicinal y de otros gases, que reduce en la mayoría de estos mercados el número de competidores de cuatro a tres y que establece una estructura de mercado que acrecienta las posibilidades de ocurrencia de prácticas coordinadas entre los jugadores.

IV.1.5. Conclusiones preliminares sobre los potenciales efectos económicos de la operación

360. En la Tabla N.º 15 que se presenta a continuación se resumen los efectos económicos que tendría la presente operación en caso de aprobarse en los distintos mercados de gases en los que las partes presentan un solapamiento, identificando tanto aquellos que resultan contrarios a la competencia (unilaterales o coordinados) como los que no generan motivos de preocupación (sin efectos) desde este punto de vista.

Tabla N.º 15 Potenciales efectos económicos que tendría la operación entre LINDE y PRAXAIR en los mercados de gases

Efectos de la operación en los mercados de gases				
Gas	Suministro	Efectos Unilaterales	Efectos coordinados	Sin efectos económicos
Gases Medicinales				
Oxígeno medicinal	A granel	X		
Oxígeno medicinal	Cilindros		X	
Nitrógeno medicinal	A granel	X		
Nitrógeno medicinal	Cilindros	X		
Dióxido de carbono medicinal	Cilindros	X		
Óxido nitroso medicinal	Cilindros		X	

Gases Industriales				
Dióxido de carbono industrial	A granel	X		
Dióxido de carbono sólido (hielo seco)	Cilindros	X		
Dióxido de carbono (excluye hielo seco)	Cilindros	X		
Dióxido de carbono alta pureza (excluye hielo seco)	Cilindros		X	
Dióxido de carbono pureza estándar (excluye hielo seco)	Cilindros	X		
Argón	A granel		X	
Argón	Cilindros		X	

Nitrógeno industrial	A granel		X	
Nitrógeno industrial	Cilindros		X	
Oxígeno industrial	A granel		X	
Oxígeno industrial	Cilindros		X	
Oxígeno industrial alta pureza	Cilindros		X	
Oxígeno industrial pureza estándar	Cilindros		X	
Acetileno	Cilindros			X
Acetileno pureza estándar	Cilindros			X
Hidrógeno	Cilindros	X		
Óxido	Cilindros		X	

nitroso industrial pureza estándar				
Gases Especiales				
Amoníaco	A granel			X
Mezclas de aplicación especial	Cilindros	X		
Monóxido de carbono	Cilindros		X	
Etileno	Cilindros	X		
Ácido sulfhídrico	Cilindros	X		
Metano	Cilindros			X
Hexafluoruro de azufre	Cilindros	X		
R-22	Cilindros			X
Helio				

Helio	Suministro minorista (Cilindros y dewars)		X	
Helio	Cilindros		X	

Fuente: CNDC sobre la base de información provista por las partes.

361. Tal como surge del cuadro anterior, es esperable que la presente operación genere efectos unilaterales en cuatro de los seis mercados de gases medicinales definidos y efectos coordinados en dos de ellos; efectos unilaterales en cinco y efectos coordinados en diez de los diecisiete mercados y segmentos de gases industriales y, efectos unilaterales en cuatro y efectos coordinados en uno de los ocho mercados de gases especiales. Asimismo, podría favorecer la coordinación de comportamientos en la comercialización minorista de helio y en la comercialización de helio en cilindros.

362. La operación de concentración bajo análisis eliminaría un competidor relevante en lo que refiere a la oferta de gases medicinales, industriales y especiales y en el mercado minorista de helio, y en la mayoría de los mercados analizados se reduciría la competencia de cuatro a tres jugadores relevantes, al consolidarse LINDE y PRAXAIR en una única entidad económica. El incremento sustancial de la concentración como resultado de la operación implicaría un aumento significativo en el poder de mercado y de negociación de las empresas notificantes en todos aquellos mercados en los que se identificaron efectos unilaterales y el fortalecimiento de una estructura de mercado que facilitaría prácticas concertadas, en aquellos mercados donde se identificó la ocurrencia de efectos coordinados.

363. La concentración de la oferta de oxígeno medicinal, a su vez, tiene efectos verticales sobre el mercado de servicios de cuidado respiratorio, en el que también participan tanto LINDE como PRAXAIR. La presente operación podría provocar el cierre de la oferta de oxígeno medicinal, insumos esenciales de las terapias con oxígeno domiciliarios, a los competidores de las partes en los mercados “aguas abajo”, perjudicando la competencia en la oferta de los mencionados servicios.

364. Por consiguiente, el desarrollo efectuado por esta CNDC en el Informe del artículo 14 de la Ley N.º 27.442 concluyó que la operación de concentración económica notificada tiene la potencialidad de restringir o distorsionar la competencia, de modo tal que puede resultar perjuicio para el interés económico general, con relación a los mercados de gases identificados.

IV.2. Cláusulas de restricciones accesorias a la competencia

365. Habiendo analizado la documentación aportada por las partes a los efectos de la presente operación, puede observarse que en la cláusula 9.1 DISPOSICIONES GENERALES, hacen referencia a los Acuerdos de Confidencialidad y al Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente. Por ello, en fecha 14 de junio de 2019, esta CNDC solicitó a las partes que informaran si se ha celebrado algún acuerdo de no competencia y/o confidencialidad, y que, en su caso, acompañaran la

documentación que correspondiere, como así también copia de dichos Acuerdos de Confidencialidad.

366. En fecha 5 de agosto de 2019, en respuesta a lo solicitado las partes notificantes de la presente operación manifiestan que “en función de la estructura jurídica de la Transacción, esto es una fusión entre iguales, las Empresas Notificantes informan que no han suscripto ningún acuerdo de no competencia. En tal sentido, las Empresas Notificantes dejan constancia que no existen acuerdos vinculados con la Transacción que puedan restringir la competencia...”.

367. Asimismo, y en relación a los acuerdos de confidencialidad refieren que “...El Acuerdo de Confidencialidad y el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente (conforme se definen en el Acuerdo de Combinación de Negocios celebrado entre las Empresas Notificantes, cuya traducción fue acompañada oportunamente) celebrados el 20 de junio de 2016 y el 22 de febrero de 2017, respectivamente, tuvieron por objeto regular el intercambio de cierta información confidencial en el marco de la negociación de la Transacción (por ejemplo, el proceso de due diligence). Por tanto, su alcance y condiciones estuvieron estrictamente restringidos a dicho objeto. La celebración de este tipo de acuerdos resulta muy habitual en la etapa de negociación de las fusiones y adquisiciones y no busca restringir la competencia, sino entablar conversaciones y negociaciones entre las partes, proveyendo garantías necesarias en relación a la información confidencial que puedan revelar en dicho proceso. En aras de cooperar con el análisis de la Comisión, las Empresas Notificantes informan que cualquier cláusula potencialmente restrictiva incluida en los acuerdos mencionados tuvo por propósito regular el intercambio de información confidencial en el marco de la negociación de la Transacción y prevenir el uso indebido de esta información confidencial y, por tanto, no constituye una restricción accesoria a la competencia. Asimismo, teniendo en cuenta la naturaleza de la Transacción, es decir, una fusión entre iguales (en la cual no existe un vendedor que abandone el negocio en cuestión), las Empresas Notificantes informan que no existen acuerdos vinculados con la Transacción que puedan restringir la competencia, tal como fuera informado en su presentación de fecha 21 de enero de 2019. En virtud de lo expuesto, las Empresas Notificantes respetuosamente solicitan que esta Comisión las exima de presentar el Acuerdo de Confidencialidad y el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente...”.

368. Con fecha 9 de diciembre de 2021, esta CNDC reiteró a las partes notificantes que debían acompañar copias de los Acuerdos de Confidencialidad y del Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente.

369. Con fecha 24 de enero de 2022, las partes notificantes acompañan la documentación solicitada, informando que “...Las Empresas Notificantes informan que ambos acuerdos tuvieron por objeto regular el intercambio de cierta información confidencial en el marco de la negociación de la Transacción (por ejemplo, el proceso de due diligence). Por lo tanto, su alcance y sus términos se limitaron exclusivamente a dicho objeto. Tal como fue informado en la presentación de fecha 18 de julio de 2019, la celebración de este tipo de acuerdos es una práctica común y habitual en la fase de negociación de las fusiones y adquisiciones y no pretende restringir la competencia, sino entablar conversaciones y negociaciones entre las partes, proporcionando las salvaguardas y garantías necesarias en relación con la información confidencial que pudiera ser revelada en el marco del proceso de negociación. En particular, el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente restringe y limita el intercambio de información altamente confidencial, estableciendo un Equipo Independiente (Clean Team) para el tratamiento de dicha información en el marco del proceso de due diligence y negociación de la Transacción. En consecuencia, el objeto y/o efecto de estos acuerdos es proteger la competencia y, en particular, evitar el intercambio de

información confidencial entre los empleados y/o abogados externos que representaron a las partes en la negociación de la Transacción. En este contexto, dado que el Acuerdo de Confidencialidad y el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente son irrelevantes para el análisis de defensa de la competencia de la Transacción...”.

370. Con fecha 28 de marzo de 2022, se requirió a las Empresas Notificantes que informen si dichos acuerdos se encuentran vigentes. Por lo que con fecha 12 de mayo de 2022, LINDE Y PRAXAIR realizaron una presentación informando que “... Conforme fuera informado en la presentación realizada por las Empresas Notificantes con fecha 5 de agosto de 2019, el Acuerdo de Confidencialidad (Confidentiality Agreement) y el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente (Clean Team Confidentiality Agreement) tuvieron por objeto regular el intercambio de cierta información confidencial en el marco de la negociación de la Transacción (por ejemplo, el proceso de due diligence). Por tanto, su alcance y condiciones estuvieron estrictamente restringidos a dicho objeto. En tal sentido, en línea con lo informado en la presentación de fecha 18 de julio de 2019 y según fue reiterado en la presentación de fecha 24 de enero de 2022 de las Empresas Notificantes, la celebración de este tipo de acuerdos de confidencialidad es una práctica habitual y estándar en la etapa de negociación de una fusión o adquisición. Siendo así, el propósito de dichos acuerdos de confidencialidad es permitir que las partes entablen conversaciones y negociaciones proporcionando las salvaguardas y garantías necesarias en relación con la información confidencial que pudiera ser revelada en ese marco. En concreto, por un lado, en el Acuerdo de Confidencialidad celebrado el 20 de junio de 2016, las Empresas Notificantes se comprometieron a tratar de manera confidencial la información que una parte develase a la otra con motivo de las conversaciones y negociaciones que tuvieron lugar en relación con la Transacción. En este contexto, se dejó constancia de que cada parte estaba dispuesta a revelar a la otra cierta información en los términos y condiciones establecidas en este acuerdo, es decir, respetando los parámetros allí establecidos que incluyen -entre otros- la confidencialidad, el derecho de uso, la divulgación y la devolución de la información brindada. El término “información” hace referencia a toda la información relativa a una parte o a cualquiera de sus entidades relacionadas revelada por o en nombre de cualquiera de ellas a la otra parte, a sus entidades relacionadas o a sus respectivos funcionarios, empleados, agentes o asesores en cualquier momento (incluso antes de la firma de este acuerdo) en relación con la Transacción, ya sea por escrito, visualmente, verbalmente o de cualquier otra forma. Asimismo, el Acuerdo establece que durante un período de doce meses posteriores a la firma del Acuerdo por parte de Linde, cada Parte no empleará, ni procurará que sus entidades relacionadas lo hagan, ni solicitará activamente empleo (o la prestación de servicios como consultor), ni inducirá a dejar el empleo, directamente o a través de un tercero, a ningún directivo, director o empleado con responsabilidad directiva de la otra Parte o de sus entidades relacionadas que entre en contacto con la otra Parte en relación con la Transacción...”.

371. Asimismo, manifestaron que “... el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente restringió y limitó el intercambio de Información Altamente Confidencial en el marco del proceso de due diligence y la negociación de la Transacción entre Linde y Praxair. A los fines de evaluar una potencial transacción, tanto Linde como Praxair podrían necesitar recibir acceso a cierta información de la otra parte relativa a aspectos financieros, de negocios, legales, administrativos, operacionales y técnicos, la cual era secreta, confidencial y propiedad de una de las partes, la cual únicamente sería revelada a los Representantes Permitidos de la otra parte, sujeto a los términos, condiciones y procedimientos establecidos en el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente. En tal sentido, la “Información Altamente Confidencial” refería a los documentos, datos escritos y cualquier otra información sensible desde el punto de vista de la competencia, la que sería exclusivamente utilizada a los fines de la evaluación y negociación de la Transacción y

a la cual podrían acceder únicamente los Representantes Permitidos (esto es, un número muy limitado de empleados y abogados de las partes, previamente aprobados, los que no tendrían ninguna función relativa a precios, ventas, marketing, investigación y desarrollo y otras áreas comercialmente sensibles). Asimismo, los Representantes Permitidos suscribieron una copia y se obligaron personalmente a los términos y condiciones del Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente. En virtud de lo expuesto, el objeto y/o efecto de estos acuerdos es proteger la competencia y, en particular, evitar el intercambio de información confidencial entre los empleados, consultores y/o abogados externos que representaron a las partes en la negociación de la Transacción...”.

372. En cuanto a la vigencia de ambos Acuerdos, manifestaron que “Conforme lo establecido en la cláusula 10 del Acuerdo de Confidencialidad, este acuerdo expiró el 20 de junio de 2018 (es decir, dos años después de la firma por parte de Linde). Por otra parte, el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente continua vigente dado que -conforme lo establecido en su cláusula 11- las obligaciones de confidencialidad y de no uso relacionadas con la Información Altamente Confidencial recibida bajo el Acuerdo de Confidencialidad del Equipo Independiente continuarán en vigor hasta el vigésimo quinto aniversario del Acuerdo de Confidencialidad, y dicho plazo no ha expirado aún.

373. Cabe destacar, que ambos Acuerdos, tienen como objetivo tratar de manera confidencial la información relativa relacionada con la forma en que se deben llevar adelante las negociaciones.

374. Corresponde en esta instancia manifestarse al respecto. Teniendo en cuenta lo descrito en los párrafos que anteceden, esta CNDC no ha encontrado elementos de preocupación respecto de la operación notificada y, habiendo evaluado los criterios de necesidad, vinculación, duración, partes involucradas y alcance, no existen objeciones que formular a las restricciones estipuladas, tal como han sido acordadas en el marco de la transacción -en las condiciones y términos ya reseñados.

V. RESPUESTA DE LAS PARTES AL INFORME DE OBJECCIÓN

375. Con fecha 23 de diciembre de 2021 las partes realizaron una presentación dando respuesta al Informe de Objeción. A continuación, se transcribirán los argumentos más relevantes de su descargo.

376. El Informe de Objeción encontró -de manera pre liminar- potenciales efectos económicos de tipo unilateral en los siguientes 13 mercados: Gases Medicinales: Oxígeno Medicinal (a granel); Nitrógeno Medicinal (a granel); Nitrógeno Medicinal (en cilindros) y Dióxido de Carbono Medicinal (en cilindros); Gases Industriales: Dióxido de Carbono Industrial (a granel); Dióxido de Carbono Industrial sólido (hielo seco) (en cilindros); Dióxido de Carbono Industrial (excluyendo hielo seco) (en cilindros); Dióxido de Carbono Industrial pureza estándar (excluyendo hielo seco) (en cilindros) e Hidrógeno Industrial (en cilindros); Gases Especiales: Mezclas de Aplicación Especial (en cilindros), Etileno (en cilindros); Ácido Sulhídrico (en cilindros) y Hexafluoruro de Azufre (en cilindros).

377. Asimismo, el Informe de Objeción encontró -de manera preliminar- potenciales efectos de tipo vertical en las terapias con oxígeno domiciliarias ya que supuestamente la Transacción podría provocar el cierre de la oferta de Oxígeno Medicinal (insumo esencial para las terapias con oxígeno domiciliarias) a los competidores de las Empresas Involucradas en los

mercados “aguas abajo”, perjudicando la competencia en la oferta de los mencionados servicios. Las Empresas Notificantes entienden que el Informe de Objeción refiere a potenciales efectos anticompetitivos de tipo vertical en los siguientes servicios: Oxigenoterapias (en conjunto); COX; GOX y LOX.

378. Asimismo, el Informe de Objeción encontró -de manera preliminar- potenciales efectos económicos de tipo coordinados en los siguientes 15 mercados: Gases Medicinales: Oxígeno Medicinal (en cilindros) y Óxido Nitroso Medicinal (en cilindros); Gases Industriales: Dióxido de Carbono Industrial alta pureza (excluye hielo seco) (en cilindros); Argón Industrial (a granel); Argón Industrial (en cilindros); Nitrógeno Industrial (a granel); Nitrógeno Industrial (en cilindros); Oxígeno Industrial (a granel); Oxígeno Industrial (en cilindros); Oxígeno Industrial alta pureza (en cilindros); Oxígeno Industrial pureza estándar (en cilindros); Óxido Nitroso Industrial pureza estándar (en cilindros); Gases Especiales: Monóxido de Carbono (en cilindros); Helio: Helio Suministro Minorista (cilindros y dewars) y Helio (en cilindros).

379. En primera instancia, manifestaron que, dado que los gases mayormente son productos homogéneos o no diferenciados, desde el punto de vista de su producción, las participaciones de mercado por volumen (y no por valor) son las que debían ser utilizadas a los fines de evaluar la capacidad competitiva de las empresas activas en los mercados involucrados, de modo que utilizarían participaciones de mercado medidas en volumen a lo largo de toda la presentación. Seguidamente, abordaron el análisis de los efectos unilaterales advertidos por esta Comisión en los mercados de gases medicinales. Respecto de las relaciones horizontales señaladas, indicaron que, a pesar de que la operación aumentaba el nivel de concentración en los mercados afectados, con posterioridad a ella se garantizaba una competencia vigorosa y efectiva, a partir de la importante presión competitiva que ejercerían sobre las empresas involucradas dos empresas internacionales, AIR PRODUCTS y AIR LIQUIDE.

380. Al mismo tiempo, señalaron que el mercado de gases medicinales argentino era dinámico y que las empresas regularmente perdían clientes a manos de sus competidores, con lo cual las participaciones de mercado adjuntadas, reflejaban el elevado grado de volatilidad que caracterizaba al mercado argentino de gases medicinales. Ello, dado que las participaciones de mercado de las partes y sus competidores experimentaban variaciones significativas año tras año.

381. En cuanto a la cercanía de la competencia, refirieron que LINDE y PRAXAIR no eran competidores cercanos en el mercado de gases medicinales, a partir de las diferencias que existían en los productos y servicios ofrecidos, principalmente en relación con el alcance de ciertos servicios accesorios. En ese sentido, sostuvieron que LINDE se enfocaba más que PRAXAIR en dichos servicios accesorios, de manera que el competidor más cercano de cada una era AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS, respectivamente. Concluyeron que, de este modo, PRAXAIR no ejercía mayor presión competitiva que sus competidores sobre LINDE, y viceversa.

382. En cuanto a la competencia sustancial, sostuvieron que los restantes competidores posteriores a la Transacción en el mercado argentino de gases medicinales eran principalmente dos empresas internacionales, AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS, las cuales continuarán ejerciendo presión competitiva sustancial sobre las Empresas Notificantes, asegurando así competencia efectiva con posterioridad a la Transacción. Agregaron que tanto AIR LIQUIDE como AIR PRODUCTS tenían capacidades de producción significativa en la Argentina y que, de acuerdo con sus mejores estimaciones, sus plantas productivas tenían capacidad ociosa, la que podría ser activada a los fines de acomodar un aumento en la demanda en el

caso en que las Partes incrementaran sus precios en el mercado de gases medicinales luego de la operación.

383. Asimismo, indicaron que, considerando que la molécula de gas de un determinado gas era idéntica, sin importar si era comercializada para fines industriales o medicinales, los competidores de las partes podrían razonablemente aumentar la oferta de un determinado gas comercializado para fines medicinales a través de la desviación de la venta de aquella molécula particular del mercado de gases industriales, en la medida que se cumpliera con los requerimientos legales referidos al mercado de gases medicinales.

384. Por último, hicieron referencia al poder de compra compensatorio de la demanda. En este sentido, mencionaron el considerable poder de compra que presentaban las entidades públicas (hospitales y sanatorios) en el suministro de gases medicinales, evidenciado en las condiciones severas que imponían a las empresas a las que se les adjudicaban las licitaciones.

385. Posteriormente, las partes procedieron a efectuar un análisis de las participaciones de mercado anuales, medidas en volumen y para el período 2015-2017, en cada uno de los mercados de gases identificados en el Informe de Objeción. Sobre el particular, señalaron, en cada caso, argumentos en defensa de la hipótesis de que la fusión entre LINDE y PRAXAIR no generaba problemas de competencia en la Argentina.

386. Respecto del oxígeno medicinal (a granel) indicaron que el mercado se encontraba desarrollado y era altamente competitivo, y que las empresas fusionadas enfrentaban la competencia de dos competidores robustos y de competidores menores (como GASES SUDAMERICANOS, CASCIA GASES y LA PLATENSE). Sostuvieron que la participación de mercado conjunta de las partes, medida en volumen, disminuyó de manera sistemática en el período 2015-2017, en tanto que las de AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS se fueron incrementando.

387. Agregaron que era un mercado sumamente permeable, en virtud de lo informado por QUIMIGAS S.A.I.C. en el expediente de marras ante el requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional, quien hizo referencia al ingreso de nuevos competidores (por ejemplo, GASES SUDAMERICANOS, ARGENGAS y NORDELTA) y remarcó que era posible la entrada de jugadores que no fueran productores de gases, puesto que serían capaces de competir adquiriendo oxígeno de las empresas productoras para su posterior distribución.

388. Asimismo, citaron las presentaciones efectuadas por competidores como LA PLATENSE y OXY NET quienes, a entender de las partes, habrían manifestado que la fusión entre LINDE y PRAXAIR no generaría impactos negativos en la competencia ni los desplazaría como competidores en el mercado.

389. Por último, señalaron que este mercado era altamente dinámico y competitivo, argumentando, sobre la base de jurisprudencia de esta Comisión Nacional, que, en las licitaciones en la provincia de Buenos Aires, a partir del año 2018, el 54% de los hospitales públicos habían cambiado de proveedor de oxígeno medicinal (a granel) conformando un escenario caracterizado por un alto grado de competitividad entre las empresas proveedoras.

390. En virtud de lo expuesto, sostuvieron que era improbable que la Transacción generara problemas de defensa de la competencia en el mercado de oxígeno medicinal (a granel) en la Argentina.

391. En cuanto al mercado de nitrógeno medicinal (a granel), también sostuvieron que era altamente volátil y que, más allá de que la participación de la empresa fusionada luego de la operación era importante, producto de la volatilidad mencionada, AIR PRODUCTS y AIR LIQUIDE podrían incrementar sus participaciones de mercado en el futuro. Asimismo, advirtieron que anteriormente subestimaron la participación de AIR PRODUCTS en el período bajo análisis (2015-2017), a la vez que sobreestimaron la correspondiente a las partes.

392. Paralelamente, mencionaron que otras empresas como QUIMIGAS, OXY NET, GASES SUDAMERICANOS y LA PLATENSE, también formaban parte de este mercado, en tanto que AIR PRODUCTS había informado el ingreso al mercado de gases medicinales de CASCIA GASES (ROBERTO SALINAS E HIJOS S.A.), reflejando así la permeabilidad del mercado en cuestión.

393. En relación con el nitrógeno medicinal, pero comercializado en cilindros, hicieron nuevamente alusión al elevado grado de volatilidad que lo caracterizaba, a partir de las considerables fluctuaciones que entre 2015 y 2017 habían presentado las participaciones de mercado, tanto de las partes como de sus competidores. En este sentido, destacaron que las participaciones de mercado tanto de AIR LIQUIDE como de AIR PRODUCTS se habían duplicaron en el período bajo análisis.

394. Concluyeron que, en consecuencia, era improbable que la operación genere problemas de defensa de la competencia a nivel nacional tanto en este mercado, como en el nitrógeno medicinal (a granel). Con respecto al mercado de dióxido de carbono medicinal (en cilindros) sostuvieron que las participaciones de mercado anuales en volumen para el período 2015-2017 expuestas, reflejaban una importante participación de mercado combinada de las partes, pero que, como consecuencia del alto grado de volatilidad que caracterizaba a este mercado, de acuerdo con las apreciaciones previamente señaladas, AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS podrían razonablemente aumentar sus respectivas participaciones de mercado en el futuro, tal como se reflejaba en el significativo incremento de la participación de mercado de AIR LIQUIDE en el período 2015-2016.

395. Atento a lo expuesto, las partes consideraban improbable que la operación bajo análisis despertara preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia en este mercado.

396. A continuación, las partes procedieron a realizar un análisis similar al previamente expuesto para los distintos gases medicinales, pero evaluando los efectos unilaterales advertidos por esta Comisión Nacional en el Informe de Objeción en los diferentes mercados de gases industriales.

397. Respecto de los gases industriales, comenzaron reconociendo a AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS como competidores de las partes en el mercado argentino luego de la operación, con capacidad para continuar ejerciendo una presión competitiva sustancial. A su vez, señalaron la existencia de un número de competidores medianos y pequeños, particularmente en los mercados de comercialización de gases industriales en cilindros. Agregaron que, en consecuencia, cualquier incremento de precio de las partes con posterioridad a la fusión, la demanda de estos productos podría trasladarse a sus competidores, quienes, aseguraron, poseían la capacidad económica necesaria para incrementar la producción y así hacer frente a la mayor demanda.

398. Seguidamente, hicieron referencia a la estructura de la oferta en estos mercados. Destacaron la existencia de una competencia sustancial entre proveedores en cuanto a precios, no solo en cuanto a nuevos contratos, sino también con respecto a la renovación de los contratos de suministro ya existentes, debido a que era una práctica habitual que los clientes solicitaran cotizaciones adicionales de terceros. Mencionaron que también existían cláusulas de salida que permitían la resolución anticipada del contrato sujeto a ciertas condiciones.

399. En relación con el suministro de gases industriales en cilindros en particular, mencionaron la corta duración de los contratos, normalmente un año y medio, y las bajas inversiones vinculadas con este tipo de suministro, para afirmar que los costos de cambio de proveedores eran insignificantes y que únicamente se asociaban con la devolución de los cilindros alquilados al proveedor respectivo. Incluso señalaron que la mayoría de los clientes que adquirían gases en cilindros, en especial los más pequeños, no contaban con un contrato de suministro vigente y que compraban cilindros cuando los necesitaban, de modo que estos clientes evidenciaban total flexibilidad para elegir y cambiar de proveedores. Por consiguiente, concluyeron que los mercados referidos a la comercialización de gases industriales suministrados a granel y en cilindros eran altamente competitivos.

400. En cuanto a las barreras de entrada en los diferentes mercados de gases industriales, sostuvieron que no eran altas en líneas generales, en particular en el caso del suministro en cilindros, no así en el caso del suministro a granel, en el que la construcción de una planta ASU constituiría una barrera de entrada significativa, situación que no se verificaría con respecto a los demás requerimientos como el acceso a las fuentes de suministro, la disponibilidad de materias primas y personal calificado, entre otros, que se encontraban fácilmente disponibles. Desde el punto de vista de la sustituibilidad entre los gases de pureza estándar y alta pureza, manifestaron que tanto los clientes como proveedores de gases de pureza estándar podían modificar sus equipos a equipos de alta pureza con el objeto de elaborar gases de alta pureza. En consecuencia, el ingreso al mercado de gases de alta pureza resultaba factible sin incurrir en gastos significativos. Por otro lado, desde el punto de vista del producto, sostuvieron que los gases industriales eran en esencia productos homogéneos, por lo que la competencia se centraba principalmente respecto al precio, por lo que los clientes eran altamente sensibles a sus variaciones.

401. Por último, indicaron que la mayoría de las ventas de las empresas Involucradas derivadas del suministro a granel de gases industriales, eran efectuadas a través de procesos de licitación y de compras directas, y que los principales clientes eran empresas que tenían la capacidad de ejercer un poder de compra compensatorio en las negociaciones, para concluir que tanto competidores como fuertes compradores contrarrestarían cualquier intento por parte de la entidad fusionada de restringir la competencia, de aumentar los precios o de alterar las condiciones comerciales luego de la operación.

402. En su descargo las partes analizaron también cada uno de los mercados de gases industriales que fueron evaluados por esta CNDC en el Informe de Objeción.

403. Respecto del dióxido de carbono industrial suministrado a granel, reconocieron que la empresa fusionada se posicionaría como líder del mercado tras la operación, de acuerdo con las participaciones de mercado del período 2015-2017. Sin embargo, remarcaron que la participación de LINDE era marginal, dado que no alcanzaba al 3,5% medida en volumen, y había disminuido progresivamente año a año, de modo que la operación no generaba un impacto significativo en las condiciones de competencia de este mercado, permaneciendo así inalteradas tras la fusión. De todas maneras,

distinguieron a AIR LIQUIDE como un competidor cercano que ejercería una presión competitiva significativa.

404. Por otro lado, asumieron que el mercado en consideración estaba desarrollado y era altamente competitivo, a partir de la existencia de numerosos competidores locales, como CHIANTORE, GASCARBO e INDUGAS, y de productores de gases que plantas de elaboración propias localizadas en la provincia de Buenos Aires. Al mismo tiempo, explicaron que el dióxido de carbono era un subproducto del proceso de fermentación del alcohol y de la producción de biocombustibles, de modo que también era obtenido de un número significativo de empresas activas en este mercado. También mencionaron la existencia de otras fuentes de dióxido de carbono dentro de las industrias químicas y petroquímicas, las que lo suministraban en cantidades significativas, citando a Shell como ejemplo. En este sentido, agregaron que cualquier empresa, cuya actividad resultara en la obtención de este gas como subproducto, tendría la capacidad de entrar a este mercado y competir con las empresas Involucradas y sus competidores, considerando que las inversiones requeridas para ello no eran significativas y se limitaban a la adquisición de un camión.

405. Por otra parte, reseñaron que la oferta de productos había aumentado en los últimos años y que el mercado había crecido, principalmente sobre la base de productos basados en carbonación de bebidas y agua, así como también mezclas de soldar. Agregaron que los clientes que adquirirían este gas incluían grandes empresas que ejercían un poder de compra compensatorio significativo al momento de negociar los contratos con sus proveedores.

406. Por otro lado, las partes consideraron la información proporcionada por la firma CHIANTORE en la presentación efectuada como respuesta al requerimiento cursado por esta Comisión Nacional para estimarle una participación de mercado para el año 2017 cercana al 22%, y así inferir que se trataba de un competidor vigoroso y con posibilidades de seguir creciendo en el mercado a pesar de tratarse de una empresa mediana. Tuvieron en cuenta también lo que informaron en relación con el ingreso de nuevos competidores al mercado durante los últimos 5 años, para mencionar la entrada de PORTA y PROMAIZ como nuevos competidores, los que obtenían dióxido de carbono como subproducto de sus respectivos procesos productivos, con lo cual confirmaban que era posible la entrada al mercado de potenciales competidores cuya actividad principal no era precisamente su comercialización.

407. También citaron la presentación efectuada por otra firma, REGINALD LEE, para señalar que, de acuerdo con lo informado por ella, la duración promedio de los contratos de suministro era de 3 años, lo cual ponía de relieve que los clientes no estaban condicionados por contratos de larga duración y que podían rotar entre proveedores con libertad. A su vez, Reginald Lee había informado que existían otros proveedores de gases de los cuales podían abastecerse y que no advertían un impacto negativo derivado de la operación bajo análisis en este mercado.

408. Finalmente, recordaron que una parte de la producción de dióxido de carbono de PRAXIAR en la Argentina quedó supeditada a un acuerdo de suministro con MESSER CHILE, en virtud del condicionamiento impuesto por la Fiscalía Nacional Económica de Chile para la aprobación de la operación, cuya vigencia se extendería hasta el 30 de junio de 2023, con lo cual no tendría capacidad de influenciar la competencia a nivel nacional.

409. En torno al mercado de dióxido de carbono industrial sólido (hielo seco), expresaron que efectivamente la participación de mercado conjunta de las empresas involucradas luego de la operación colocaba a la empresa fusionada como el principal

jugador del mercado, pero que, sin embargo, AIR LIQUIDE demostraba ser un competidor vigoroso puesto que su participación había crecido durante el período 2015-2017. Asimismo, advirtieron que las ventas registradas por LINDE eran mínimas, de modo que el incremento en la concentración de mercado tras la fusión era de una magnitud poco significativa, menor al 0,5%.

410. Adicionalmente, pusieron de manifiesto que los clientes que compran hielo seco incluían grandes cadenas de supermercados y empresas activas en los mercados de helado y servicio de catering para aerolíneas, que ejercían un poder de compra compensatorio significativo, a la vez que indicaron que el hielo seco era sustituible con otros productos que cumplían la misma función, como los geles de refrigeración. En último lugar, mencionaron el ingreso al mercado de la firma INDUGAS en los últimos años.

411. En virtud de lo expuesto, concluyeron que habría una efectiva competencia garantizada con posterioridad a la Transacción, dado que AIR LIQUIDE impediría cualquier intento de restringir la competencia por parte de las empresas involucradas.

412. Con respecto al mercado de dióxido de carbono industrial en su conjunto (excluyendo hielo seco), suministrado en cilindros, reconocieron que la participación de mercado de la entidad fusionada con posterioridad a la operación la colocaba como la firma líder del mercado, pero sostuvieron que existían competidores fuertes como AIR LIQUIDE y CHIANTORE, con capacidad para impedir cualquier intento de restringir la competencia de su parte. En paralelo, indicaron que las participaciones de mercado de LINDE y de PRAXAIR se habían reducido entre 2015 y 2016, lo cual era una muestra del alto grado de volatilidad que caracterizaba a este mercado.

413. En último término, citaron las presentaciones efectuadas en el expediente por parte de CHIANTORE, INDURA (AIR PRODUCTS) y Regina Lee, en respuesta a los requerimientos efectuados oportunamente por esta Comisión Nacional. Por un lado, lo hicieron para hacer referencia al ingreso de nuevos competidores durante los últimos cinco años. En este sentido, indicaron que CHIANTORE informó el ingreso de PORTA y PROMAIZ, empresas que obtienen dióxido de carbono como subproducto de sus respectivos procesos productivos, en tanto que INDURA mencionó la entrada de CASCIA GASES (ROBERTO SALINAS E HIJOS S.A.), una empresa dedicada a la producción, fraccionamiento, distribución y comercialización de gases industriales y medicinales en la región del noroeste argentino. En base a lo expuesto, destacaron la posibilidad de que ingresen al mercado competidores cuya actividad principal no era la comercialización de dióxido de carbono.

414. Por otro lado, mencionaron la presentación de REGINALD LEE, en virtud de que habían informado que la duración promedio de los contratos de suministro era de tres años, lo cual demostraba que los clientes no estaban condicionados por contratos de larga duración y que podían rotar entre proveedores libremente. Agregaron también que la firma había informado la existencia de otros proveedores de gases que podrían abastecerla en caso de que las empresas involucradas no lo hicieran, que había reconocido no tener ningún inconveniente en la provisión de los gases durante los últimos tres años y que creían que la fusión no tendría un impacto negativo en el mercado en cuestión, en línea con lo manifestado por las partes.

415. En virtud de lo expuesto, manifestaron que era improbable que la Transacción genere problemas de defensa de la competencia en el mercado analizado en la Argentina.

416. En cuanto al mercado de dióxido de carbono industrial de pureza estándar (excluyendo hielo seco), suministrado en cilindros, una vez más admitieron que la participación de mercado de la entidad fusionada con posterioridad a la operación la posicionaba como el primer jugador del mercado, aunque señalaron que AIR LIQUIDE, AIR PRODUCTS y CHIANTORE demostraban ser competidores vigorosos, con lo cual garantizaban una competencia efectiva y la capacidad de impedir cualquier intento de restringir la competencia por parte de las Empresas Involucradas. También mencionaron que este mercado era altamente volátil, lo cual quedaba demostrado por la sustancial disminución en la participación de mercado de las partes, y el consecuente aumento en la participación de mercado de otros participantes menores, durante el período 2015-2016.

417. Por último, al igual que lo hicieron al analizar el mercado de dióxido de carbono en su conjunto (excluyendo hielo seco), y considerando el suministro en cilindros, hicieron referencia a las presentaciones efectuadas por las firmas CHIANTORE e INDURA para señalar el ingreso de nuevos competidores en los últimos cinco años.

418. Concluyeron que, en virtud de lo expuesto, era improbable que la Transacción generara problemas de defensa de la competencia en el mercado analizado en la Argentina.

419. Con relación al mercado de hidrógeno industrial (en cilindros) reconocieron que de las participaciones de mercado en volumen informadas por las partes oportunamente, surge que la participación conjunta de la empresa fusionada luego de la operación de marras la coloca como el primer jugador en el mercado, pero que AIR LIQUIDE es un competidor fuerte, que posee una planta de producción en la provincia de Buenos Aires (es decir, una planta in situ en el establecimiento de EXXON), de manera que se garantizaba la efectiva competencia con posterioridad a la operación. Agregaron que la mayoría de las ventas de las Empresas Involucradas en este mercado son realizadas a grandes empresas industriales tales como ENEL GENERACION COSTANERA S.A., PAMPA ENERGÍA S.A., AES GENERACIÓN ARGENTINA S.A., YPF ENERGÍA ELÉCTRICA S.A. y GASES POMPEYA S.A., las cuales ejercen un significativo poder de compra compensatorio.

420. Para finalizar, las partes concluyeron que era improbable que la operación bajo análisis ocasionara problemas desde el punto de vista de la defensa de la competencia a nivel nacional.

421. Seguidamente, las partes expusieron diversos argumentos para defender la hipótesis de que era improbable que la operación de marras generara problemas de defensa de la competencia en los distintos mercados de gases especiales. Iniciaron su exposición admitiendo que efectivamente la operación incrementaba el nivel de concentración en los mercados afectados, pero que, sin embargo, existían competidores vigorosos como AIR PRODUCTS y AIR LIQUIDE, que podrían continuar ejerciendo una importante y sustancial presión competitiva sobre la entidad fusionada y con capacidad económica para abastecer una demanda creciente. Asimismo, destacaron que el mercado argentino de estos gases era accesible para nuevos y potenciales competidores, dada la existencia de un gran número de fuentes de aprovisionamiento, tanto nacionales como extranjeras.

422. Al mismo tiempo, reiteraron que a los efectos de analizar adecuadamente el impacto que una operación podía tener sobre un mercado determinado, las participaciones de mercado debían ser evaluadas teniendo en cuenta factores adicionales que caracterizaban a los mercados bajo análisis. En este sentido, en primer lugar, señalaron que tanto LINDE, PRAXAIR como sus principales competidores a nivel nacional -AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS- tenían una oferta similar de gases especiales, puesto que eran considerados como commodities, de modo que las partes no eran competidores más cercanos entre sí.

423. A continuación, manifestaron que la estructura de la demanda y la oferta en el mercado de gases especiales conllevaba una significativa rotación entre proveedores. Respecto de la estructura de los clientes en particular, subrayaron que se caracterizaba por un alto grado de dispersión, tanto en términos geográficos como de tamaño, lo cual era más evidente que en el caso de los gases industriales. Ello, a partir de que los gases especiales resultaban proporcionalmente más caros y, por consiguiente, podían transportarse a distancias más largas de manera rentable, lo cual también posibilitaba que proveedores localizados en el exterior pudieran competir fácilmente en el país.

424. Paralelamente, señalaron que las preferencias de los clientes y la diferenciación de los productos no desempeñaban un papel importante en este caso, dado que al ser esencialmente commodities no se diferenciaban de manera significativa en términos de atributos o calidad. En este sentido, agregaron que los costos de cambio para el suministro en cilindros de estos gases eran bajos, que la duración de los contratos para este tipo de suministro oscilaba entre 1 y 3 años, y que las inversiones realizadas por los clientes al momento de contratar un proveedor eran limitadas. A su vez, aclararon que la mayoría de las ventas de gases especiales configuraban compras en el acto (spots), favoreciendo la rotación entre los proveedores.

425. Concluyeron, en virtud de lo expuesto anteriormente, que el mercado de gases especiales argentino era altamente volátil y competitivo, y que cualquier intento por parte de las Empresas Involucradas de restringir la competencia sería impedido no solo por los competidores existentes sino por nuevos entrantes, y aun por los propios clientes, que estarían en condiciones de adquirir directamente estos productos mediante el mecanismo de importación, sin la intermediación de las empresas de gases, considerando que no existían mayores restricciones al respecto más que la inscripción en los registros de importación relevantes.

426. Seguidamente, hicieron referencia a la inexistencia de barreras materiales de entrada al mercado de gases especiales en el país que impidieran el ingreso de nuevos jugadores. Explicaron que tanto los gases especiales propiamente dichos, como las materias primas para su producción, se encontraban ampliamente disponibles, no solo de fuentes internacionales sino también locales. En la misma línea argumental, señalaron que la mayoría de los gases especiales generalmente podían ser transportados a distancias más largas que otros gases, como los industriales, y que, en ese sentido, debido al bajo peso relativo de los costos de transporte en comparación con el valor de los gases especiales, superiores al de los industriales, su distribución a grandes distancias y en volúmenes bajos era altamente rentable, con lo cual sería factible que proveedores localizados en el exterior ingresaran al mercado o expandieran sus actividades existentes.

427. Asimismo, sostuvieron que la actividad de las empresas en relación con estos gases en muchos casos se limitaba al análisis, mezcla, trasvase y el envío al cliente, de modo que los proveedores podían competir de manera efectiva en estos

mercados, independientemente de si se encontraban o no activos en la generación de gas y, por lo tanto, posibilitaba su ingreso sin necesidad de invertir en la compra o construcción de una planta productiva.

428. Por último, hicieron referencia a la decisión de la Fiscalía Nacional Económica de Chile que aprobó las desinversiones propuestas por LINDE y PRAXAIR en Chile, para indicar que, en relación con el transporte de los gases especiales, las Empresas Notificantes consideraban que sería posible para MESSER exportar estos gases a Argentina y por lo tanto competir con las empresas involucradas.

429. En su descargo las partes también analizaron individualmente cada uno de los mercados de gases especiales que fueron objetados en el Informe emitido por esta Comisión Nacional.

430. Comenzaron su exposición haciendo referencia al mercado de mezclas de aplicación especial, suministradas en cilindros. Remarcaron que, en este caso, a pesar de que la participación de mercado conjunta de las Empresas Involucradas era relevante, no existían barreras a la entrada, debido a la disponibilidad de gases especiales de fuentes internacionales y locales, así como también los bajos costos vinculados con su provisión. En este sentido, puntualizaron que esta Comisión Nacional precisamente había reconocido en el Informe de Objeción la inexistencia de barreras a la entrada sustanciales, por los mismos motivos. Agregaron que el principal competidor, AIR LIQUIDE, continuaría ejerciendo una sustancial presión competitiva sustancial sobre las Empresas Involucradas luego de la operación de marras, en un mercado que se mostraba como altamente volátil, conforme se evidenciaba de la sustancial disminución en la participación de mercado conjunta de las partes entre 2015 y 2016. Añadieron que durante el período 2013-2021 ingresaron dos nuevos jugadores al mercado: OXI-REF y GONZALO GÓMEZ COSTA, como indicador de las bajas barreras que tiene el mercado y su dinamismo.

431. Por último, insistieron en que los proveedores podían competir en este mercado, independientemente de si estaban o no activos en la producción de gases, de manera que podían hacer efectivo su ingreso sin incurrir en gastos significativos. Completaron su argumento indicando que el suministro en cilindros permitía a cualquier potencial entrante ingresar al mercado con una inversión moderada y en un mediano plazo, proceso que podría demandar entre seis meses y un año.

432. En relación con el etileno, suministrado en cilindros, las partes advirtieron nuevamente que, si bien la participación de mercado conjunta de las empresas involucradas era sustancial, no existían barreras para la entrada de potenciales competidores en este mercado, debido a la alta disponibilidad de gases especiales de fuentes internacionales y locales, así como por los bajos costos vinculados con la provisión de estos gases. Aclararon que las empresas del Grupo LINDE compraban este producto a granel a Air Gas (EE.UU.), el que luego era trasvasado a cilindros, en tanto que las de PRAXAIR importaban etileno de Brasil.

433. A su vez, insistieron en el argumento de que la actividad de las empresas de gases en muchos casos se circunscribía al análisis, mezcla, trasvase y envío al cliente, de manera que no era necesario para un potencial competidor encontrarse activo en la generación de gases para hacer efectivo su ingreso.

434. Finalmente, indicaron que la información referida a la participación de mercado proveía una visión distorsionada de este mercado, especialmente considerando que las ventas de las partes no eran significativas en comparación con sus ventas

totales, por tratarse de un mercado muy específico o de nicho.

435. En cuanto al ácido sulfhídrico, reconocieron la importante participación de mercado de la empresa fusionada, pero volvieron a resaltar, como en el caso de las mezclas de aplicación especial y del etileno, la inexistencia de barreras a para la entrada al mercado a nivel nacional, por los argumentos ya expuestos. Aclararon que LINDE adquiriría este gas de la firma alemana GERLING HOLZ & CO).

436. Completaron su descargo señalando que era un mercado caracterizado por un alto grado de volatilidad y dinamismo, en el que ingresó la empresa nacional GONZALO GÓMEZ COSTA recientemente, tal como lo hicieron las partes en 2017, recordando que ni LINDE ni PRAXAIR comercializaban este gas antes de esa fecha.

437. Con respecto al hexafluoruro de azufre (en cilindros), caracterizaron al mercado de igual manera que lo hicieron para el ácido sulfhídrico. Destacaron el rol de AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS como competidores fuertes, con capacidad para ejercer una significativa presión competitiva e incrementar sus participaciones de mercado luego de la operación.

438. Advirtieron que la información referida a la participación de mercado conjunta de las partes luego de la operación, que alcanzaba al 69% en 2017, ofrecía una visión distorsionada de este mercado, especialmente considerando que las ventas asociadas a esa participación eran poco significativas para las partes, dado que se trataba de un mercado muy específico o de nicho, y perdían aún más relevancia cuando se las comparaba con la facturación total de las empresas involucradas.

439. Asimismo, indicaron que LINDE adquiriría e importaba hexafluoruro de azufre de la firma estadounidense CONCORDE GAS.

440. Para finalizar, cabe poner de resalto que, en cada uno de los mercados analizados, las partes concluyeron, en base a la totalidad de argumentos enunciados, que era improbable que la presente operación generara problemas de defensa de la competencia a nivel nacional.

441. También efectuaron un análisis del mercado de servicios de cuidado respiratorio a domicilio (homecare) para abordar lo concerniente a las de relaciones verticales.

442. En primer lugar, indicaron que LINDE y PRAXAIR no eran competidores cercanos entre ellos en el mercado referido y que el competidor más cercano de LINDE con la oferta de servicios más parecida era AIR LIQUIDE.

443. En segundo término, hicieron referencia a la existencia de competidores vigorosos, que con posterioridad a la Transacción continuarían ejerciendo una presión competitiva sustancial y asegurarían una efectiva competencia. Mencionaron a la empresa global AIR LIQUIDE y a otros competidores locales, como TMD, ETYCA y OXYNET. Agregaron que la participación de mercado conjunta de las empresas involucradas en los mercados relevantes no era sustancial y que, en algunos casos, AIR LIQUIDE era el claro líder del mercado.

444. En cuanto a la estructura de la oferta señalaron que, en términos generales, la provisión de los servicios de cuidado respiratorio a domicilio es esencialmente un negocio de distribución, donde cada operador posee su propia organización para el suministro de oxígeno medicinal, dispositivos y consumibles, mantenimiento e intercambio de dispositivos, e

instrucción y asistencia a pacientes. Manifestaron que el establecimiento de este negocio no resultaba dificultoso, y que no era necesario tener una operatoria grande, en virtud de que la eficiencia por recorrido/ruta era mucho más importante que la escala absoluta, de modo que era viable para pequeños competidores.

445. Por último, indicaron que los costos de rotación entre proveedores eran limitados.

446. En virtud de lo expuesto, las partes concluyeron que el mercado de servicios de cuidado respiratorio a domicilio era altamente competitivo y permanecería así luego de la operación bajo análisis.

447. Seguidamente, se refirieron al poder de compra compensatorio de la demanda. Sostuvieron que no solamente los restantes competidores tenían la capacidad de impedir cualquier intento por parte de LINDE/PRAXAIR de restringir la competencia, sino que también fuertes compradores obstaculizarían cualquier intento de aumentar precios o alterar agresivamente las condiciones comerciales con posterioridad a la fusión.

448. En este sentido, advirtieron que la demanda para estos servicios en la Argentina estaba concentrada y que los clientes, principalmente autoridades de salud y hospitales públicos, ejercían un fuerte poder de compra compensatorio, a partir de que eran compradores grandes y sofisticados, que requerían de la provisión de servicios de cuidado respiratorio a domicilio en gran escala. Por lo tanto, tenían la capacidad de ejercer efectivamente su poder de negociación en los procesos de licitación, tanto respecto del precio como de los estándares del servicio.

449. Paralelamente, en cuanto a la capacidad de expansión de nuevos competidores, indicaron que, de acuerdo con la mejor información de las empresas notificantes, no existía limitación de capacidad alguna en términos de oxígeno medicinal, equipamiento, dispositivos, recipientes y camiones requeridos, para expandir el número de pacientes abastecidos.

450. También analizaron individualmente el mercado de Oxigenoterapias en su conjunto. Informaron que la participación de mercado conjunta de las empresas involucradas las colocaba como el primer jugador del mercado (considerando la información para el año 2017), pero que, sin embargo, la participación de mercado de AIR LIQUIDE había sido superior a la participación de mercado combinada de las partes en los años anteriores, de manera que, luego de la operación, la entidad fusionada y AIR LIQUIDE serían jugadores con una presencia similar en este mercado.

451. Al mismo tiempo, señalaron que cualquier intento por parte de LINDE/PRAXAIR de restringir la competencia serían contrarrestados por AIR LIQUIDE, que detentaba una cuota de mercado muy similar a la de aquéllas, así como por los restantes competidores, como OXYNET, TMD y ETYCA, que tenían una participación conjunta de mercado cercana al 35%, y por nuevos competidores, que podrían ingresar a este mercado con facilidad.

452. A su vez, destacaron que PRAXAIR tenía una participación de mercado insignificante, de alrededor de 6%, considerando que las Oxigenoterapias nunca habían sido parte del foco de su negocio en la Argentina, sino que representaban un servicio accesorio y complementario de su oferta, con lo cual la operación no iba a afectar la estructura de mercado al implicar la eliminación de un competidor con solo el 6% del mercado.

453. Por todo lo expuesto, concluyeron que la entidad fusionada no adquiriría una posición de dominio en este mercado y que

la transacción no generaría problemas de defensa de la competencia en este mercado.

454. En cuanto a los servicios COX en particular, las Partes sostuvieron que, si bien la participación de mercado conjunta luego de la operación las colocaba como el primer jugador en el mercado, AIR LIQUIDE era un competidor muy cercano, que ejercía constantemente presión competitiva. Asimismo, agregaron que la existencia de otros competidores en este mercado y de bajas barreras de entrada, que facilitarían el ingreso de nuevos competidores, contrarrestaría cualquier intento por parte de las empresas involucradas de restringir la competencia.

455. En relación con los servicios GOX y LOX, las Partes indicaron que la participación de mercado conjunta luego de la operación las colocaba detrás de AIR LIQUIDE, el claro líder en ambos mercados, y que el incremento en la concentración del mercado como resultado de la operación era virtualmente inexistente (menor al 1% y al 0,1%, respectivamente), por lo que la operación no tenía impacto en ninguno de los dos mercados.

456. En virtud de lo expuesto, las partes concluyeron que resultaba imposible que la operación bajo análisis generara problemas de defensa de la competencia en los mercados de servicios COX, GOX y LOX en la Argentina.

457. Finalmente, las empresas notificantes realizaron una serie de consideraciones respecto de los potenciales efectos anticompetitivos de tipo vertical (esto es, la posibilidad de un cerramiento de mercado donde LINDE/PRAXAIR dejen de proveer un insumo esencial -el Oxígeno Medicinal a granel y/o en cilindros- a las empresas activas en el mercado “aguas abajo” que no se encuentran verticalmente integradas como ETYCA, TMD y OXYNET).

458. En primer lugar, indicaron que ETYCA, TMD y OXYNET tendrían una variada oferta para obtener el suministro de Oxígeno Medicinal. Por otra parte, consideraron que, si bien podía darse la situación que AIR LIQUIDE no suministrara Oxígeno Medicinal a ETYCA, TMD y OXYNET, era una empresa con una participación en el mercado de Oxígeno Medicinal (a granel) de aproximadamente 33% (en volumen), de manera que cualquier negativa de suministro por parte de LINDE/PRAXAIR a aquellas empresas iba a ser fácilmente contrarrestado por AIR LIQUIDE, así como también por AIR PRODUCTS, que detentaba una participación de alrededor del 12%.

459. En tercer término, sostuvieron que una estrategia de monopolización del mercado “aguas abajo” de Oxigenoterapias por parte de LINDE/PRAXAIR no podría tener lugar, dado que AIR LIQUIDE también se encontraba verticalmente integrada y podría fácilmente impedirlo. Asimismo, reconocieron que AIR PRODUCTS, al ser productor del insumo básico, podía fácilmente ingresar al mercado “aguas abajo” de Oxigenoterapias, dada sus bajas barreras de entrada.

460. Por último, advirtieron que las empresas no integradas que no obtuvieran el suministro de Oxígeno Medicinal de parte de LINDE/PRAXAIR podían solicitar el suministro en los términos de la LDC, lo cual impediría cualquier intento de negativa de venta o de dificultar el suministro de un insumo esencial.

461. Las partes expusieron también sus consideraciones respecto de los Efectos Coordinados advertidos por esta Comisión Nacional, en los mercados enumerados en el capítulo VI del Informe de Objeción.

462. Comenzaron diciendo que la teoría de los efectos coordinados era contradictoria con la teoría de los efectos

unilaterales, puesto que empresas compiten o cooperan, por lo que era inverosímil que las empresas de gases de manera simultánea compitieran en ciertos mercados y cooperaran en otros mercados.

463. Indicaron que, por un lado, la entidad fusionada no tendría, luego de la operación, una posición dominante en ninguno de los mercados en los que la Comisión Nacional advertía posibles efectos de coordinación, y que por esa razón el Informe de Objeción no impugnaba ninguno de dichos mercados bajo la teoría de los efectos unilaterales. Agregaron que, al mismo tiempo, dicho Informe argumentaba que la fusión eliminaría un competidor relevante en estos mercados, y que permitiría y/o facilitaría la coordinación -ya sea expresa o tácita- de los competidores restantes, en detrimento de los consumidores.

464. Indicaron que, por otra parte, esta Comisión Nacional había identificado problemas de efectos unilaterales, luego de la operación, en 13 mercados relevantes, en los que la entidad fusionada abusaría de su posición dominante con el objeto o efecto de excluir a los competidores del mercado.

465. Así, las partes señalaron que el Informe de Objeción consideraba que, con posterioridad a la Transacción y de manera simultánea, LINDE/PRAXAIR y sus competidores serían cooperadores (o amigos) en ciertos mercados relevantes, en perjuicio de los consumidores, es decir, bajo la teoría de efectos coordinados, mientras que en otros serían competidores (o enemigos), es decir, de acuerdo con la teoría de efectos unilaterales. En este sentido, destacaron que ambas tesis eran mutuamente excluyentes y que no podían conciliarse de manera razonable. Sostuvieron que no existía un escenario donde las partes compitieran agresivamente en ciertos mercados y simultáneamente decidieran no competir y coordinar en otros mercados, concluyendo que la tesis de los efectos coordinados debía ser desechada por inverosímil.

466. Expusieron además que resultaba inverosímil que la reducción de cuatro a tres competidores generara, de manera automática e inequívoca, un aumento significativo en las probabilidades de colusión de manera tal de teñir de ilegalidad una operación consumada hace más de 3 años.

467. En este sentido, señalaron que el hecho de que en un mercado el número de competidores pasara de cuatro a tres competidores no implicaba que necesaria e ineludiblemente los competidores restantes, luego de la Transacción, fueran a acordar las condiciones de competencia, ni que se generaran altas probabilidades de que en el futuro los competidores coludieran tácita o expresamente. Agregaron que, en la mayoría de los mercados objetados por el Informe de Objeción en base a los efectos coordinados, quedarían -cuanto menos- tres competidores internacionales de gran envergadura, luego de la operación, y que ello, en un mercado pequeño como el argentino, era algo digno de destacar. Sostuvieron que la cantidad de competidores no podía ser analizada sin más como un elemento que per se determinara en el futuro la existencia de una coordinación, expresa o tácita.

468. Adicionalmente, refirieron que ni LINDE ni PRAXAIR eran competidores relevantes o significativos en todos los mercados cuestionados por el Informe de Objeción bajo la teoría de efectos coordinados, por lo que no sería cierto que la Transacción produjera la eliminación de un competidor relevante, y que, por tanto, generara un aumento sustancial en las probabilidades de coordinación -tácita o expresa-. A modo de ejemplo, citaron el mercado de monóxido de carbono (en cilindros) y de dióxido de carbono industrial alta pureza (en cilindros), en los que PRAXAIR tenía una participación de mercado cercana al 5% antes de la operación y manifestaron que, dada dicha magnitud, no podía sostenerse que la

eliminación de dicho competidor aumentara significativamente las probabilidades de coordinación, como para que justificar la impugnación de la operación. Agregaron que similar comentario era aplicable respecto de otros mercados en los cuales la participación de una de las empresas de la fusión era irrelevante.

469. Otra observación expuesta por las partes respecto de la teoría de los efectos coordinados aludida en el Informe de Objeción, era que involucraba la concatenación de varias hipótesis, de muy difícil producción en la práctica. Señalaron que dicha teoría omitía considerar diversos factores que impedirían cualquier intento exitoso de coordinación por parte de las empresas de gases y en su sostenibilidad, como la existencia de competencia en términos de calidad entre las empresas de gases, el bajo flujo de información existente en los mercados relevantes cuestionados, las bajas barreras a la entrada en los mercados cuya forma de suministro son los cilindros, entre otros. Así, sostuvieron que la teoría expuesta no hacía referencia a un peligro concreto en cada caso en particular, sino a una mera posibilidad remota y abstracta de una coordinación entre las empresas de gases.

470. A continuación, las partes reconocieron que si bien ciertos gases podían ser homogéneos en cuanto a su producción (en tanto no guardaban diferencias sustanciales respecto de sus características físicas), ello no impedía que la entidad fusionada y sus competidores no compitieran en términos de calidad y/o de otras variables. Remarcaron que las empresas de gases tenían montado un complejo entramado de servicios que posibilitaban la comercialización de los gases, para su llegada hasta el cliente final, lo que les permitía competir en materia de calidad de dichos servicios complementarios. Por consiguiente, concluyeron que del hecho de que ciertos gases fueran homogéneos desde el punto de vista del producto manufacturado, no se desprendía necesariamente la posibilidad de que las empresas de gases pudieran coordinar su comportamiento en el mercado de manera sencilla.

471. Otra consideración efectuada por las partes se relaciona con las barreras a la entrada. Manifestaron que, en la mayoría de los mercados impugnados bajo la teoría de los efectos coordinados, las barreras de entrada no eran significativas, tal como lo reconocía el propio Informe de Objeción, puesto que se trataba de mercados cuyo método de suministro era en cilindros. Al respecto destacaron también que el mismo Informe de Objeción indicaba expresamente que una colusión, tácita o expresa, era sostenible únicamente en la medida en que existieran barreras a la entrada lo suficientemente altas como para impedir el ingreso rápido, probable y significativo de nuevos entrantes. Por lo tanto, era altamente improbable que se diera la posibilidad de coordinar de manera efectiva en los mercados señalados, con bajas barreras de entrada, dado que cualquier aumento de precios por sobre el nivel de equilibrio atraería nuevos ingresantes.

472. También hicieron alusión al flujo de información existente en los mercados relevantes, indicando que el mismo era bajo. Al respecto, citaron al Informe de Objeción en donde se señalaba que la operación aumentaría el nivel de transparencia en los distintos mercados, motivo por el cual, las firmas de gases podrían detectar o reconocer fácilmente aquellas firmas que se desvíen de un potencial acuerdo colusorio, las cuales podrían ser penalizadas por las firmas cumplidoras, a la vez que ello disciplinaría a las firmas que se hayan desviado del acuerdo colusorio, o bien prevendría que las firmas se desvíen del acuerdo.

473. En relación con lo expresado en el Informe de Objeción, manifestaron que, en primer lugar, la reducción en uno del número de competidores, en nada afectaba el nivel de transparencia de los distintos mercados cuestionados por dicho

Informe bajo los efectos coordinados y que, contrariamente a ello, el mercado de gases era, en general, un mercado de baja transparencia. Ello, en virtud de las siguientes razones: que ni LINDE ni PRAXAIR aplicaban en la Argentina esquemas de fijación de precios con referencia a un punto geográfico fijo (“basing point pricing”), sino por el contrario, los precios cobrados reflejaban, en particular, los costos de transporte de los gases a los clientes; no existía disponibilidad pública de precios; no existían intercambios entre competidores de información referida a los niveles de precios, los niveles de producción, entre otros, y que la entidad fusionada y sus competidores no formaban parte de ninguna asociación o cámara empresaria del rubro de gases del aire, que pudiera generar un intercambio de información sensible entre competidores. Por último, indicaron que GASES ENSENADA, contaba con un programa de compliance para evitar el intercambio de información sensible.

474. Asimismo, mencionaron que los denominados swaps no podían servir como un instrumento de monitoreo ni para develar el precio al cual un determinado competidor comercializaba los diferentes gases a sus propios clientes como supone el Informe de Objeción y, en oposición a ello, indicaron que ni transparentaban precios ni permitían potencialmente detectar una firma incumplidora, siendo, por el contrario, un instrumento contractual legítimo para el objetivo de optimizar los costos de transporte y poder incluir en la oferta zonas en las que no sería rentable transportar el producto debido a la distancia con sus plantas de producción.

475. Por otra parte, hicieron referencia al nivel de utilización de la capacidad instalada, poniendo de resalto que existía capacidad ociosa en la producción de gases industriales en la Argentina (y que incluso existían algunas plantas paradas actualmente), lo cual dificultaría cualquier intento de coordinación entre las empresas productoras, dado que las empresas tendrían la capacidad ociosa y los incentivos económicos para aumentar la producción y desviarse de cualquier intento de coordinación.

476. Asimismo, manifestaron que no se podía extrapolar una conducta ocurrida hace 20 años en el mercado del oxígeno medicinal a otros quince mercados diferentes, considerando los antecedentes de coordinación de las partes, que fueran referenciados en el Informe de Objeción. Asimismo, señalaron que la mención de casos extranjeros era irrelevante por cuanto aluden a mercados geográficos con dinámicas competitivas particulares y diferentes a las existentes en el mercado argentino y que, además, la existencia de un ilícito en otros países (como Holanda y Perú) no podía ser razonablemente utilizada para concluir que los mismos ilícitos ocurrirían en el futuro en la Argentina.

477. En este sentido, advirtieron que en el caso en que en el futuro existieran dudas sobre la legalidad de las prácticas de la industria o de la conducta de sus competidores, esta Comisión Nacional podía aplicar el marco normativo general de conductas anticompetitivas, con lo cual no era necesario ni razonable impedir la Transacción por la mera sospecha o potencialidad de una futura conducta.

478. Al mismo tiempo, pusieron en consideración la existencia de factores de disuasión adicionales, omitidos por el Informe de Objeción, con capacidad para generar fuertes incentivos contra cualquier tipo de coordinación por parte de las empresas de gases, como la previsión, desde 2018, de un programa de clemencia en la Argentina que busca desincentivar la formación de carteles; que los tres principales competidores de la industria contaban con robustos programas de cumplimiento en materia de Defensa de la Competencia, y que la LDC preveía la multiplicación de multas para los casos de reincidencia, lo

cual, generaba un mayor nivel de disuasión para las empresas.

479. En paralelo, señalaron que no existían antecedentes de cuestionamientos de operaciones en base a la teoría de los efectos coordinados por parte de la Comisión, con alguna excepción, en casi veinte años de control de concentraciones económicas.

480. Finalmente, una última consideración expuesta por las partes fue que la Transacción fue consumada a nivel mundial el 31 de octubre de 2018 y que no se han registrado los efectos anticompetitivos señalados en el Informe de Objeción, habiendo transcurrido más de tres años desde su cierre, sin registro de denuncias, reclamos u oposiciones por parte de competidores o clientes en relación a los precios, términos y condiciones de los productos y servicios comercializados por las partes en la Argentina.

481. Por último, las partes agregaron un apartado en las que expusieron resumidamente las distintas conclusiones y argumentos utilizados en respuesta al análisis efectuado por esta Comisión Nacional en el Informe de Objeción, respecto de los efectos unilaterales en los distintos mercados de gases medicinales, gases industriales y gases especiales, en relación con las relaciones verticales y en cuanto a los efectos coordinados, los cuales ya fueron presentados en los párrafos precedentes.

VI. ANÁLISIS DE LA CNDC SOBRE LAS CONSIDERACIONES REALIZADAS POR LAS PARTES AL INFORME DE OBJECIÓN

VI.1. Resumen de la evaluación de los efectos de la operación de concentración sobre la competencia conforme el Informe de Objeción

482. Como se dijo antes, habiendo identificado esta Comisión Nacional aspectos de la operación que podrían tener potencialidad para restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar en perjuicio al interés económico general, de conformidad con el artículo 14 de la Ley N.º 27.442, con fecha 30 de septiembre de 2021 se emitió el Dictamen N.º IF-2021-92994908-APN-CNDC#MDP que constituye el Informe de Objeción. En tal sentido con fecha 29 de noviembre de 2021 el entonces Señor SECRETARO DE COMERCIO INTERIOR dictó la Resolución dictó N.º RESOL-2021-1061-APN-SCI#MDP considerando al Dictamen Técnico de fecha 30 de septiembre de 2021 emitido por esta CNDC como el Informe de Objeción.

483. La CNDC realizó un diagnóstico preliminar de los mercados relevantes de la operación. Allí, la definición considerada identificó a cada gas como un mercado en sí mismo. Ello se sustentó en que cada gas tiene propiedades químicas particulares, así como usos y aplicaciones específicos, características que hacen que los gases sean insustituibles entre sí.

484. La siguiente definición que adoptó la CNDC fue considerar como mercados relevantes separados a los gases medicinales e industriales. En el informe se describió que, pese a ser idénticas las moléculas utilizadas para estas aplicaciones, y ser producidas en las mismas plantas, lo cual implicaría una sustitución desde el lado de la oferta, al analizar la sustitución por el lado de la demanda, se ponderaron más las diferencias regulatorias que existen en la distribución de gases medicinales y se los consideró mercados relevantes distintos.

485. Luego se adicionaron las formas de suministro definiendo mercados relevantes individuales aún más estrechos. Dicha decisión se justificó en que cada una de las formas de comercialización presentan diferentes características técnicas y logísticas que deben tener tanto productores como consumidores.

486. En cuanto al nivel de pureza, si bien no se lo consideró con un factor determinante en lo que respecta a la definición de mercado relevante, se realizaron segmentaciones cuando la diferenciación por nivel de pureza revelara una participación importante de las fusionadas.

487. Por último, se consideró un alcance geográfico nacional, como consecuencia de que prácticamente el 90% de los gases comercializados por las empresas proviene de plantas productivas ubicadas en territorio argentino.

488. A partir de estos criterios resumidos en los párrafos precedentes, esta CDNC objetó la operación, identificando potenciales efectos unilaterales en los siguientes mercados: oxígeno medicinal (granel), nitrógeno medicinal (granel + cilindros), dióxido de carbono medicinal e industrial (granel + cilindros + niveles de pureza), dióxido de carbono (hielo seco), hidrógeno (cilindros), mezclas de aplicación especial (cilindros), etileno (cilindros), ácido sulfhídrico (cilindros) y hexafluoruro de azufre (cilindros). Así también se identificaron posibles efectos coordinados en los siguientes mercados: oxígeno medicinal (cilindros), óxido nitroso medicinal (cilindros), dióxido de carbono industrial (cilindros + niveles de pureza), argón (granel + cilindros), nitrógeno industrial (granel + cilindros), oxígeno industrial (granel + cilindros + niveles de pureza), óxido nitroso industrial (cilindros), monóxido de carbono (cilindros) y helio (cilindros).

VI.2. Consideraciones Iniciales

489. Con la información disponible al momento de realizar el Informe de Objeción, esta CNDC consideró en forma preliminar que cada gas era un mercado en sí mismo. Seguidamente, para cada gas se diferenció por su uso final, entre medicinal e industrial, y por forma de suministro, a granel y en cilindros. Cabe poner de resalto que las definiciones propuestas en el Informe de Objeción fueron las planteadas por las partes al momento de notificar la operación bajo análisis. Dichos criterios, convalidados por esta CNDC al emitir el Informe de Objeción, se sustentaban en el análisis efectuado por la autoridad de competencia de la Unión Europea de la presente operación en su jurisdicción⁹⁵, y que también fueron incorporados por la Fiscalía Nacional Económica de Chile⁹⁶.

490. Las definiciones planteadas en el Informe de Objeción arrojaron como resultado la objeción un listado de mercados de gases donde las empresas fusionadas alcanzaban participaciones importantes en las ventas finales.

491. Sin embargo, a partir de nuevos argumentos incluidos por las partes en el descargo al Informe de Objeción y complementados con presentaciones posteriores, y sobre la base de mayor información recabada a lo largo de la investigación conducida por esta CNDC, se considera pertinente profundizar el análisis de los mercados objetados, atendiendo, a su vez, a las características del mercado argentino de los gases bajo estudio.

492. El análisis del Informe de Objeción se concentró en las cuatro empresas multinacionales presentes en el mercado de gases (las notificantes y sus dos principales competidoras) que se encuentran integradas verticalmente, participando tanto en la producción como en la comercialización de una cartera de gases similar. Sin embargo, en estas instancias esta CNDC

observa que para algunos gases las condiciones de competencia imperantes en el eslabón de la producción, difieren de aquellas presentes en la etapa de la distribución y comercialización. Estas nuevas inferencias determinan la necesidad de ampliar y modificar el análisis preliminar realizado en el Informe de Objeción.

493. A partir de ello, esta CNDC decidió continuar su análisis, separando la etapa de producción de la de distribución y comercialización para cada uno de los gases en los que se habían detectado problemas de competencia. De esta manera, se determinan mercados de gases aguas arriba y mercados de gases aguas abajo. Cabe señalar que, en lo que refiere al segmento aguas abajo, esta CNDC ya realizó un análisis preliminar en el Informe de Objeción. En efecto, en dicha oportunidad se consideró al mercado de producción y comercialización de manera integrada, como un único mercado, y la variable que se utilizó para medir las participaciones fueron las ventas finales, tanto en volumen como en valor.

494. Por consiguiente, a continuación, se expondrán brevemente las nuevas evidencias halladas durante esta etapa de la investigación, que permitirán, por un lado, caracterizar y definir el mercado de producción, aguas arriba, para cada gas, y analizar los potenciales efectos que la presente operación genera en términos de competencia en dicho mercado. Por otro lado, posibilita profundizar el análisis realizado en el Informe de Objeción en relación con las empresas que participan en la comercialización y distribución y las características que presentan.

495. Al clasificar los gases objetados a partir del proceso productivo que les da origen, se identifican tres grupos de gases: (i) los gases atmosféricos (oxígeno, nitrógeno y argón), que son resultado del mismo proceso productivo, (ii) el dióxido de carbono, que se obtiene de plantas específicas para este fin y (iii) el grupo de gases importados que no cuentan con producción nacional.

496. Una primera observación a considerar, que fue realizada por las partes con mayor nivel de rigurosidad luego de emitido el Informe de Objeción, y ratificada por los terceros consultados por esta CNDC en el marco de la tramitación del expediente, refiere a la sustitución desde el punto de vista de la oferta entre los gases para uso industrial y para uso medicinal; el análisis de la sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda ha sido ya estudiado ampliamente con anterioridad en el Informe de Objeción, sobre la cual se efectuarán unas breves consideraciones en la sección correspondiente.

497. Un segundo aspecto, también reforzado por las partes con posterioridad al Informe de Objeción, es la presentación de más empresas participando en la producción de dióxido de carbono. Empresas no tradicionales que obtienen este gas y compiten con las empresas notificantes únicamente en este mercado.

498. Otro elemento señalado por las partes refiere a la incidencia de los gases importados (ácido sulfhídrico, hexafluoruro de azufre, etileno, monóxido de carbono, óxido nitroso, helio y mezclas de aplicación especial) que no se producen en la Argentina y donde las empresas notificantes sólo se dedican a la comercialización y distribución local.

499. Finalmente, las partes aportaron evidencia sobre un mayor nivel de competitividad en el mercado de fraccionamiento, distribución y comercialización de gases; es decir, en el mercado aguas abajo. En efecto, en este mercado intervienen tanto los cuatro grandes oferentes, que se encuentran verticalmente integrados con distribución propia, así como también

empresas más chicas, que producen y comercializan algunos gases, y distribuidores independientes, que adquieren los gases a las empresas localizadas aguas arriba.

500. Así, al profundizar el estudio del mercado aguas abajo (separado de la producción), aparecen una cantidad de actores dedicadas al fraccionamiento, distribución y comercialización de gases que no cuentan con producción propia (o cuentan con producción de menor escala en algunos gases) y, si bien comercializan volúmenes sensiblemente menores a las cuatro multinacionales, disponen de una cartera de gases amplia y diversificada. Tal como se desarrollará más adelante, más allá de las diferencias señaladas previamente, los actores del mercado aguas abajo presentan características comunes importantes, entre ellas, que prácticamente todos participan en la comercialización y distribución tanto en gases medicinales como industriales, venden tanto a granel como en cilindros, y proveen servicios de oxigenoterapia.

501. A partir de las consideraciones expuestas, a continuación, se analizarán los mercados de los gases objetados en el Informe de Objeción, en sus dos etapas de manera separada: en el eslabón de la producción; es decir, aguas arriba, y en la comercialización y distribución; es decir, aguas abajo. En el primer caso, se presentará el análisis de manera detallada y, en el segundo caso, se introducirán aspectos con el objeto de complementar el análisis y las conclusiones alcanzadas en el Informe de Objeción.

VI.3. Mercado de producción de gases (mercados aguas arriba)

VI.3.1. Gases atmosféricos

502. En el Informe de Objeción, los gases atmosféricos fueron analizados a partir de las ventas finales, considerando de manera integrada la producción y comercialización de los gases, teniendo en cuenta las definiciones planteadas por las partes al momento de notificar la operación de marras. La separación de los mercados en aguas arriba y aguas abajo, expuesta previamente, requiere, por lo tanto, adicionar el análisis correspondiente a la etapa de producción.

503. Tal como fue explicado en el Informe de Objeción, los gases atmosféricos son extraídos del aire, a partir del uso de plantas de separación de aire (ASU, por su sigla en inglés). Los gases así obtenidos comprenden al oxígeno, al nitrógeno y al argón⁹⁷.

504. A lo largo de la investigación efectuada por esta Comisión Nacional, las partes han explicado que la molécula de gas producida en las plantas es una sola, y que, por ende, no existe una diferenciación en el proceso productivo asociada a su uso u aplicación entre gases medicinales e industriales.

505. Esta información fue ratificada por los competidores y verificada en la práctica durante la pandemia COVID 19, donde se observó un crecimiento sustancial en la demanda de oxígeno medicinal, alcanzando los límites de la capacidad instalada e incluso reduciendo la provisión de oxígeno industrial a algunas firmas.

506. Así en lo que respecta al oxígeno abastecido en estado líquido, la demanda industrial y medicinal puede ser sustituida con facilidad, no observando grandes diferencias en lo que refiere a la producción, de modo que se descarta la necesidad de efectuar esta segmentación en un análisis del mercado aguas arriba, lo cual resulta válido, en general, para todos los gases.

507. Cabe sin embargo realizar una consideración sobre el proceso de producción de oxígeno industrial en estado gaseoso. Tal como se desarrolló en el Informe de Objeción, este producto se relaciona con las plantas de producción ubicadas in situ (o próximas a la locación industrial), que se encuentran vinculadas a través de ductos, y en donde se establecen contratos de producción y abastecimiento de largo plazo con condiciones comerciales sensiblemente distintas (tanto desde la demanda como de la oferta) al mercado de provisión de oxígeno líquido.

508. En adición a lo expuesto previamente es importante agregar que, la producción de los tres gases atmosféricos (oxígeno, nitrógeno y argón) se encuentra proporcionalmente relacionada, ya que se obtienen del mismo proceso productivo. Ello quiere decir que el incremento en la oferta de uno de estos gases implica necesariamente el incremento en la oferta de los otros dos, más allá de la relación técnica de producción que posea cada planta, la cual se determina al inicio, al proyectar su construcción.

509. Asimismo, cabe recordar que los gases están presentes en el aire en una proporción determinada que viene dada por la naturaleza, de modo que el primer factor que marca un límite al volumen que puede extraerse de cualquier gas lo determina la composición del aire. Un segundo factor limitante es, luego, la relación técnica de producción que se fije en el diseño de cada planta.

510. Del mismo modo, considerando lo expuesto en los párrafos precedentes, tampoco corresponde efectuar la distinción para definir los mercados aguas arriba en base a la forma de suministro de los gases, es decir, a granel o en cilindros. Ello solo adquiere sentido y relevancia cuando se analiza la etapa de comercialización y distribución.

511. Por otra parte, esta CNDC ratifica lo expuesto oportunamente respecto a las altas barreras a la entrada existentes en el mercado de producción de gases, explicadas fundamentalmente por los costos de construcción de una planta ASU y los niveles de ociosidad en el uso de la capacidad instalada existentes en la Argentina observada en los últimos años (sin considerar las circunstancias verificadas durante la pandemia COVID 19). Si bien las partes señalan el ingreso de nuevos competidores, lo cierto es que la mayoría de los entrantes que mencionan participan solo del segmento aguas abajo, cuyas barreras de ingreso son menores, como se expondrá en la sección correspondiente.

512. A partir de lo recientemente expuesto, esta CNDC analizará la capacidad de producción de gases atmosféricos de las empresas que cuentan con plantas productivas en la Argentina. Se considerará solamente la capacidad de producción de gases atmosféricos en estado líquido⁹⁸, que son los que se incorporan al mercado para su distribución (a granel y/o en cilindros), y donde las empresas fusionadas presentan relaciones horizontales.

513. Las plantas de producción de gases atmosféricos se ubican principalmente en la zona centro de Argentina y desde allí se abastece a todo el país.

514. En la Tabla N.º 16 se presenta la información de la oferta de gases atmosféricos, medida en términos de capacidad instalada.

Tabla N.º16 Capacidad de producción de gases atmosféricos, en toneladas por día (TPD), por empresa. Año 2021.

Empresa	Planta	Capacidad instalada (en TPD)			Capacidad instalada (% de participación)		
		Oxígeno líquido	Nitrógeno líquido	Argón líquido	Oxígeno líquido	Nitrógeno líquido	Argón líquido
AIR LIQUIDE (2)	Ensenada	60	30		6,0	5,4	
	Llavalloí	45	25	0,5	4,5	4,5	0,4
	Huincul		60			10,7	
	Bahia Blanca	35	13		3,5	2,3	
	ACINDAR (Villa Constitución)	120	80	18	12,1	14,3	16,1
	SIDERAR I	20			2,0		
	SIDERAR II	20			2,0		
	SIDERAR III	80	40	20	8,1	7,1	17,9
	SIDERAR VI		50	36		8,9	32,3
	Ensenada (3)	14,1	6,3	0,3	1,4	1,1	0,2
	TOTAL AIR	394,1	304,3	74,8	39,7	54,3	67,1

	LIQUIDE						
PRAXAIR	Campana	265	74	24,1	26,7	13,2	21,6
	Ensenada (3)	32,9	14,7	0,6	3,3	2,6	0,6
	TOTAL PRAXAIR	297,9	88,7	24,7	30,0	15,8	22,2
LINDE (4)	Buenos Aires I	145	89	7	14,6	15,9	6,3
	Buenos Aires II	79	17	3	7,9	3,0	2,7
	TOTAL LINDE	224	106	10	22,5	18,9	9,0
AIR PRODUCTS (5)	Garín	48	30	2	4,8	5,4	1,8
	TOTAL PRODUCTS AIR	48	30	2	4,8	5,4	1,8
CASCIA GASES (5)	San Isidro de Ules	20	30		2,0	5,4	
	TOTAL CASCIA GASES	20	30		2,0	5,4	
LA PLATENSE (6)	Prov. San Juan	4,9	1		0,5	0,2	
	TOTAL LA PLATENSE	4,9	1		0,5	0,2	

GASES SUDAMERICANOS (7)	Alvear	4,9			0,5		
	TOTAL GASES SUDAMERICANOS	4,9			0,5		
PRAXAIR + LINDE		521,9	194,7	34,73	52,5	34,8	31,1
TOTAL		993,8	560,0	111,5	100,0	100,0	100,0

Fuente: CNDC, sobre la base de información presentada por las empresas notificantes y terceras empresas (AIR LIQUIDE, LA PLATENSE y GASES SUDAMERICANOS).

Notas: (1) La capacidad de producción se mide en toneladas por día (TPD) o en metros cúbicos (m³) por hora, según corresponda, de acuerdo con el tipo de gas. (2) La planta "ACINDAR" y las diferentes plantas "SIDERAR" son plantas in situ, que también producen para el mercado interno (mercante). Las plantas in situ son aquellas localizadas en la planta del cliente o en cercanías, y cuya producción, en estado gaseoso, se destina, por lo general, al abastecimiento de la demanda del cliente. Las plantas consideradas netamente mercantes son plantas individuales que producen gas en estado líquido para el mercado interno (suministro a granel y/o en cilindros). También existen plantas "mixtas", que son plantas in situ en las que parte de su capacidad ha sido reservada para suministro a granel y/o en cilindros. (3) Las partes oportunamente informaron la capacidad total de la planta. Teniendo en cuenta que del volumen producido PRAXAIR retira el 70% y AIR LIQUIDE retira el 30%, conforme el contrato de Joint Venture que las vincula en GASES ENSENADA, se asignó el volumen que le corresponde a cada empresa. (4) Las partes sostienen que la operatoria de ambas plantas comparte activos esenciales (por ejemplo, el tanque de oxígeno, el suministro de agua, transformadores, la red de incendio), lo que hace que ambas sean inescindibles. (5) La información de capacidad fue informada por las partes, como así también la existencia de la planta de la firma CASCIA GASES y su capacidad productiva. (6) Información aportada por LA PLATENSE, convertida a TPD, en virtud de que la información fue presentada en unidades de medida diferentes. (7) Información aportada por GASES SUDAMERICANOS. También señaló que la planta se encuentra apagada desde 2018 porque el costo de energía eléctrica superó el valor del oxígeno que fabricaba. Desde entonces, compra oxígeno, nitrógeno y argón a PRAXAIR.

515. Como puede observarse, AIR LIQUIDE es el principal productor de gases atmosféricos en la Argentina, de acuerdo con los datos de capacidad instalada correspondientes al año 2021. En efecto, su capacidad productiva de oxígeno representa el 39,7% del total nacional, mientras que en el caso del nitrógeno su participación se ubica en el 54,3%. Su capacidad de producción es aún más significativa en el caso del argón, que asciende al 67,1%⁹⁹.

516. Por su parte, las empresas notificantes, PRAXAIR y LINDE, ocupan la segunda y tercera posición, respectivamente. Ello es así para el oxígeno y el argón, en tanto que para el nitrógeno las posiciones se invierten, siendo LINDE quien ostenta

la segunda posición y PRAXAIR la tercera. Dicha situación resulta particularmente relevante en el caso del oxígeno, dado que le permite a la entidad fusionada alcanzar la primera ubicación luego de la operación de marras, a partir de que su capacidad de producción ascendería al 52,5% del total nacional. En el caso del nitrógeno, se evidencia una concentración considerable de las partes luego de la operación, pero que no modifica de manera significativa la estructura de la oferta previa en este mercado, manteniéndose AIR LIQUIDE como líder y la empresa fusionada consolidándose en la segunda posición. Por último, respecto del argón, no se verifican cambios significativos, dado que AIR LIQUIDE continúa conservando su predominio tras la fusión entre las partes, las que se consolidan, al igual que en el caso del nitrógeno, como segundo jugador relevante.

517. De esta manera se observa que el principal impacto de la operación en la producción de gases atmosféricos recae en el oxígeno líquido.

518. La empresa que sigue en orden de importancia es AIR PRODUCTS (INDURA), con una planta productiva en Garín, desde donde alcanza el 4,8% de la capacidad de producción nacional de oxígeno, 5,4% de nitrógeno y 1,8% de argón. A continuación, se ubica CASCIA GASES, que posee una planta productiva en la provincia de Tucumán, que presenta una capacidad de producción similar a AIR PRODUCTS (INDURA) en nitrógeno y alcanza un 2% en oxígeno.

519. Por último, aparecen LA PLATENSE y GASES SUDAMERICANOS, con plantas productivas de menor escala, en San Juan y Santa Fe, respectivamente.

520. En virtud de lo expuesto, al considerar los efectos en el mercado aguas arriba de manera diferenciada, esta CNDC mantiene la preocupación expuesta en el Informe de Objeción señalando que el mercado más afectado es el del oxígeno líquido. En efecto, la fusión ubica a LINDE-PRAXAIR como el actor con la mayor capacidad de producción de oxígeno del país, alcanzando un 52,5% del total, incluso superando a AIR LIQUIDE, que cuenta con el 39,7%. Así, al estar también verticalmente integrada, tal como se había analizado en el Informe de Objeción, la entidad fusionada alcanza una participación importante en el mercado aguas abajo.

521. Asimismo, en el mercado aguas arriba también se advierte que dos empresas pasarán a detentar más del 90% de la participación total de mercado producto de la operación de marras. De esta manera, el número de jugadores relevantes se reduce de tres a dos, con un tercer jugador con una participación del orden del 5%, como AIR PRODUCTS (INDURA), y varios jugadores con cuotas de mercado menores.

522. Paralelamente, debe tenerse en cuenta una particularidad adicional respecto del oxígeno, que es su rol en el mercado, dado que es el principal gas comercializado, representando el 60% del volumen de gases comercializados durante el año 2017. Así, si bien todas las empresas aguas abajo pueden tener carteras de gases más o menos amplias y diversificadas, todas necesariamente incluyen oxígeno.

523. Respecto del nitrógeno, la firma fusionada se posiciona en segundo lugar, con una capacidad de producción del 34,8%, ubicándose detrás de AIR LIQUIDE, quien lidera el mercado con una capacidad instalada del 54,3%. De esta manera, ambas empresas pasarían a detentar el 90% de la capacidad productiva nacional de nitrógeno. Nuevamente, se advierte que

en este mercado el número de participantes se reduce de tres a dos. La oferta se completa con la producción de empresas menores como así también con compras en el exterior. Sin embargo, si bien en los años analizados (2015-2017) se han registrado importaciones, los volúmenes adquiridos representan un porcentaje marginal respecto del total comercializado en el mercado interno por las cuatro principales oferentes a nivel nacional. Los mayores importadores durante el período bajo análisis han sido, de manera alternada, alguna de las partes o sus competidoras. De todos modos, también se pudo constatar que las importaciones provienen de diferentes empresas, especialmente en Estados Unidos, aunque también en Alemania, compras que alcanzaron volúmenes muy variables.

524. Con relación al argón, el mercado se encuentra ampliamente liderado por AIR LIQUIDE a partir tanto de la capacidad productiva de sus plantas como de los volúmenes comercializados, de acuerdo con la información de 2017. La fusión LINDE-PRAXAIR reduce los jugadores relevantes de tres a dos, con un tercer jugador con una participación moderada, como AIR PRODUCTS (INDURA) y varios jugadores con cuotas de mercado muy poco significativas. En este caso resulta relevante, entonces, considerar en el análisis el rol que juegan las importaciones, a pesar de la existencia de producción nacional. Al respecto las partes han manifestado haber realizado compras en el exterior en el período 2015-2017, en particular cuando no contaban con la producción necesaria para abastecer la demanda.

525. Analizando la composición de las importaciones, se verifica que, en el período señalado, además de las compras efectuadas por las principales empresas productoras y comercializadoras de gases del país, se registraron importaciones directas por parte de empresas que se dedican a otras actividades productivas. En estos casos, las transacciones involucraron volúmenes reducidos, con lo cual se infiere que fueron adquisiciones para uso del gas como insumo y no para su comercialización a terceros. En consecuencia, se verifica que existe una posibilidad real y efectiva para cualquier empresa que requiera argón como insumo, de abastecerse sin necesidad de recurrir a las principales empresas de gases que producen y comercializan argón a nivel nacional. Sin embargo, a pesar de ello, también pudo verificarse que dichas importaciones puntuales fueron muy reducidas y limitadas, aunque en los años posteriores (2018 y 2019) se diversificaron levemente. Respecto de los orígenes de las importaciones, se observa también una variedad de países, siendo Bélgica, Países Bajos y Estados Unidos, los principales países proveedores.

VI.3.2. Dióxido de carbono

526. Al igual que para los gases atmosféricos, el mercado de dióxido de carbono fue analizado en el Informe de Objeción a partir de las ventas finales, tanto en volúmenes como en valores, considerando de manera conjunta la producción y la comercialización de dicho gas. Sin embargo, la información más detallada y precisa aportada por las partes¹⁰⁰, en el marco de la investigación conducida luego de producido el Informe de Objeción, permitió separar el análisis de los mercados de producción y comercialización, y profundizar el estudio del segmento aguas arriba. De la información suministrada surgió que este mercado cuenta con productores no tradicionales que sólo participan en esta instancia de la cadena de valor.

527. En efecto, las partes señalaron, en su descargo al Informe de Objeción, que además de las principales empresas multinacionales que cuentan con una cartera de gases altamente diversificada, el mercado de producción de dióxido de carbono se completa con la participación de otros actores no tradicionales del sector, que se encuentran activos únicamente en la fabricación de dióxido de carbono.

528. A partir de ello, esta CNDC profundizó el análisis, realizó requerimientos a terceros y verificó que, efectivamente, en la producción de dióxido de carbono participan otras empresas para las cuales la captura de dióxido de carbono es un subproducto de su actividad principal.

529. Así, las principales tecnologías identificadas para la obtención de dióxido de carbono en la Argentina son: (i) por combustión (generación), a partir de la quema de gas natural, tal como lo hacen las partes y (ii) por captura (by product) que comprende otros tipos de fuentes, a saber: (a) fermentación, que permite la obtención de dióxido de carbono como subproducto; (b) reforming, que consiste en la recuperación de dióxido de carbono en el proceso de combustibles con vapor, que genera hidrógeno y dióxido de carbono como subproducto.

530. Las plantas de producción de dióxido de carbono se ubican principalmente en la zona centro de Argentina y desde allí se abastece a todo el país.

531. En la Tabla N.º 17 se presenta la información de la oferta de dióxido de carbono, medida en términos de capacidad instalada.

Tabla N.º 17 Capacidad de producción de dióxido de carbono, en toneladas por día (TPD), por empresa. Año 2021.

Empresa	Planta	Tipo de planta (mercante o in situ) y tecnología (1)	Capacidad instalada (en TPD)	Capacidad instalada (% de participación)
PRAXAIR (2)	Río Tercero CO2 (Córdoba)	Subproducto (<i>by product</i>) del gas natural – Mercante	30	4,0
	Mendoza CO2 (Mendoza)	Subproducto (<i>by product</i>) del gas natural – Mercante	150	20,0

	TOTAL PRAXAIR		180	24,0	
AIR LIQUIDE (3)	Lujan de Cuyo (Mendoza)	Captura de dióxido de carbono generada desde una corriente de gas reformado	25	3,3	
	Campana (Buenos Aires)		120	16,0	
	TOTAL AIR LIQUIDE		145	19,3	
CHIANTORE (4)	Villa María (Córdoba)	Combustión de gas natural - Mercante	35	4,7	
	Villa María (Córdoba)	Recuperación de una corriente de gases de fermentación - Mercante	90	12,0	
	TOTAL CHIANTORE		125	16,7	
GASCAR-BO 32)	El Talar (Buenos Aires)	Mercante	80	10,7	

	TOTAL GASCARBO		80	10,7	
PORTA (5)	Córdoba (Córdoba)	Recuperación de una corriente de gases de fermentación - Mercante	60	8,0	
	TOTAL PORTA		60	8,0	
PROMAIZ (5)	Alejandro Roca (Córdoba)	Recuperación de una corriente de gases de fermentación - Mercante	50	6,7	
	TOTAL PROMAIZ		50	6,7	
INDUGAS (5)	Rosario (Santa Fe)	Mercante	50	6,7	
	TOTAL INDUGAS		50	6,7	
LINDE	Buenos Aires CO2	Combustión de gas	35	4,7	

	(Buenos Aires)	natural - Mercante			
	TOTAL LINDE		35	4,7	
ARCOR (5)	San Pedro (Buenos Aires)	Recuperación de una corriente de gases de fermentación - Mercante	25	3,3	
	TOTAL ARCOR		25	3,3	
PRAXAIR + LINDE			215	28,7	
TOTAL			750	100,0	

Fuente: CNDC, sobre la base de información presentada por las empresas notificantes y terceras empresas (AIR LIQUIDE, GASCARBO y CHIANTORE).

Notas: (1) Todas las plantas consideradas son mercantes, es decir, plantas individuales que producen gas en estado líquido para el mercado interno (suministro a granel). Las plantas in situ son aquellas localizadas en la planta del cliente o en cercanías, y cuya producción, en estado gaseoso, se destina, por lo general, a abastecer la demanda del cliente. También pueden existir plantas “mixtas”, que son plantas in situ en las que parte de su capacidad ha sido reservada para suministro a granel. (2) Las partes informaron inicialmente que contaban con una tercera planta localizada en la provincia de Buenos Aires, pero en el transcurso de la investigación rectificaron la información y señalaron la inexistencia de dicha planta, advirtiendo que en la provincia de Buenos Aires solo se encuentra la planta de LINDE. (3) Información de capacidad proporcionada por la propia empresa. (4) La planta que produce dióxido de carbono a partir de la combustión de gas natural no se encuentra operativa (planta de back up), según informó CHIANTORE, junto a la información de capacidad. (5) Tanto la existencia de las plantas de PROMAIZ, PORTA, ARCOR e INDUGAS, como su capacidad, fueron informadas por las

empresas notificantes.

532. De acuerdo con lo informado por las partes, PRAXAIR abastece al mercado de dióxido de carbono desde dos plantas productivas¹⁰¹, una ubicada en la provincia de Córdoba y otra en Mendoza, tanto a clientes finales como a revendedores y clientes in situ¹⁰². Así, en términos de capacidad de producción, PRAXAIR se ubica como el principal oferente de dióxido de carbono, alcanzando el 24% del total.

533. En segundo lugar, se posiciona AIR LIQUIDE, con una participación medida en términos de capacidad instalada del 19,3% gracias a las dos plantas productivas que posee, una localizada en la ciudad de Campana, provincia de Buenos Aires, y la otra en Luján de Cuyo, en las que se obtiene dióxido de carbono como captura, generada desde una corriente de gas reformado.

534. Como tercer oferente de importancia de dióxido de carbono se encuentra la firma CHIANTORE, dedicada exclusivamente a la fabricación y comercialización de dióxido de carbono licuado (líquido), y de hielo seco (sólido). El dióxido de carbono es elaborado en dos plantas productivas, en una de ellas a partir de la combustión de gas natural¹⁰³ y, en otra, en la que el gas se obtiene producto de la recuperación de una corriente de gases de fermentación con alta concentración de dióxido de carbono. La empresa comercializa dióxido de carbono en 17 provincias, a clientes finales de diferentes industrias y/o a distribuidores independientes, como así también a otros productores.

535. Por su parte, GASCARBO es otra firma que también se dedica a la fabricación y comercialización de dióxido de carbono, tanto a nivel nacional como en el exterior (Uruguay, Brasil y Paraguay). Posee una planta localizada en El Talar, provincia de Buenos Aires, con una capacidad productiva que alcanza al 10,7% del total de la capacidad instalada a nivel nacional. GASCARBO produce dióxido de carbono para la industria alimenticia, medicinal e industrial¹⁰⁴.

536. Continuando con el análisis, aparecen PORTA HERMANOS S.A. y PROMAIZ S.A., productores que han ingresado al mercado en los últimos años. Ambas firmas se dedican a la producción de etanol a partir de la fermentación de maíz, obteniendo dióxido de carbono como subproducto, gracias a las plantas de recuperación que poseen. En este sentido, cabe agregar que PRAXAIR reconoció adquirir regularmente dióxido de carbono de ambas empresas, como así también de otros productores como ARCOR y CERVECERÍA Y MALTERÍA QUILMES.

537. Otra firma cuya existencia ha sido identificada por las partes es la de INDUGAS S.A., que cuenta con una planta situada en la provincia de Santa Fe, cuya capacidad productiva equivale al 6,7% de la capacidad instalada a nivel nacional.

538. Por último, cabe mencionar a LINDE, que cuenta con una planta de producción de dióxido de carbono ubicada en el partido de Pilar, en la provincia de Buenos Aires, con una capacidad productiva que alcanza al 4,7% de la capacidad total.

539. A partir de los diferentes métodos disponibles para obtener dióxido de carbono, las partes advirtieron que las empresas activas en la industria del bioetanol, en la que los procesos de fermentación juegan un papel esencial, podrían ser potenciales entrantes, de modo que el ingreso de nuevos competidores en este mercado es probable y un indicio de que se trata de un mercado efectivamente desafiante¹⁰⁵. En línea con este argumento, CHIANTORE señaló que era frecuente la aparición de este tipo de competidores.

540. El hielo seco es la comercialización de dióxido de carbono en estado sólido. Dicho mercado se identificó como preocupante en el Informe de Objeción. Para este caso prácticamente se replica la estructura de producción de dióxido de carbono por ser el insumo primordial. También merece destacarse que las ventas LINDE representaba únicamente el 0,5% del mercado total.

541. Dadas las participaciones de los diferentes productores de dióxido de carbono, medidas en términos de capacidad de producción, se observa que, con posterioridad a la operación, las empresas notificantes alcanzan una participación conjunta del 28,7%, que les permite mantener la primera posición y reforzar el liderazgo que mantenía PRAXAIR con anterioridad. Sin embargo, en base a lo expuesto en los párrafos precedentes, es posible advertir que se trata de un mercado competitivo y dinámico, en el que la oferta se integra por un número considerable de jugadores.

VI.3.3. Gases importados comercializados en Argentina: ácido sulfhídrico, hexafluoruro de azufre, etileno, helio, óxido nitroso, monóxido de carbono y mezclas. Diagnóstico del origen y volumen de las importaciones

542. Como fuera expuesto en el Informe de Objeción emitido por esta Comisión Nacional, en los mercados de producción y comercialización de ácido sulfhídrico, hexafluoruro de azufre, etileno y mezclas de aplicaciones especiales, la operación bajo análisis generaba potenciales efectos negativos en términos de defensa de la competencia, a partir de que incrementaba la capacidad de ejercer poder de mercado en forma unilateral por parte de la unidad consolidada entre LINDE y PRAXAIR, como resultado de la participación de mercado que alcanzaba en cada uno de ellos en las ventas finales.

543. En paralelo, también se habían identificado algunos mercados, como es el caso del óxido nitroso, el monóxido de carbono y el helio, cuyas estructuras post operación podrían facilitar la coordinación entre jugadores, dado que se reducirían de tres a dos los principales participantes en cada uno de ellos, siendo prácticamente duopólica, con LINDE-PRAXAIR y AIR LIQUIDE dominando entre el 80% y el 90% de las ventas. Sin embargo, en estos casos que son mercados abastecidos totalmente por importaciones, se deben tenerse en cuenta una serie de factores que caracterizan a estos gases, para complementar el análisis previamente realizado.

544. Ya se había mencionado en el Informe de Objeción que no existen barreras sustanciales para entrar en estos mercados en la Argentina. En primer lugar, la provisión a nivel nacional de todos estos gases (ácido sulfhídrico, hexafluoruro de azufre, etileno¹⁰⁶, óxido nitroso, monóxido de carbono, helio y mezclas de aplicación especial) se realiza en el exterior, es decir, mediante importaciones.

545. Así también, tal como se detallará en el punto VI.4, esta CNDC identificó una cantidad de actores más pequeños que las cuatro multinacionales que también comercializan este tipo de gases. A partir de ello, esta sección analizará la factibilidad de otras empresas de acceder a la importación de estos gases sobre la base de la cantidad de actores de este u otros sectores que importan estos gases, la diversidad de oferentes y los volúmenes de importación.

546. En cuanto a los mercados de gases objetados (hexafluoruro de azufre, ácido sulfhídrico, etileno, monóxido de carbono, óxido nitroso, helio y mezclas de aplicación especial), las partes han indicado que la actividad de las empresas de gases en estos casos se reduce al análisis, la mezcla -en caso que se realicen mezclas de aplicación especial, las cuales suelen

realizarse a pedido del cliente-, trasvase y envío al cliente, de modo que la única barrera a la entrada que enfrentan los potenciales competidores para hacer efectivo su ingreso, o bien incrementar su participación en estos mercados, estará asociada a los procedimientos de importación y plazos asociados, que suelen ser de, aproximadamente, 90 días, según manifiestan.

547. Otra característica a tener en cuenta respecto de estos mercados es que constituyen, tal como han sostenido las partes, mercados de nicho, en los que las ventas de las empresas involucradas alcanzan volúmenes reducidos y representan una participación pequeña de su facturación total, que en ningún caso asciende al 5%, conformando actividades complementarias al negocio principal que constituye la comercialización de gases atmosféricos y dióxido de carbono. En este sentido, debe considerarse, a su vez, la modalidad de comercialización. En efecto, estos gases han sido comercializados, tal como han sostenido las partes, en su gran mayoría, a través de la modalidad de contratación directa, ya sea a partir de órdenes de compra como mediante compras spots, mientras que un pequeño volumen fue comercializado a través de licitaciones privadas. Ello pone de relieve que no se trata de ventas periódicas y regulares, con lo cual no se verifica la existencia de relaciones de mediano o largo plazo de las partes con sus clientes, derivadas de contratos firmados por un determinado período de tiempo. Por lo tanto, cualquier cliente está en condiciones de cambiar de proveedor y elegirlo al momento de necesitar adquirir cualquiera de estos gases.

548. A continuación, se hará un análisis respecto del origen y el volumen de las importaciones de los gases cuyos mercados están siendo analizados, y de las empresas que las llevan adelante, con el objeto de evaluar la posibilidad de que puedan importarse por competidores aguas abajo o bien directamente por parte de los usuarios finales, y corroborar, como fuera manifestado por las Partes, que estos gases especiales se encuentran libremente disponibles para ser importados a la Argentina desde fuentes mundiales.

549. En primer lugar, respecto del ácido sulfhídrico cabe advertir que, a pesar de que el único competidor directo de las partes luego de la operación en la comercialización a nivel nacional es AIR LIQUIDE, alcanzando la entidad fusionada una participación cercana al 75% en el año 2017, las partes ingresaron al mercado precisamente en 2017, no habiendo vendido volumen alguno con anterioridad a esa fecha. Adicionalmente, vale agregar que LINDE es la única firma de las involucradas que importó directamente ácido sulfhídrico en 2017, y lo hizo desde la firma Matheson, de los Estados Unidos. En 2018, en cambio, las importaciones procedieron de la firma alemana GHC Gerling Holz & Co. Handels GmbH, no habiendo efectuado compras en el exterior en el año 2019. Por su parte, PRAXAIR importó únicamente en el año 2019, y lo hizo desde una filial del grupo localizada en México (Praxair México S de R.L. de C.V.), no habiendo efectuado importaciones ni en 2017 ni en 2018.

550. Sin embargo, al analizar con mayor detalle la información de las importaciones, se observa que los volúmenes adquiridos y comercializados luego por las partes en el país son muy marginales, en comparación con el total del volumen importado a nivel nacional, representando apenas un 0,2% durante el año previo a la operación. Asimismo, se advierte que fueron varias las empresas compradoras que adquirieron volúmenes, de magnitudes muy dispares. En este sentido, las compras de tan solo dos empresas representaron más del 95% del total de importaciones registradas, provenientes de Malasia, en tanto que el porcentaje restante se explica por las compras efectuadas por una decena de empresas,

aproximadamente, entre las que se encuentran las partes. Estas últimos tienen como origen a países europeos (España, Alemania y Francia, básicamente) y asiáticos (India, Japón y Taiwán)

551. A partir de lo expuesto, es posible inferir que no existe un volumen mínimo requerido que actúe como un factor limitante para que la importación de ácido sulfhídrico sea técnica y económicamente viable, pudiéndose, en consecuencia, adquirir en el exterior volúmenes muy reducidos como así también grandes cantidades. Esto, sumado al hecho de que el origen de las importaciones se encuentra diversificado, permite concluir que es altamente probable que cualquier empresa demandante de ácido sulfhídrico cuente con la posibilidad real y efectiva de importarlo directamente, sin necesidad de recurrir a las empresas involucradas.

552. Continuando con el análisis para el hexafluoruro de azufre, LINDE ya contaba con una participación de mercado en ventas finales superior al 60% antes de la operación, y la participación post operación pasaría a ser mayor a 65%, reduciéndose de cuatro a tres la cantidad de participantes que comercializan este gas a nivel nacional

553. De todas maneras, de un análisis más exhaustivo de las importaciones, surge que en el año previo a la operación más de 20 empresas realizaron compras de este gas en el exterior, de volúmenes de diferente magnitud. Entre las empresas importadoras, se encuentran las partes y sus principales competidoras, AIR LIQUIDE e AIR PRODUCTS (INDURA), como así también R MATUS. Los volúmenes importados por la empresa fusionada, según los datos para el año 2017, explican cerca del 30% del total de importaciones, en tanto que las compras de AIR LIQUIDE e INDURA, representan alrededor del 33% y el 1,5%, respectivamente. Las cantidades adquiridas por R MATUS, por su parte, ascienden a casi el 4% del total. El porcentaje restante lo explican las importaciones menores, de volúmenes dispares, efectuadas por diversas empresas que pertenecen a diferentes sectores económicos.

554. En relación con el país de origen de las importaciones, se observa que fueron varios los países proveedores de hexafluoruro de azufre, destacándose Alemania en primer lugar, y los Estados Unidos en segundo término, en virtud de los volúmenes provistos. Cabe señalar que las compras de AIR LIQUIDE se originaron en Alemania, mientras que las importaciones de las partes e INDURA en los Estados Unidos, países que también comercializaron cantidades menores a otras firmas. R MATUS en cambio, importó desde Francia, en tanto que China abasteció de pequeñas cantidades. Las empresas extranjeras que exportaron este gas a la Argentina en 2017 fueron diversas.

555. En base a lo manifestado, se advierte, una vez más, que cualquier empresa demandante de hexafluoruro de azufre dispone de la posibilidad real y efectiva de adquirirlo directamente en el exterior, sin necesidad de recurrir a las empresas involucradas.

556. En relación con el etileno, más del 90% de las ventas de este gas en la Argentina ya se encontraba en manos de la empresa PRAXAIR previo a la operación. Luego de ella, más del 95% de las ventas de etileno en el país pasaría a estar explicada por las partes, siendo las únicas dos empresas que comercializarían este gas en las cantidades necesarias que demanda el mercado de gases especiales. En 2015, PRAXAIR era prácticamente la única empresa que comercializaba este gas a nivel nacional, en tanto que era despreciable la cantidad vendida por LINDE. Luego, en 2016, ninguna de las empresas involucradas comercializó volumen alguno, reingresando LINDE al mercado recién en 2017. Nuevamente, se verifica que

se trata de ventas muy reducidas, puntuales y esporádicas, que no presentan un patrón de regularidad.

557. Respecto de las importaciones, cabe indicar que las firmas que realizaron compras en el exterior en el año previo a la operación fueron LINDE y R MATUS, todas en los Estados Unidos. En términos de volumen, la mayor parte de las importaciones se explican por las adquisiciones efectuadas por la primera. De acuerdo con lo señalado por las partes en el descargo al Informe de Objeción, las empresas involucradas de LINDE compraban e importaban este producto a granel de la empresa estadounidense Air Gas.

558. En cuanto al monóxido de carbono de alta pureza, suministrado en cilindros, cabe recordar que luego de la operación dos empresas alcanzaban el 80% del volumen comercializado en el mercado interno: la empresa fusionada y AIR LIQUIDE con participaciones similares.

559. Cuando se analiza la magnitud, composición y origen de las importaciones, se observa que los volúmenes informados por las partes son poco relevantes en comparación con el total del volumen importado a nivel nacional, de hecho, representa el 1,1%, durante el año previo a la operación. De esta manera, es posible inferir que existieron empresas que importaron monóxido de carbono directamente para su utilización, sin pasar por un intermediario o distribuidor en el mercado interno. Del mismo modo, se advierte que fueron varias las empresas, de diferentes sectores productivos, que compraron este gas en el exterior, en cantidades muy dispares. Específicamente, se encuentra que una sola firma explica la mayor parte de las importaciones en cada uno de los años del período 2015-2017, en tanto que el resto de las empresas, entre las que se encuentran las partes, efectuaron compras menores, de magnitudes disímiles. En relación con el origen, se observa que en el año 2017 el principal país proveedor fue Brasil, mientras que en los años 2015 y 2016 las importaciones se originaron fundamentalmente en los Estados Unidos. Ciertos países europeos, como Alemania, Suecia y Francia, también fueron proveedores, de manera intermitente, durante el período 2015-2017.

560. Respecto del óxido nitroso, los posibles efectos coordinados identificados en el Informe de Objeción estaban asociados al hecho de que más del 85% de las ventas (según facturación) quedarían explicadas por LINDE/PRAXAIR y AIR LIQUIDE, situación que reforzaría una estructura previa que podría facilitar la coordinación de estrategias entre los jugadores. Con relación a este gas, las partes manifestaron que, en el caso de LINDE, las importaciones se efectuaban directamente de subsidiarias extranjeras del propio grupo económico, mientras que, en el caso de PRAXAIR, provenían tanto de una subsidiaria del grupo como de un tercero.

561. De un análisis más riguroso de las importaciones, se desprende que en todo el período 2015-2017 PRAXAIR fue el mayor importador en términos de volumen, cuyas compras explicaron, en promedio, más de la mitad del total de importaciones registradas en el período en cuestión, mientras que las cantidades adquiridas tanto por LINDE como por AIR LIQUIDE fueron muy marginales. Sin embargo, se verifica la existencia de otras firmas, no dedicadas a la producción y comercialización de gases, que también importaron volúmenes significativos, de modo que puede inferirse que estas empresas son las que han abastecido a otros compradores a nivel nacional, Las importaciones se completan con los volúmenes que adquirieron empresas con actividades productivas diversas, que, si bien fueron de magnitudes muy reducidas, evidencia la posibilidad para cualquier empresa demandante de poder adquirir la cantidad necesaria en el exterior, sin depender exclusivamente del abastecimiento local de las empresas notificantes y sus principales competidoras

562. Con respecto al origen de las importaciones, cabe indicar que, de acuerdo con lo señalado por las partes, PRAXAIR se abasteció regularmente desde Bélgica (de la firma IJSFABRIEK STROMBEEK N.V.), en tanto que LINDE lo hizo desde una subsidiaria del grupo localizada en los Estados Unidos. Por su parte, los proveedores de los restantes importadores de relevancia, se localizaron en Taiwán y Austria.

563. En relación con el helio, cabe señalar que, en el respectivo Informe de Objeción, esta CNDC llegó a la conclusión de que solamente era necesario un análisis en el segmento de comercialización minorista, recordando que el suministro de helio depende exclusivamente de las importaciones, dado que no hay producción nacional. En efecto, se había advertido que en el mercado minorista de helio la presente operación produciría la desaparición de un competidor relevante y conformaría una estructura de mercado con sólo tres jugadores con participaciones relativamente simétricas lo cual podría conducir a estrategias coordinadas. Sin embargo, en estas instancias se requiere realizar un análisis más detallado de la composición de las importaciones. Al respecto, se advierte que el principal importador de helio líquido en el período 2015-2017 es la firma AIR PRODUCTS que importó los mayores volúmenes, que representan alrededor del 60% del total importado. Las partes, AIR LIQUIDE y R MATUS también participaron de las importaciones, en cuantías menores. El país de origen en todos los casos es Estados Unidos.

564. Del mismo modo, también se observa que diferentes firmas que utilizan este gas como insumo de sus procesos productivos, han concretado compras en el exterior, las que alcanzaron volúmenes poco significativos, pero que son muestra de la posibilidad real y efectiva y de la inexistencia de limitaciones para cualquier empresa que quiera abastecerse de manera directa de helio. En este sentido, cabe mencionar que, en el marco de la investigación conducida por esta CNDC, dos de los principales clientes de las partes en la adquisición de helio, a saber, TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR S.A. e YPF S.A., manifestaron, en relación con la posibilidad de realizar una importación directa este producto, que era factible, más allá de la necesidad de cumplimentar los procedimientos pertinentes y que puedan resultar operativamente complejos. De todas maneras, ambas firmas señalaron no haber realizado importaciones directas de helio en el pasado.

565. En cuanto al helio gaseoso, se observa que una multiplicidad de firmas fueron las que realizaron importaciones durante el período 2015-2017. Si bien la cantidad de empresas importadoras osciló entre quince y veinte, más de la mitad de las adquisiciones fueron realizadas entre dos y cuatro empresas solamente. En 2015, el principal país proveedor fue Estados Unidos, lugar que pasó a ocupar China en los años posteriores. Por su parte, tanto las empresas notificantes como el resto de las firmas registraron compras menores en este formato.

566. En lo que se refiere a las mezclas de aplicación especial, es importante destacar que son realizadas a pedido de los clientes pueden estar compuestas por una diversidad de gases. Muchos de los gases utilizados son de origen importado, como también pueden importarse las propias mezclas¹⁰⁷. Tanto LINDE como PRAXAIR registraban participaciones de mercado significativas con anterioridad a la operación, por lo que, luego de ella la entidad fusionada alcanzó una participación cercana al 75%, siendo AIR LIQUIDE y AIR PRODUCTS los principales competidores. De todas maneras, existen otras empresas menores que también comercializan mezclas de aplicación especial, tal como será expuesto en el punto VI.4 y que ante una suba de precios podrían ampliar su oferta en el mercado.

567. Considerando que todos los gases de esta sección son importados, que se constató que las importaciones se realizan en

diversos volúmenes (pequeños y grandes), y tanto por empresas del mercado de gases como por empresas de otros sectores económicos, que existen otros distribuidores de menor tamaño que también comercializan todos o algunos de los gases analizados en esta sección, esta CNDC infiere que si las empresas notificantes aumentaran los precios unilateralmente o bien intentaran coordinar precios, hay otras empresas que podrían crecer o ingresar rápidamente a estos mercados.

VI.4. Mercado de distribución y comercialización de gases (mercado aguas abajo)

568. En el Informe de Objeción, además de las cuatro grandes empresas multinacionales, se había planteado la existencia de empresas locales más pequeñas, integradas en la producción de algunos gases, pero que no ofrecían una cartera de la variedad y amplitud de las que ofrecían las primeras. También se había mencionado la existencia de empresas que, no estando integradas en la producción de ningún gas, se dedicaban al fraccionamiento, envasado y comercialización de gases y que dependían de los cuatro grandes para abastecerse.

569. A partir de ello, y habiendo separado los mercados de gases aguas arriba en la producción, y aguas abajo en la comercialización y distribución, a continuación, se realizará un análisis más detallado del segmento aguas abajo.

570. Antes de realizar una descripción de cada una de las principales empresas que conforman este segmento (por fuera de las cuatro grandes), es importante destacar algunas características comunes respecto de estas. Así, se encuentra que prácticamente todas participan tanto en la venta de gases medicinales como industriales, a granel y en cilindros (según corresponda a la forma de comercialización de cada gas) y cuentan con servicio de oxigenoterapia.

571. En este sentido, se puede considerar a la empresa ROBERTO SALINA E HIJOS S.A. (CASCIA GASES) que, además de su producción de oxígeno, nitrógeno y argón, también comercializa otros gases como dióxido de carbono, óxido nitroso, acetileno, mezclas de aplicación especial y cuenta con servicio de oxigenoterapia¹⁰⁸.

572. La empresa GASES SUDAMERICANOS S.A., si bien cuenta con planta de gases atmosféricos propia, en la actualidad se encuentra apagada. La empresa comercializa gases atmosféricos que los adquiere de un tercero, específicamente de LINDE, así como también acetileno, dióxido de carbono y mezclas de aplicación especial¹⁰⁹.

573. La empresa LA PLATENSE S.A., además de los gases atmosféricos que produce también comercializa dióxido de carbono, argón, óxido nitroso, helio y anhídrido carbónico, acetileno, mezclas de aplicación especial y cuenta con servicio de oxigenoterapia¹¹⁰.

574. TECNO AGRO VIAL S.A., es una empresa que se dedica al fraccionamiento, elaboración y distribución de distintos gases de aire comprimido o licuados, a saber: oxígeno, nitrógeno, argón, óxido nitroso, dióxido de carbono, acetileno, helio, mezclas de aplicación especial y cuenta con servicio de oxigenoterapia¹¹¹.

575. La empresa SURMEDIKAL S.A, comercializa el oxígeno que produce en su planta (PSA). También cuenta con servicio de oxigenoterapia.

576. GASES COMPRIMIDOS S.A., cuenta con una planta de producción de oxígeno, nitrógeno y acetileno, además de estos gases distribuye acetileno, dióxido de carbono, helio, hidrógeno, argón y mezclas especiales.

577. Otra empresa que puede mencionarse como proveedora de diferentes gases es la firma R MATUS S.R.L., una empresa que se dedica a la comercialización de diferentes gases como nitrógeno, argón, hidrógeno, helio, y distintos gases especiales y mezclas (hexafluoruro de azufre, monóxido de carbono, neón, xenón, entre otros)¹¹².

578. Luego, existe un listado de distribuidores bajo conocimiento de esta CNDC que incluye OXY NET S.A., OXXIGENO S.A., OXI LOBOS S.A.S., OXI MERCEDES S.A., QUIMIGAS S.A.I.C., ARGENGAS GROUP S.A.¹¹³, DISTRIBUIDORA SOLDADORA JUNIN S.A., entre otros.

579. En virtud de lo expuesto, es posible concluir que la estructura de oferentes en el mercado de distribución de gases es más diversificada que en los mercados de producción, con jugadores de menor tamaño, que se encuentran, en algunos casos, parcialmente integrados aguas arriba, pero que también cuentan con una cartera de productos amplia y diversificada.

580. Adicionalmente, todos son potenciales vendedores de los gases que no se encuentren en su cartera, debido a que la infraestructura necesaria para distribuir los gases es similar en todos los casos.

581. En el segmento de oxigenoterapia, al ser un mercado de menor escala, además de los oferentes ya mencionados, aparece una cantidad de otros actores, como TERAPIAS MÉDICAS DOMICILIARAS S.A. (TMD), ETICA S.A., SERVICIOS ARM S.A. y AGIMED S.R.L. (Córdoba), PIEMONTE S.A. (Catamarca), RESPIRAR S.A. (Buenos Aires), OXITESA S.A. (Salta), LO BRUNO S.A. (Santiago del Estero), OXYMEDICA (Córdoba), SERVICIOS MÉDICOS S.R.L. (Neuquén), MARK S.R.L., GASOL PLATENSE S.A. y RESPIFLOW S.A. y DIAGNOSTIC MEDIC S.A., entre otros., que proveen servicios de oxigenoterapia en distintas regiones del país, con un alcance geográfico más limitado.

582. Paralelamente, como se desarrolló en el Informe de Objeción, el ingreso a este segmento del mercado cuenta con bajas barreras. Ello se debe a que los activos requeridos para desarrollar la actividad se pueden adquirir en el corto/mediano plazo.

583. Por último, cabe hacer referencia a los efectos verticales que se identificaron oportunamente en el Informe de Objeción, a partir de que las empresas involucradas son también proveedoras de servicios de oxigenoterapia, con un alcance nacional, y son, al mismo tiempo, proveedoras del principal insumo, el oxígeno medicinal. De acuerdo con los datos aportados por las partes y la información recolectada durante la investigación, efectivamente se constató que PRAXAIR y LINDE son los principales abastecedores de las firmas no integradas que brindan servicios de oxigenoterapia, lo cual despierta mayor preocupación a partir de que AIR LIQUIDE no es un oferente efectivo en este mercado. En este sentido, se mantiene la preocupación ya señalada a partir de la probabilidad de que se produzca un cierre de mercado aguas arriba a los competidores de la empresa fusionada en la provisión de dichos servicios, impidiéndoles el abastecimiento del insumo principal.

VI.5. Consideraciones adicionales sobre los mercados

584. A partir de los mercados objetados en el Informe de Objeción y los análisis posteriores expuestos en las secciones precedentes, esta CNDC estima necesario realizar algunas consideraciones adicionales.

585. En cuanto a la segmentación por uso final de los gases, medicinal o industrial, al analizar separadamente el mercado de

producción del de distribución y comercialización, se concluyó que no correspondía realizar distinción alguna. A favor de esta decisión se encuentran los criterios adoptados por otras agencias de competencia internacionales, como el CONSEJO ADMINISTRATIVO DE DEFENSA ECONÓMICA (CADE) de Brasil y la COMISION FEDERAL DE COMERCIO (FTC, por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos, en cuyos análisis consideraron definiciones separadas por gas y por tipo de suministro, pero sin diferenciar el uso final y destino del gas en cuestión¹¹⁴.

586. En cuanto a la segmentación por venta a granel o en cilindros, esta CNDC ya explicó que dicha clasificación pierde relevancia cuando se analizan de manera diferenciada los mercados aguas arriba. Así también, pudo corroborarse que existe una cantidad relevante de actores en el mercado aguas abajo que realizan los dos tipos de suministro, de modo que cuentan con cierta flexibilidad para abastecer a clientes en una u otra modalidad.

587. Con relación al dióxido de carbono, en el Informe de Objeción se había identificado un posible efecto unilateral basado en la participación de mercado de las empresas fusionadas en la venta final del gas. La ampliación del análisis realizado permitió identificar una multiplicidad de actores presentes en la producción de este gas, así como también la factibilidad de que haya nuevos entrantes. Adicionalmente, las bajas barreras presentes en el mercado de comercialización y distribución permitirían la expansión o el ingreso de nuevos oferentes en plazos cortos. Por todo lo expuesto, se descartan los posibles efectos unilaterales que se habían identificado en el Informe de Objeción, como así también, cualquier preocupación derivada de los efectos verticales de la relación existente a partir de las participaciones de las empresas involucradas en el mercado aguas arriba de producción y en el mercado aguas debajo de comercialización y distribución.

588. Respecto de las barreras a la entrada en el mercado de comercialización y distribución, tanto para los gases atmosféricos como para todos los gases en general, cabe hacer algunas consideraciones adicionales. En este sentido, resulta preciso advertir que existen diferencias según se trate de proveedores ya instalados o de nuevos entrantes. En efecto, las barreras a la entrada para aquellas firmas que ya se encuentran operando en la comercialización de gases son bajas y resulta relativamente fácil iniciar la distribución de otro gas que no se encuentre en su cartera de productos con una inversión muy menor. En este sentido, pudo verificarse la existencia de actores que tienen potencialidad de crecimiento y que podrían reforzar sus carteras de productos, incorporando nuevos gases, al tiempo que podrían incrementar la distribución de los gases ya existentes en sus portfolios.

589. De todas maneras, ese no es el caso para una empresa que decida ingresar al mercado de distribución de gases sin haber realizado la actividad previamente, puesto que las barreras a la entrada en este caso serían un poco más elevadas, producto de la necesidad de realizar mayores inversiones en infraestructura y logística, sumado a la necesidad de cumplimentar cuestiones regulatorias.

590. En cuanto al grupo de gases importados que engloba gases donde se habían identificado posibles efectos unilaterales (mezclas, etileno, ácido sulfhídrico, y hexafluoruro de azufre) y posibles efectos coordinados (óxido nitroso, monóxido de carbono y helio), producto del análisis de las importaciones y su comercialización en la Argentina, puede concluirse que no habría barreras significativas que impidan el crecimiento o ampliación de la cartera de gases de las pequeñas empresas distribuidoras que ya se encuentran presentes en la comercialización de gases. Asimismo, tampoco se verificó la existencia de impedimentos relevantes, más allá de las cuestiones vinculadas exclusivamente a los procedimientos inherentes a la

importación en sí misma, para que cualquier empresa, de otros sectores productivos puedan importar directamente las cantidades requeridas, sin necesidad de recurrir a distribuidores en el mercado nacional. Ello, a partir de que pudo verificarse la heterogeneidad de importadores, la factibilidad para adquirir cualquier volumen requerido, como así también desde países lejanos, advirtiendo que los costos de transporte no representaban una limitación.

591. En consecuencia, se descartan posibles efectos unilaterales en el mercado de hidrógeno desde el punto de vista de la oferta, siendo que solamente LINDE cuenta con una planta de producción del mismo, no así PRAXAIR.

592. En cuanto a las objeciones en el mercado del nitrógeno, al considerar el mercado aguas arriba se advierte que la capacidad de producción de LINDE-PRAXAIR se ubica 20 puntos porcentuales por debajo de la de AIR LIQUIDE, situación que elimina la posibilidad de que la primera cuente con una posición dominante que le permita subir los precios unilateralmente. Por otro lado, se registran importaciones que, aunque no son significativas con relación al mercado interno, sí presentan diferentes orígenes que podría estar indicando la posibilidad concreta de importar este tipo de gas. A todo ello se suma que el nitrógeno tiene en un 99% un uso final industrial, donde se espera un mayor poder compensatorio de la demanda.

593. Por último, en el caso del argón, el mercado aguas arriba y aguas abajo continúa liderado por AIR LIQUIDE, aunque la fusión reduce los principales jugadores de tres a dos. Sin embargo, para este mercado se pudo corroborar la existencia de importaciones que podrían jugar un rol disciplinador, descartando así posibles efectos verticales relevantes.

594. Esta CNDC mantiene la preocupación con respecto al oxígeno. En este caso, la fusión ubica a LINDE-PRAXAIR como el actor con la mayor capacidad de producción de oxígeno del país, alcanzando un 52,5% del total, incluso superando a AIR LIQUIDE que cuenta con el 39,7%. De igual manera, al estar verticalmente integrada, tal como se había analizado en el Informe de Objeción, alcanza una participación importante en el mercado aguas abajo. Dado las posiciones que las Partes mantienen tanto aguas arriba como aguas abajo, se advierten efectos verticales que podrían generar preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia, que surgen de la posibilidad de que la empresa fusionada realice un eventual e hipotético cierre de mercado aguas abajo a cualquier distribuidor que tenga oxígeno en su cartera de productos, como se desarrollará en el siguiente apartado.

595. Estos efectos negativos adquieren mayor relevancia cuando se considera una característica adicional respecto del oxígeno que es el rol que adquiere en el mercado de gases en general, al ser el gas que registró las mayores ventas, representando el 60% del volumen de gases comercializados. Así, si bien todas las empresas aguas abajo pueden tener carteras de gases más o menos amplias y diversificadas, todas necesariamente poseen oxígeno, constituyendo, en la mayoría de los casos, el principal producto de sus portfolios. En consecuencia, el posible daño que la empresa fusionada pueda generar a cualquier distribuidor a partir de un cierre de mercado dependerá de la participación que tenga el oxígeno en sus ventas.

VI.6. Efectos verticales entre el mercado de producción de oxígeno y el mercado de comercialización y distribución de oxígeno.

596. Como fuera señalado previamente, en virtud de la presencia de las partes en la producción (aguas arriba) y la comercialización y distribución (aguas abajo) de los diferentes gases considerados, resulta necesario analizar los potenciales efectos verticales derivados de la operación y su capacidad para afectar negativamente la competencia en los mercados involucrados. En el caso bajo análisis, la preocupación se centra en los riesgos verticales con efectos anticompetitivos en los mercados de producción y de comercialización y distribución del oxígeno en particular.

597. Según la literatura especializada de defensa de la competencia y los lineamientos de diversas agencias regulatorias¹¹⁵, estos riesgos están asociados a la implementación de una estrategia de cierre de los mercados, ya sea aguas arriba o aguas abajo. El cierre de mercado alude a una situación en la que el acceso de los rivales reales o potenciales a los suministros o mercados se ve obstaculizado o eliminado como resultado de la fusión vertical, lo que reduce la habilidad y/o el incentivo de estas empresas para competir. En este sentido, es posible distinguir dos formas de cierre de mercado en una relación vertical: del insumo (input foreclosure) y del cliente (customer foreclosure).

598. Bajo la teoría de daño del cierre vertical de insumos o bloqueo de insumos (input foreclosure), la entidad fusionada tendría control sobre un insumo relevante para sus rivales en el mercado aguas abajo, el cual podría utilizar para dañar la competencia, ya sea por la vía de bloquear su acceso, negando su suministro (exclusión total), o aumentando el precio y/o empeorando la calidad del insumo que se les suministra (exclusión parcial). De esta manera, la entidad fusionada estaría incrementando los costos de sus rivales aguas abajo, al dificultarles el suministro del insumo a precios y condiciones similares a las existentes en ausencia de la relación vertical. Cabe advertir que para que el bloqueo de insumos sea un problema, la empresa integrada verticalmente post operación debe tener un grado significativo de poder de mercado en el mercado aguas arriba, de modo de ejercer una influencia sustancial en las condiciones de competencia de dicho mercado y, por lo tanto, posiblemente, en los precios y las condiciones de suministro en el mercado aguas abajo.

599. Como ya ha mencionado esta Comisión Nacional, la preocupación que surge de los efectos verticales de la operación de marras derivan de la posibilidad de que la empresa fusionada realice un eventual e hipotético cierre de mercado al impedir el acceso al oxígeno a cualquier distribuidor que tenga este gas en su cartera de productos, principalmente a partir de un incremento de precios. De esta manera, estaría limitando, restringiendo o previniendo el desarrollo de la competencia en el mercado aguas abajo. Así, esta estrategia será la relevante a tener en cuenta en el presente análisis¹¹⁶.

600. Para el análisis de los potenciales efectos de cualquier estrategia de cierre de mercado (ya sea aguas arriba o aguas abajo), debe considerarse el cumplimiento de tres condiciones acumulativas. En primer lugar, si la entidad fusionada tiene la habilidad de usar su control de insumos para dañar la competitividad de sus rivales aguas abajo, es decir, para llevar adelante efectivamente un cierre de mercado. En segundo término, si la entidad fusionada tiene los incentivos para hacerlo realmente. Por último, si una estrategia de exclusión tiene la potencialidad de generar un efecto perjudicial significativo sobre la competencia en el mercado aguas abajo, al excluir a los rivales.

601. A continuación, se analizará el rol que tienen los tres factores mencionados en la operación de marras, teniendo en cuenta que, en la práctica, estos factores suelen analizarse de manera conjunta, dado que están estrechamente relacionados¹¹⁷.

VI.6.1. Habilidad de bloquear el acceso a insumos

602. Con respecto a la habilidad de las partes para desarrollar esta estrategia, el análisis suele centrarse en dos cuestiones: por un lado, en el poder de mercado aguas arriba, y, por otro, en el carácter de esencial del insumo en cuestión, en otras palabras, que el insumo ofrecido aguas arriba por la entidad fusionada juegue un papel importante en la configuración de la competencia en el mercado aguas abajo.

603. En cuanto al primer punto, el análisis de las participaciones de mercado efectuado por esta CNDC ya reveló que LINDE-PRAXAIR era el jugador con la mayor capacidad de producción de oxígeno a nivel nacional luego de la operación, con una participación del 52,5% en el total de la capacidad instalada de la industria.

604. Al mismo tiempo, este factor debe analizarse a la luz de la existencia o no de un número de competidores relevantes en el mercado aguas arriba, con capacidad de ejercer presión competitiva. Ello, atento a que la entidad resultante de la concentración solo estará en condiciones de bloquear a los competidores aguas abajo si, al reducir el acceso a sus propios productos o servicios aguas arriba, puede afectar negativamente la disponibilidad global de insumos para el mercado aguas abajo, ya sea en términos de precio o también de calidad.

605. La situación mencionada puede ocurrir en el caso en que los rivales aguas arriba sean menos eficientes o no dispongan de la capacidad de aumentar la producción en respuesta a la restricción del suministro, por ejemplo, por estar operando al límite de su capacidad instalada. En este sentido, en la operación bajo análisis, si bien existen varios competidores establecidos, solo AIR LIQUIDE puede ser considerado como el actor con la capacidad de ejercer mayor presión competitiva, al contar con una participación del 39,7%. Ello no invalida que los demás competidores pequeños no tengan capacidad de ejercer algún mínimo de presión, pero las probabilidades son mucho menores.

606. En paralelo, se advierte que AIR LIQUIDE efectivamente opera con poca capacidad ociosa. De acuerdo con la información de volúmenes vendidos durante el año 2017 aportada por las partes, y considerando que la capacidad productiva de sus plantas no sufrió variaciones en los últimos años, se observa que AIR LIQUIDE opera utilizando cerca del 95% de la capacidad instalada del conjunto de sus plantas. AIR PRODUCTS, por su parte, otro de los jugadores presentes en el mercado aguas arriba, registró volúmenes de venta por encima de su producción máxima, de manera que también evidencia restricciones de capacidad.

607. Por todo lo señalado, es posible inferir que las partes tendrían la capacidad de hacer un cierre de mercado en relación con el suministro de oxígeno a sus rivales en el mercado aguas abajo, a través de un incremento de precios, ya que los clientes verían limitadas las posibilidades comprar estos insumos a otros proveedores.

608. El segundo elemento mencionado fue el carácter esencial del insumo cuyo suministro pretende bloquearse, puesto que el bloqueo de insumos puede suscitar problemas de competencia solamente si se refiere a un insumo importante para el mercado aguas abajo. Al respecto, como ya fuera señalado previamente, el oxígeno desempeña un papel fundamental en el mercado de gases en general, al ser el gas que registró las mayores ventas, representando el 60% del volumen de gases comercializados, constituyendo el principal gas de cualquier portfolio de productos de los competidores aguas abajo.

609. Por lo tanto, en virtud de lo expuesto en los párrafos precedentes, esta Comisión Nacional considera que la entidad fusionada cuenta con la habilidad necesaria para involucrarse en una estrategia de cierre de mercado, con potenciales efectos nocivos sobre la competencia en el mercado aguas abajo.

VI.6.2. Incentivos para bloquear el acceso a los insumos.

610. El análisis de los incentivos tiene por objeto indagar acerca del sentido económico que puede tener para la entidad fusionada restringir el acceso al insumo relevante a sus rivales aguas abajo, o hasta qué punto sería rentable efectuar dicho bloqueo con posterioridad a la operación. Así, la entidad resultante de la concentración debe llegar a un equilibrio entre el beneficio perdido en el nivel superior del mercado, debido a una reducción de las ventas de insumos a los rivales (reales o potenciales), y el incremento del beneficio, a corto o a más largo plazo, derivado de su capacidad de incrementar los precios, tanto a los subdistribuidores, con quienes compite, como a los clientes finales y distribuidores propios, con los cuales no compite. Cabe agregar que, en el caso bajo análisis, debe considerarse, a su vez, el hecho de que en el mercado aguas abajo LINDE-PRAXAIR compite con los subdistribuidores a quienes también comercializa el insumo.

611. Adicionalmente, los incentivos a realizar esta estrategia, al depender del nivel de beneficios que obtengan las partes aguas abajo luego de la operación, van a relacionarse, a su vez, con los márgenes de ganancia existentes en los mercados involucrados, especialmente, en el mercado aguas abajo, y con la capacidad de trasladar al cliente final el alza de precios. En este sentido, un insumo como el oxígeno, con una elasticidad precio baja, permitiría el traslado de costos al cliente final. Asimismo, el alza de los precios también podría actuar como una barrera a considerar para potenciales entrantes al mercado de comercialización y distribución de oxígeno, no integrados verticalmente. De nuevo, cabe reiterar que los incentivos estarán también condicionados por la existencia de competidores aguas arriba que puedan absorber una mayor demanda, en caso de que la empresa fusionada decidiera incrementar el precio a sus clientes y éstos quisieran cambiar de proveedor. Por lo tanto, en el presente caso, las Partes tendrían incentivos para impedir el acceso al este insumo incrementando su costo, ya que los clientes en el mediano a largo plazo no tendrían la posibilidad de cambiar a otros proveedores de oxígeno, dada la posición de dominio que la entidad fusionada detenta aguas arriba, y la restricción de capacidad de su principal competidor, AIR LIQUIDE.

612. En virtud de todo lo expuesto, esta Comisión Nacional considera que, a priori, LINDE y PRXAIR, operando de manera conjunta, no carecen de incentivos para participar en una estrategia de exclusión del suministro de oxígeno a los rivales aguas abajo.

VI.6.3. Impacto global en la competencia efectiva

613. Por último, resta analizar si el daño a los competidores aguas abajo que se ha identificado resultará en un daño a la competencia general en dicho mercado. En este sentido, cabe señalar que, al momento de verificar la existencia de un perjuicio para los competidores, ello implicará generalmente que habrá un perjuicio para la competencia en su totalidad, en especial cuando las empresas excluidas desempeñan un papel suficientemente importante en el proceso competitivo en el mercado aguas abajo.

614. En este caso, la concentración vertical entre LINDE y PRAXAIR, y una subsecuente estrategia de bloqueo, podría incrementar de manera significativa el costo de los rivales en el mercado aguas abajo de comercialización y distribución de oxígeno, dando lugar a una presión al alza sobre sus precios de venta al consumidor final. Cuanto mayor sea la proporción de rivales a los que se les aplique el incremento de precios aguas abajo, más probable será que la concentración dé lugar a un incremento de precios en el mercado aguas abajo.

615. Una segunda forma de obstaculizar la competencia se relaciona con las barreras a la entrada. La concentración vertical puede generar incentivos para excluir competencia potencial en el mercado aguas abajo, pues es probable que la entidad resultante no suministre a potenciales competidores entrantes, o lo suministre en condiciones menos favorables. En este sentido, la simple probabilidad de que, tras la concentración, la entidad resultante siga una estrategia de cierre del mercado puede crear ya un fuerte efecto de disuasión de los nuevos competidores potenciales, lo cual dificultaría la entrada de nuevos actores capaces de disciplinar a los incumbentes. Ello, atento a que cualquier agente económico evalúa su potencial rentabilidad antes de entrar en un mercado, y más aún si dependen del suministro de un insumo esencial, al no estar integrados verticalmente con su producción.

616. A partir de lo expuesto, esta Comisión Nacional considera que la operación de marras genera las habilidades e incentivos necesarios para que la empresa fusionada lleve adelante una estrategia de cierre de mercados, para producir un bloqueo de insumos con potenciales efectos negativos sobre la competencia en el mercado aguas abajo.

VI.7. Conclusiones finales

617. La investigación llevada adelante por esta Comisión Nacional tras la emisión del Informe de Objeción, sobre la base de nuevas líneas argumentales y mayor información aportada, tanto por las partes como recolectada con posterioridad, permitió complementar el análisis realizado inicialmente.

618. La separación de la etapa de producción de la de distribución y comercialización para cada uno de los gases en los que se habían detectado problemas de competencia, determinó mercados de gases aguas arriba y mercados de gases aguas abajo, y el análisis de la estructura de la oferta en cada uno de ellos, posibilitó no solo arribar a nuevas conclusiones, particularmente en el caso de los primeros, sino también ampliar la descripción y dinámica de los segundos.

619. Las evidencias halladas durante la investigación, permitieron concluir que el mercado de producción de dióxido de carbono es un mercado competitivo y dinámico, en el que la oferta se integra por un número considerable de jugadores, en tanto que las barreras presentes en el mercado de comercialización y distribución eran bajas, posibilitando la expansión y/o el ingreso de nuevos oferentes en plazos breves. De esta manera, quedan descartados posibles efectos unilaterales que puedan generar problemas en términos competitivos.

620. Continuando similar lógica de análisis, se diluyó cualquier tipo de preocupación que pudiera surgir respecto del mercado de producción de hidrógeno, a partir de que solo una de las empresas involucradas cuenta con una planta de producción en el país.

621. En cuanto a los gases importados comercializados y distribuidos a nivel nacional pero no producidos localmente (ácido

sulfhídrico, hexafluoruro de azufre, etileno, helio, óxido nitroso, monóxido de carbono y mezclas), que potencialmente evidenciaban problemas de competencia asociados a posibles efectos unilaterales en algunos casos, y efectos coordinados en otros, un análisis más detallado de las importaciones, en términos de origen, volumen y cantidad de importadores, permitió erradicar todo tipo de preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

622. Respecto de los gases atmosféricos, el análisis exhaustivo de la estructura de la oferta en los mercados de producción de nitrógeno y argón permitió descartar posibles efectos verticales relevantes en ambos mercados, no así en el caso del oxígeno. En efecto, esta Comisión Nacional pudo concluir que la operación de concentración económica analizada da lugar a que la empresa fusionada tenga las habilidades e incentivos necesarios para comprometerse en una estrategia de cierre de mercados, con potenciales efectos negativos sobre la competencia en el mercado aguas abajo, dada la posición que ostenta en el mercado aguas arriba y la estructura concentrada de la oferta.

VII. AUDIENCIA ESPECIAL DEL ARTÍCULO 14 DE LA LEY N.º 27.442

623. Con fecha 26 de mayo de 2022 se llevó a cabo la audiencia especial de acuerdo a lo ordenado en el artículo 3º de la RESOL-2021-1061-APN-SCI#MDP.

624. En dicha audiencia las partes, luego de deponer sobre algunas cuestiones básicas, explicaron en que consistiría la propuesta de desinversión ofrecida, manifestando que esta no incluiría la transferencia de planta de producción de gases atmosféricos, contratos con clientes, camiones y empleados. Para ello, acompañaron un documento en formato power point que consistiría en la desinversión de: a) Una planta de dióxido de carbono en la ciudad de Bahía Blanca, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales, con una superficie total de 44.730m². Las partes advirtieron que dicha planta tiene ruta directa a Vaca Muerta-provincia de Neuquén, acceso al Puerto y una fuente TGS frente a la locación, lo que determina que es altamente competitiva; b) Una planta en la provincia de Córdoba, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales, con una superficie total de 6.500 m² y construida de 1.568 m²; c) Una planta en la provincia de Tucumán, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases de aire industriales y medicinales, con una superficie total de 16.232 m² y superficie construida de 1.300 m²; y d) Una planta en la provincia de Santa Fe, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución de gases del aire industriales y medicinales, con una superficie total de 5.600 m² y una superficie construida de 500 m².

VIII. PROPUESTAS EFECTUADAS POR LAS PARTES CON POSTERIORIDAD A LA AUDIENCIA ESPECIAL

625. Con posterioridad a la audiencia especial de fecha 26 de mayo de 2022, y en relación a la formulación de la propuesta de desinversión, las empresas notificantes, realizaron una presentación espontánea en fecha 14 de septiembre de 2022, acompañando información adicional e identificada como Anexo I, así como adicionan a la propuesta anterior dos camiones cisterna con capacidad de transportar 13 y 7 toneladas respectivamente.

626. En fecha 4 de noviembre de 2022, las partes realizaron una nueva presentación donde ofrecen llevar a cabo las acciones necesarias para concretar los remedios que se describen como un nuevo compromiso de desinversión de activos.

Allí hacen una somera descripción de lo ocurrido a lo largo de estas actuaciones, para llegar a formular la nueva propuesta de desinversión que permita que la operación sea autorizada, entendiendo que los remedios propuestos facilitan el ingreso y consolidación de nuevo/s entrante/s al mercado en la República Argentina, implicando de esta manera una disminución en la participación de LINDE en el mercado del oxígeno líquido.

627. La propuesta presentada consiste en: (i) La venta de los establecimientos localizados en las ciudades de Córdoba, San Miguel de Tucumán y Santa Fe; (ii) La venta de DOS (2) camiones cisterna para el transporte de oxígeno líquido (industrial o medicinal) con capacidad de almacenamiento de TRECE (13) y SIETE (7) toneladas respectivamente; (iii) El ofrecimiento de uno o más contratos de suministro para poner a disposición hasta SETENTA Y CINCO (75) toneladas de oxígeno líquido por día por un período de CINCO (5) años, con opción de renovación para el o los compradores por hasta DOS (2) períodos iguales consecutivos cada uno; y (iv) El ofrecimiento de cesión de determinados contratos de abastecimiento celebrados con ciertos clientes.

628. En esta nueva propuesta las partes advirtieron que los remedios ofrecidos resultan más que suficientes para despejar cualquier preocupación desde el punto de vista de defensa de la competencia. Asimismo, sostuvieron que los remedios ofrecidos facilitan el ingreso y la consolidación de nuevo/s entrante/s al mercado en la República Argentina, y, a vez, implica una disminución de la participación de LINDE en el mercado del oxígeno líquido, ello conforme lo plasmado en el Informe de Objeción.

629. De acuerdo con el compromiso ofrecido, el/los Adquirente/s resultante/s del proceso de desinversión celebrará con LINDE (i) contrato/s de compraventa de activos, en virtud del cual LINDE transferirá al/los Adquirente/s: (a) el establecimiento ubicado en Camino El Carmelo N.º 4221, Parque Industrial Ferreyra, ciudad de Córdoba, provincia de Córdoba, (el “Establecimiento Córdoba”), con una superficie total de 6.500m² y una superficie construida de 1.568m²; (b) el establecimiento ubicado en Ruta Nacional N.º 9 esquina Aguirre, en la ciudad de San Miguel de Tucumán, provincia de Tucumán (el “Establecimiento Tucumán”), con una superficie total de 16.232 m² y una superficie construida de 1.300m²; (c) el establecimiento ubicado en Juan José Paso N.º 3737, ciudad de Santa Fe, provincia de Santa Fe (el “Establecimiento Santa Fe”) con una superficie total de 5.600m² y una superficie construida de 500m²; (d) dos camiones cisterna para transporte de oxígeno líquido medicinal e industrial (los “Camiones Cisterna”) los que posibilitaran al/los Adquirente/s el transporte del oxígeno líquido desde una planta productiva de oxígeno hasta el cliente final del/los Adquirente/s (sea una clínica, un hospital o cualquier otro lugar y/o estaciones de llenado, los camiones cisterna tienen una capacidad de TRECE (13) y SIETE (7) toneladas respectivamente; (ii) la cesión de contratos de suministro de oxígeno (la cesión de la posición contractual de LINDE en los Contratos de Abastecimientos con Clientes) (los activos mencionados en (a -d) y (ii), “Los Activos”); y (iii) contrato/s de suministro de oxígeno líquido en virtud del cual LINDE suministrará hasta un total de SETENTA Y CINCO (75) toneladas de oxígeno líquido al conjunto de los Adquirente/s el/los “Contrato/s de Suministro de Oxígeno Líquido”).

630. En dicha propuesta las partes manifiestan que en ningún caso el/los Adquirente/s podrá/n ser Air Liquide ni ninguna de sus afiliadas, ya sea directa o indirectamente.

631. Asimismo también refieren que el/los Contrato/s de Compraventa de Activos establecerá/n que el perfeccionamiento de

la transferencia al/a los Adquirente/s de los Activos y la celebración del/de los Contrato/s de Suministro de Oxígeno Líquido se encontrarán sujetos a que: (i) los escribanos intervinientes informen a las partes con una antelación no menor a CINCO (5) días que la escritura de transferencia de cada uno de los Establecimientos esté lista para su otorgamiento en los términos del/los Contrato/s de Compraventa de Activos, (ii) las contrapartes de Linde en los respectivos contratos de abastecimiento con clientes hayan prestado su consentimiento a dicha cesión de posición contractual, y (iii) en la fecha de cierre puedan realizarse todos los actos necesarios para el perfeccionamiento de la transferencia al/los Adquirente/s de los Activos y la celebración del/los Contrato/s de Suministro de Oxígeno Líquido.

632. Adicionalmente, el/los Contrato/s de Compraventa de Activos y el Contrato/s de Suministro de Oxígeno Líquido establecerá/n que el/los Adquirente/s no podrá/n revender, dar en comodato o ceder su uso o locación bajo ninguna forma de los establecimientos o los camiones cisterna, así como el oxígeno a Air Liquide o cualquiera de sus afiliadas ni a Grupo Linde Gas Argentina S.A. y Praxair Argentina SRL.

633. La transferencia de los Activos a Desinvertir incluirá:

(a) Todos los activos tangibles e intangibles existentes a la fecha de la notificación de la operación de concentración económica;

(b) La puesta a disposición de todos los registros, licencias, permisos y autorizaciones gubernamentales vinculadas a los Activos existentes a la fecha de la entrada en vigencia del Compromiso, con sus respectivas altas y bajas.

634. Asimismo indicaron que para facilitar el proceso de desinversión, LINDE podrá no solo ofrecer al/los potencial/es Adquirente/s la compraventa de los establecimientos, sino que alternativamente podrá ofrecer, a opción del/los potencial/es Adquirentes, el alquiler de estos por todo el plazo de duración del Contrato de Suministro de Oxígeno Líquido más una opción de compra a favor del/los Adquirente/s que podrá ser ejercida en cualquier momento durante la vigencia y hasta la finalización del Contrato de Suministro de Oxígeno Líquido.

635. Según las partes, todo el proceso de cesión no excederá del plazo de SEIS (6) meses desde la fecha de designación del Agente quien podrá solicitar a la CNDC la extensión de dicho plazo.

636. Con relación a la vigencia del compromiso aquí formulado, es importante establecer que este, comenzará a regir desde el momento en que quede firme y consentida la Resolución del Secretario de Comercio o Autoridad de Aplicación que subordine la aprobación de la Transacción al cumplimiento del compromiso.

637. En cuanto a la cesión de los contratos de abastecimiento con clientes, la desinversión propuesta implicará la cesión al/los Adquirente/s de la posición contractual que tiene Linde, la que negociará con el/los Adquirente/s cuáles serán los contratos de abastecimientos con clientes a ser cedidos según sean las contrapartes que consientan la cesión a favor del/los Adquirente/s.

638. La cesión de los contratos de abastecimiento con clientes de oxígeno medicinal privado, oxígeno medicinal público y oxígeno industrial corresponderá con un suministro anual representativo de volumen de pico equivalentes a SETENTA Y

CINCO (75) toneladas de volumen diario de dichos oxígenos, los que serán distribuidos de manera aproximada de la siguiente forma: (a) 0,0032% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno medicinal público en la provincia de Santa Fe; (b) 12,90% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno medicinal privado en la provincia de Santa Fe; (c) 35,47% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno medicinal público en la provincia de Buenos Aires; (d) 6,35% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno medicinal privado de la provincia de Buenos Aires; (e) 14,12% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno industrial en la provincia de Buenos Aires; (f) 4,31% de las toneladas diarias en contratos con oxígeno medicinal privado en la provincia de Córdoba; (g) 8,90% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno industrial en la provincia de Córdoba; (h) 5,24% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno medicinal público ubicadas en las provincias del noroeste argentino (“NOA”); (i) 12,22% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno medicinal privado en las provincias del NOA; (j) 0,18% de las toneladas diarias en contratos con clientes de oxígeno industrial en las provincias del NOA.

639. Los contratos referidos en el párrafo anterior podrán incluir, a opción del/los Adquirente/s, el alquiler por parte de Linde de las instalaciones ubicadas en las clínicas y/u hospitales públicos y/o privados, vinculados con los Activos transferidos (tanques criogénicos, ductos internos y otros activos fijos similares necesarios para el cumplimiento del/los Adquirente/s de los contratos de abastecimientos de clientes que le fueran cedidos.

640. Dentro de dicho planteo, a su vez, las partes se comprometen a no readquirir el suministro con los clientes cedidos hasta que no hayan transcurrido TRES (3) años desde la entrada en vigencia del Compromiso.

641. En cuanto a los Contratos de Suministro de Oxígeno Líquido, la desinversión propuesta implicará el ofrecimiento de la celebración con el/los Adquirente/s del/los Contratos de Suministro de Oxígeno Líquido, conforme a los siguientes puntos: en cuanto al precio de venta, a los efectos de evitar compartir información sensible con un competidor, el/los Contrato/s de Suministro de Oxígeno Líquido incluirá/n directamente el precio de venta, y no la forma en que este es determinado. El precio de venta será determinado por un Agente que será propuesto por LINDE y designado por la CNDC dentro del marco del procedimiento de transferencia de Activos que se establezca para el presente, tomando como base los costos de producción del producto y adicionando un 21% de los costos fijos de LINDE en base a su planta de Pilar. LINDE no será quien comunique a la/s contraparte/s del/de los Contrato/s de Suministro de Oxígeno a que equivale el precio de venta, sino que será el Agente de Venta quien determinará dicho monto, que también será comunicado a la CNDC, y será ese monto el que se incluirá en los referidos Contratos.

642. Otras de las cuestiones que plantean en el compromiso, en relación al Suministro de Oxígeno Líquido, el volumen es de hasta SETENTA Y CINCO (75) toneladas por día, en cuanto al Acarreo del Producto desde la Planta del Vendedor, será responsabilidad del Adquirente, quien retirará el Producto de las plantas del Vendedor ubicadas en los municipios de Pilar, Campana y/o Ensenada (cualquiera de ellas, una “Planta del Vendedor”). La/s Planta/s de la/s cual/es el Adquirente deberá retirar el Producto será/n designada/s con una anticipación razonable por el Vendedor según disponibilidad de stock en base a paradas de planta por mantenimiento, cortes de suministro de electricidad, etc.

643. En cuanto al plazo de vigencia del/los contratos las partes indican que este será de CINCO (5) años desde la celebración del Contrato de Suministro, con dos opciones de renovación por otros CINCO (5) años cada una. Para ello, al

vencimiento del plazo inicial, el Adquirente tendrá la opción de renovar el Contrato de Suministro por CINCO (5) años adicionales desde el vencimiento del plazo inicial (el “Segundo Período”) siempre que lo notifique al Vendedor con una anticipación no menor a CIENTO OCHENTA (180) días de la finalización del plazo Inicial (la “Primera Opción de Renovación”). Asimismo, el Adquirente tendrá la opción de renovar el Contrato de Suministro por CINCO (5) años adicionales desde el vencimiento del Segundo Período (el “Tercer Período”), siempre que notifique al Vendedor con una anticipación no menor a CIENTO OCHENTA (180) días de la finalización del Segundo Período (la “Segunda Opción de Renovación”). El Vendedor podrá rechazar el ejercicio de la primera opción de Renovación o Segunda Opción de Renovación (el “Rechazo al Ejercicio de la Opción de Renovación”), depende el caso, si al momento de recibir la notificación por parte del Adquirente el mismo se encuentra en mora en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones bajo el Contrato de Suministro. Para el caso de suceder, LINDE deberá notificar al Adquirente el rechazo al Ejercicio de la Opción de Renovación dentro de los TREINTA (30) días de recibida la notificación para hacer uso del ejercicio de la Primera Opción de Renovación o Segunda Opción de Renovación, según corresponda.

644. En cuanto a la actualización del precio de venta, refieren que en caso de verificarse incrementos en ciertos costos, o cualquier modificación en la estructura de costos que alteren la ecuación económica utilizada para determinar el precio de venta, y a efectos de recomponer el equilibrio de las prestaciones, el Vendedor podrá proponer la modificación del precio de venta, la que deberá ser comunicada al Adquirente, el que podrá comunicar fehacientemente su disconformidad dentro de los DIEZ (10) días corridos desde la comunicación de la propuesta mencionada, en caso de no hacerlo, se tendrá por consentida la propuesta de modificación, comenzando a regir los nuevos precios propuestos.

645. En cuanto a la redeterminación de la ecuación económica financiera, refieren que cualquiera de las partes podrá solicitar cada VEINTE (20) meses que el Agente revise la ecuación económica financiera para determinar el precio de venta.

646. En cuanto a la rescisión del contrato de suministro, las partes establecen que este podrá dejarse sin efecto con causa o sin causa. En el primero de los casos, establecen que cualquiera de las partes podrá resolver el contrato de suministro ante el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones de la contraparte (por ejemplo, falta de pago de facturas, retiro del producto, etc.) con un preaviso de al menos SESENTA (60) días corridos, previa intimación a su cumplimiento por el plazo de QUINCE (15) días. Declarado resuelto el contrato de suministro por incumplimiento del Adquirente, el Vendedor solamente podrá reclamar los montos pendientes de pago, con más los intereses. En cambio, si el incumplimiento es por parte del Vendedor, el Adquirente sólo podrá reclamar una indemnización equivalente al precio de venta del producto no entregado por el Vendedor. En cuanto a la rescisión sin causa, el Adquirente podrá rescindir el contrato de suministro en forma anticipada sin causa en cualquier momento, y con el sólo hecho de notificar fehacientemente al Vendedor con un preaviso de SESENTA (60) días, sin derecho a indemnización alguna por parte del Vendedor.

647. Por su parte, proponen también una prohibición de reventa, manifestando que el Adquirente no podrá revender o de cualquier otra forma transferir el Producto a AIR LIQUIDE, GRUPO LINDE GAS ARGENTINA SA, PRAXAIR ARGENTINA SRL o cualquiera de sus afiliadas.

IX. ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DE REMEDIOS OFRECIDA POR LAS PARTES EN AUDIENCIA

ESPECIAL Y CON POSTERIORIDAD A LA MISMA

IX.1. Análisis de la Primera propuesta ofrecida por las partes

648. Como fuera expuesto con anterioridad, en la audiencia especial llevada a cabo el 26 de mayo de 2022, las partes realizaron una propuesta de medidas estructurales, con el propósito de minimizar el impacto de la fusión entre LINDE y PRAXAIR, sin poner en riesgo el sistema de salud y/o a la industria, los que fueran indicados en el Informe de Objeción emitido por esta CNDC.

649. Las partes articulan el ofrecimiento de medidas con el propósito de mitigar los posibles efectos que la operación genera los que pueden resumirse de la siguiente manera, a saber: (a) la desinversión de una planta de dióxido de carbono en la ciudad de Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales; (b) la desinversión de una planta con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales, ubicada en la provincia de Córdoba; (c) la desinversión de una planta con capacidad de llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales ubicada en la provincia de Tucumán; (d) y la desinversión de planta con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales en la provincia de Santa Fe; (e) asimismo en dicha oportunidad manifestaron que la propuesta de desinversión no incluía la transferencia de planta de producción de gases atmosféricos, contratos con clientes, camiones y empleados.

650. En vista de las preocupaciones subsistentes luego del Informe de Objeción, que fueran detalladas en el punto VI del presente Dictamen, esta CNDC considera que los remedios ofrecidos en la audiencia especial no proporcionan una solución integral y completa al problema de mercado, no resultando suficientes para mitigar los efectos que la operación notificada genera sobre la competencia.

IX.2. Análisis de la Segunda propuesta ofrecida por las partes

IX.2.1. Contenido de la Segunda propuesta

651. Como ya fue explicado previamente, en fecha 14 de septiembre de 2022, las partes realizaron una nueva propuesta de desinversión que amplía a la ofrecida en la audiencia especial de fecha 26 de mayo de 2022.

652. En esta nueva propuesta, las partes ofrecen remedios estructurales, conforme la siguiente descripción: (a) acompañan un cuadro con el detalle de las ventas de las partes de oxígeno medicinal a hospitales públicos en volumen pico entregado por provincia (b) acompañan un cuadro indicando la capacidad de llenado y de almacenamiento de las plantas ofrecidas en la desinversión para las provincias de Tucumán, Santa Fe y Córdoba (c) acompañan una propuesta que incluye dos camiones cisternas de TRECE (13) y SIETE (7) toneladas cada una.

653. Corresponde aclarar, que, con relación a la primera propuesta, ésta es de carácter más amplio al adicionar los dos camiones cisterna.

654. No obstante ello, esta CNDC considera que los remedios ofrecidos en esta oportunidad aún no proporcionan una solución integral y completa al problema de mercado planteado, no resultando suficientes para mitigar los efectos que la

operación notificada genera sobre la competencia.

IX.3. Análisis de la Tercera propuesta ofrecida por las Partes

655. En fecha 4 de noviembre de 2022, las partes realizaron una nueva presentación por el cual formulan un nuevo (y más extenso) compromiso de desinversión de activos.

656. En esta nueva propuesta, modifican los remedios presentados en oportunidad de la audiencia especial como la de fecha 14 de septiembre de 2022, resumiendo a la propuesta formulada como la siguiente: (a) la venta de los establecimientos localizados en las ciudades de Córdoba, San Miguel de Tucumán y Santa Fe; (b) la venta de DOS (2) camiones cisterna para el transporte de oxígeno líquido (industrial y medicinal) con capacidad de almacenamiento de TRECE (13) y SIETE (7) toneladas respectivamente; (c) el ofrecimiento de uno o más contratos de suministro para poner a disposición hasta SETENTA Y CINCO (75) toneladas de oxígeno líquido por día por un período de CINCO (5) años, con opción de renovación para el o los compradores por hasta DOS (2) períodos iguales consecutivos cada uno; y (d) El ofrecimiento de cesión de determinados contratos de abastecimiento celebrados con ciertos clientes.

657. En términos generales, las agencias de competencia a nivel internacional suelen preferir la presencia de remedios estructurales porque tienen la potencialidad de resolver de manera directa una de las causas del daño a la competencia a partir de la eliminación de un jugador. La cesión de los activos para la creación de un jugador adicional o para el fortalecimiento de un jugador pre existente, podría eventualmente mitigar los daños ocasionados por la integración horizontal de dos jugadores. En consecuencia, se observa un aumento en la eficacia del remedio, cuando se lo compara con un remedio no estructural. Además, los remedios estructurales suelen ser más simples, y con ello, más fáciles de administrar que los remedios conductuales¹¹⁸.

658. Al mismo tiempo, toda propuesta de solución estructural debe ser analizada en función de su factibilidad y efectividad. A tal efecto y conforme a las mejores prácticas recomendadas en la materia, es preciso determinar dos cuestiones relacionadas: (i) el debido ajuste del paquete de activos a desinvertir al perjuicio específico que cabe esperar de la operación notificada, y (ii) si la propuesta es viable y efectiva, en cuanto su facilidad de implementación y el logro del objetivo de preservar la competencia.

659. La nueva propuesta presentada por las partes agrega a lo ofrecido anteriormente (tres plantas de fraccionamiento y dos camiones cisterna) dos activos fundamentales: i) la cesión a la empresa entrante (o las entrantes) de 75 toneladas por día de oxígeno líquido, al costo por 5 (cinco) años, con opción de renovación por dos períodos consecutivos, y ii) la cesión de clientes por la misma cantidad de oxígeno líquido día. La incorporación de estos activos hace que la propuesta ofrecida por las partes tenga la potencialidad de generar un entrante integrado verticalmente, que cuente con una disponibilidad importante de oxígeno líquido, con transporte, con plantas de fraccionamiento y con clientes, con el objeto de reestablecer las condiciones de competencia previas a la operación en los mercados afectados, tanto aguas arriba como aguas abajo.

660. Con el propósito de analizar el impacto que en el mercado aguas arriba de producción de oxígeno tiene el primer punto incluido en la nueva propuesta, en la Tabla N.º 18 que a continuación se presenta se expone la representatividad del

compromiso ofrecido por las partes y cómo quedarían las participaciones de las empresas, considerando la capacidad de producción de cada una.

Tabla N.º 18 Capacidad máxima de producción de oxígeno líquido por empresa. En toneladas por día (TPD).

Empresa	Capacidad instalada (en TPD)	Capacidad instalada (% de participación)
AIR LIQUIDE (1)	394,1	39,7
PRAXAIR (1)	297,9	30,0
LINDE	149	15,0
EMPRESA ENTRANTE	75	7,5
AIR PRODUCTS (2)	48	4,8
CASCIA GASES (2)	20	2,0
LA PLATENSE (3)	4,9	0,5
GASES SUDAMERICANOS (4)	4,9	0,5
TOTAL	993,8	100,0
PRAXAIR + LINDE. SIN	521,9	52,5

compromiso		
PRAXAIR + LINDE. CON compromiso	446,9	45,0

Referencias: (1) El dato de capacidad incluye aquella que le corresponde tanto a AIR LIQUIDE como a PRAXAIR en la planta de GASES ENSENADA, en la que se encuentran vinculadas a través de un contrato de Joint Venture, en virtud del cual PRAXAIR retira el 70% de lo producido y AIR LIQUIDE retira el 30% restante. (2) El dato de capacidad de AIR PRODUCTS fue informado por las partes, como así también indicaron la existencia de la planta de la firma CASCIA GASES y su capacidad. (3) Información aportada por la empresa, convertida a TPD dado que presentó la información en otras unidades de medida. (4) Información aportada por la empresa. También señaló que la planta se encuentra apagada desde 2018 porque el costo de energía eléctrica superó el valor del oxígeno que fabricaba. Desde entonces, compra oxígeno, nitrógeno y argón de PRAXAIR.

Fuente: CNDC, sobre la base de información aportada por las partes (AIR LIQUIDE, LA PLATENSE y GASES SUDAMERICANOS).

661. De la información expuesta se desprende que la cesión de oxígeno líquido propuesta por LINDE equivale al 7,5% de la capacidad máxima de producción de oxígeno líquido disponible en la Argentina y se ubica por encima de la capacidad de INDURA. Si se considera este resultado, con el objeto de analizar si la medida propuesta se ajusta al perjuicio específico que se espera de la operación notificada, es altamente probable que el estado competitivo existente con anterioridad a la operación en el mercado aguas arriba quede restablecido, al impedir que las partes ostenten una posición de dominio tras la fusión.

662. En este punto corresponde preguntarse respecto de la posibilidad de que la propuesta de desinversión presentada por las empresas notificantes incluya, como medida estructural, directamente la enajenación de alguna de las plantas productivas de oxígeno de las partes, como una unidad de negocios operativa, autónoma e independiente.

663. Al analizar la viabilidad real y efectiva de esta alternativa, esta Comisión Nacional encuentra una serie de restricciones legales y técnicas, que fueron señaladas por LINDE y por PRAXAIR oportunamente.

664. En primer lugar, respecto de las plantas de producción propiedad de LINDE, identificadas como Buenos Aires I y Buenos Aires II, cabe advertir que su operatoria comparte diversos activos esenciales que las torna inescindibles, a pesar de que puedan operar tanto de manera independiente como conjunta. Al mismo tiempo, ambas se encuentran interconectadas en el mismo predio, lo que imposibilita su subdivisión.

665. En segundo término, con relación a las plantas de PRAXAIR, se presentan dos situaciones diferentes en función de la planta en cuestión. Por un lado, tenemos el caso especial que se configura en GASES ENSENADA. Allí, para el caso de

una eventual transferencia un derecho de preferencia de índole contractual a favor de AIR LIQUIDE, que detenta el 30% de la propiedad de sus acciones, las acciones de PRAXAIR en caso de ser puestas a la venta. En consecuencia, una transferencia, ya sea parcial o total, de su participación accionaria como parte de una medida de carácter estructural, podría potencialmente generar un problema de competencia mayor, al posibilitar que el principal competidor de las partes adquiera una posición dominante, dada la participación de mercado que ya ostentaba con anterioridad a la operación. A ello debe sumarse el hecho de que es una planta que también cuenta con un cliente al que se abastece bajo la modalidad in situ, con quien PRAXAIR se encuentra vinculado contractualmente, de modo que se requiere su consentimiento expreso para el cambio de proveedor.

666. Con respecto a la planta localizada en la ciudad de Campana, la única limitación identificada se asocia, al igual que en el caso anterior, a la existencia de diversos clientes que son abastecidos bajo la modalidad in situ, quienes deben prestar su conformidad para hacer efectivo cualquier cambio de proveedor, por estar vinculados contractualmente de manera previa y ser terceros ajenos a la operación. En el caso en que ello no representara un impedimento, restaría analizar el efecto que la medida tendría en términos de la estructura de mercado resultante aguas arriba. En este sentido, cabe recordar que la capacidad productiva de la planta de Campana representa el 26,7% de la capacidad de producción de oxígeno nacional cifra que es mayor a la capacidad adquirida por la fusión con LINDE que representa el 22,5%. Por consiguiente, aún en el caso en que sea posible la enajenación de esta planta como un remedio de carácter estructural, dado su tamaño, esta desinversión no estaría siendo razonable ni proporcional al daño ocasionado por la operación en el mercado aguas arriba.

667. Por otro lado, la propuesta incluye la cesión de clientes que permita colocar las 75 toneladas diarias de oxígeno, lo cual impacta directamente en el mercado aguas abajo, de distribución y comercialización de oxígeno. En consecuencia, resulta necesario medir la representatividad que dicha cesión tiene en las ventas de oxígeno de las partes y sus competidores, información que se expone en la Tabla N.º 19 que se presenta a continuación.

Tabla N.º.19 Volúmenes comercializados de oxígeno líquido por empresa, sin compromiso y con compromiso. En toneladas por día (TPD). Año 2017

EMPRESA	Sin compromiso		Con compromiso	
	Toneladas por día (TPD)	% de participación	Toneladas por día (TPD)	% de participación
AIR LIQUIDE	374,8	47,6	374,8	47,6
LINDE	168,0	21,3	93,0	11,8

PRAXAIR	143,7	18,2	143,7	18,2
AIR PRODUCTS	101,5	12,9	101,5	12,9
NUEVA ENTRANTE	N/A	N/A	75,0	9,5
TOTAL	787,9	100,0	787,9	100,0
LINDE+PRAXAIR	311,7	39,6	236,7	30,0

Fuente: CNDC, sobre la base de información aportada por las partes.

668. Como es posible advertir, la inclusión de la propuesta de cesión de clientes en el nuevo compromiso ofrecido, equivale a casi el 10% del volumen de ventas totales de oxígeno líquido, de acuerdo con la información correspondiente al año 2017. De esta manera, si bien la empresa fusionada seguirá ocupando la segunda posición en la comercialización de oxígeno, detrás de AIR LIQUIDE, al reducirse su participación del 39,6% al 30%, se generan las condiciones para que surja un nuevo competidor relevante en el mercado.

669. En este sentido, se observa que esta medida de desinversión se estaría ajustando debidamente al perjuicio específico que cabe esperar de la operación notificada, puesto que pretende restaurar el estado competitivo previo a la operación en el mercado aguas abajo, evitando que la entidad fusionada obtenga una posición de dominio tras la operación.

670. En cuanto a la efectividad y viabilidad de la propuesta de desinversión presentada por las partes, corresponde poner de manifiesto que depende en buena medida de que los activos desinvertidos mantengan su capacidad de competir. Las medidas remediales más efectivas suelen contemplar la desinversión de una unidad de negocios permanente e independiente, con la infraestructura y recursos necesarios para que el negocio desinvertido compita efectivamente, o bien, activos que, en caso de no contar con ellos representen una barrera a la entrada al mercado y, en caso de tenerlos faciliten el ingreso a este.

671. En este caso, tal como ya ha sido analizado, la cesión de 75 toneladas por día de oxígeno en conjunto con los clientes y todos los activos requeridos para su transporte y distribución, como son los camiones y las plantas de fraccionamiento, constituyen un activo estratégico para la conformación de una unidad de negocios autónoma e independiente, de modo de garantizar que el ingreso al mercado sea rápido y significativo. Asimismo, se considera que reúne las condiciones para que la nueva entrante, integrada verticalmente, pueda devenir en un competidor efectivo y vigoroso en el menor tiempo posible,

tanto en el mercado aguas arriba como aguas abajo, y que pueda consolidar su posición en un tiempo razonable, a la luz de los plazos contemplados en la propuesta de desinversión, subsanando así el daño que esta operación ocasionaría en términos de la competencia.

672. Por último, es importante destacar, que esta nueva propuesta realizada por las Partes, en virtud de lo expuesto anteriormente respecto de la imposibilidad de vender una planta productiva, constituiría un remedio híbrido con efectos similares al de una desinversión en la producción, facilitando el ingreso y consolidación de uno o varios entrantes al mercado en la Argentina, y asegurando una disminución de la participación de la empresa fusionada en el mercado, con lo cual se despejaría cualquier preocupación competitiva preexistente.

673. Por lo tanto, en virtud de las explicaciones vertidas en los párrafos precedentes, las medidas remediales estructurales se ajustan al daño asociado a la operación notificada, a la vez que resulta viable su implementación. Así, el compromiso de desinversión propuesto se enmarca en las buenas prácticas en materia de medidas que mitiguen los efectos nocivos de la operación para la autorización de concentraciones económicas.

674. De todas maneras, si bien esta CNDC pondera positivamente la propuesta realizada por las partes, subsisten ciertas preocupaciones que requieren de definiciones adicionales, razón por la cual no podrá aceptarse lisa y llanamente la última propuesta ofrecida sin efectuar ninguna modificación y aclaraciones adicionales con relación a su contenido.

IX.4. Condicionamiento recomendado por esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

675. El condicionamiento consiste en una propuesta que integra los activos ofrecidos por la empresa y adiciona requerimientos en cuanto a plazos, metodología del proceso de venta y medidas conductuales que en conjunto tienen como propósito disuadir los potenciales efectos unilaterales que la operación puede generar a nivel nacional.

676. El condicionamiento tiene como objetivo generar un oferente adicional que pueda competir con las empresas fusionadas. De esta manera, se busca restaurar la efectiva competencia en el mercado de gases que existía con anterioridad a la operación. En el Anexo al presente Dictamen se describe en detalle el condicionamiento recomendado por esta Comisión Nacional que en gran medida toma y acepta la última propuesta ofrecida por las partes, pero que, viene a completarla y aclararla en aquellos puntos que lo requieren.

677. Así, la medida de carácter estructural exige básicamente lo que fue ofrecido por las partes; es decir la puesta a disposición de SETENTA Y CINCO (75) toneladas por día de oxígeno líquido al costo, DOS (2) camiones cisterna para el transporte de oxígeno líquido, TRES (3) plantas de fraccionamiento de oxígeno y clientes finales.

678. Para llevar a cabo la cesión, las partes deberán cumplir con la metodología de venta propuesta por esta CNDC en el Condicionamiento.

679. Adicionalmente, se establecen una serie de requisitos que tienen como objetivo que la medida estructural sea efectiva: (i) la cesión de las SETENTA Y CINCO (75) toneladas por día deberá tener una duración de 15 años. En ese marco, por cualquier causa que se rescinda el/los contrato/s, la empresa deberá iniciar nuevamente el proceso de venta por el plazo

restante para cumplir el período exigido respetando la totalidad de los requerimientos establecido en la Orden de Desinversión: (ii) a propuesta de la empresa y ratificado por esta CNDC siguiendo los procedimientos y requisitos detallados en el Anexo se designará un Agente de Venta: (iii) a propuesta de la empresa y ratificado por esta CNDC siguiendo los procedimientos y requisitos detallados en el Anexo se designará un Agente de Monitoreo.

680. Adicionalmente esta CNDC establece una serie de medidas de carácter conductual que tienen como objetivo monitorear la efectiva competencia en el mercado de nitrógeno y gases importados. En efecto, por un período de CINCO (5) años las partes deberán: (i) presentar semestralmente la información correspondiente a la facturación y volumen vendido de oxígeno y nitrógeno correspondientes a la planta de la ciudad de Pilar propiedad de LINDE: (ii) informar a sus filiales desde las cuales las Partes importen uno o más gases hacia la Argentina que no podrán negar la venta ni discriminar injustificadamente la adquisición de dichos gases por parte de otros interesados en la Argentina.

IX.5. Consideraciones adicionales / finales

681. Habida cuenta de lo manifestado en los apartados precedentes y en el Informe de Objeción, la presente operación tiene la potencialidad para restringir la competencia en los mercados analizados. Por ello, se estableció un mecanismo destinado a mitigar los efectos negativos que sobre la competencia generó la fusión que se produjo a nivel internacional y que se detallan en el Anexo I.

X. CONCLUSIÓN FINAL

682. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica originalmente y como fuera notificada infringe el artículo 8° de la Ley N.º 27.442, al disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

683. Por ello, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO con relación a la operación de concentración económica consistente en la fusión de LINDE AG y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por LINDE, y de PRAXAIR INC. y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por PRAXAIR, bajo una sociedad holding LINDE PLC.:

- a) Rechazar los compromisos ofrecidos por las notificantes con fechas 26 de mayo de 2022, 14 de septiembre de 2022 y 4 de noviembre de 2022;
- b) Subordinar la operación notificada al cumplimiento del condicionamiento que se detalla como Anexo I -VERSIÓN CONFIDENCIAL bajo el N.º IF-2023-56955285-APN-CNDC#MEC, publicándose únicamente el Anexo I -VERSIÓN NO CONFIDENCIAL bajo el N.º IF-2023-56955602-APN-CNDC#MEC y que forman parte del presente Dictamen, todo lo anterior de conformidad con lo establecido por el artículo 14, inciso b) de la Ley N.º 27.442;
- c) Establecer que esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA podrá, a petición debidamente fundada de la parte notificante, recomendar a la Autoridad de Aplicación: (i) Conceder una ampliación

de los plazos de cualquiera de los períodos establecidos en la orden de desinversión; (ii) Eximir, modificar o sustituir, cualquiera de las obligaciones impuestas en la presente Orden de Desinversión, en circunstancias excepcionales, siempre que no implique alterar el espíritu de la obligación, y cuando las partes acrediten fundadamente que hayan cambiado las condiciones de mercado descriptas en el presente Dictamen.

d) Delegar en la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA el monitoreo del cumplimiento del condicionamiento, así como la posibilidad de modificar, ampliar o reducir el contenido y periodicidad de la información y/o documentación que las partes deban presentar para verificar el cumplimiento de dicho condicionamiento a lo largo del tiempo.

684. Elévese el presente Dictamen al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO.

[1] En la presentación inicial de fecha 8 de noviembre de 2018, las partes manifestaron que LINDE PLC, fue renombrada el 20 de julio de 2017. Anteriormente se denominaba ZAMALIGHT PLC, , conforme surge de fs. 13 del IF-2018-57318436-APN-DR#CNDC.

[2] Los convenios aludidos por las partes se encuentran acompañados en el IF-2018-57394874-APN-DR#CNDC, del EX-2018-57318772-APN-DGD#MPYT, de tramitación conjunta con estos obrados.

[3] De acuerdo a la documentación acompañada en el IF- 2019-84475230-APN-DR#CNDC del EX-2018-57318772-APN-DGD#MPYT, de tramitación conjunta con estos obrados.

[4] La fecha de cierre de la presente operación como bien se informa ocurrió el 31 de octubre de 2018, habiendo sido notificada el día 8 de noviembre de 2018, a las 10.50 hs., es decir, fue presentada el día inmediato posterior al quinto día hábil, dentro de las DOS (2) primeras horas, como consecuencia de ello, se tiene por presentada dentro del plazo legal.

[5] Las partes manifestaron en su presentación inicial de fecha 8 de noviembre de 2018, que los servicios de logística son provistos por la empresa GIST, según surge del IF-2018-57318436-APN-DR#CNDC, del EX-2018-57318772-APN-DGD#MPYT, de tramitación conjunta con estos obrados.

[6] Según manifiestan las partes en su presentación inicial de fecha 8 de noviembre de 2018, ver IF-2018-57318436-APN-DR#CNDC, del EX-2018-57318772-APN-DGD#MPYT, de tramitación conjunta con estos obrados.

[7] Ver IF-2018-57318436-APN-DR#CNDC, del EX-2018-57318772-APN-DGD#MPYT, de tramitación conjunta con estos obrados.

[8] Conforme surge de fs. 203 IF-2018-57394874-APN-DR#CNDC, del EX-2018-57318772-APN-DGD#MPYT, de tramitación conjunta con estos obrados.

[9] De conformidad a lo manifestado en la presentación inicial de fecha 8 de noviembre de 2018.

[10] De conformidad con la presentación realizada por las partes en fecha 21 de diciembre de 2020, las Empresas Notificantes informan que según surge de la página 76 de una presentación realizada por LINDE PLC ante la Securities and Exchanges Commission (SEC) de los Estados Unidos el 29 de abril de 2020 (disponible en <https://sec.report/Document/0001564590-20-019766/>), los únicos accionistas que detentaban una participación superior al 5% del capital social al 1 de abril de 2020 eran THE VANGUARD GROUP (8,42%), BLACKROCK, INC. (7,72%) y THE CAPITAL GROUP COMPANIES, INC. (5,07%), ninguno de los cuales ejercía, individual o conjuntamente, control sobre LINDE PLC.

[11] Conforme fuera informado por las partes en sus presentaciones de fechas 29 de julio de 2021 y 24 de enero de 2022, en virtud del proceso de fusión de las empresas LINDE ARGENTINA y PRAXAIR ARGENTINA, ésta última absorberá a LINDE ARGENTINA. Asimismo, en la presentación de fecha 24 de enero de 2022, informaron que LINDE ARGENTINA ha dejado de operar como sociedad independiente, ha cesado sus operaciones y sus actividades han sido absorbidas por PRAXAIR ARGENTINA, como empresa continuadora.

[12] Según informaron las partes en su presentación inicial de fecha 8 de noviembre de 2018, los accionistas de PRAXAIR, eran los titulares de las acciones con un porcentaje mayor o igual al 5% al 28 de febrero de 2018, ver fs. 8 del IF-2018-57318436-APN-DR#CNDC.

[13] Al respecto, conviene destacar que la Ley N.º 27.442 establece en su artículo 85 que "A los efectos de la presente ley defínase a la

unidad móvil como unidad de cuenta. El valor inicial de la unidad móvil se establece en veinte (20) pesos, y será actualizado automáticamente cada un (1) año utilizando la variación del índice de precios al consumidor (IPC) que publica el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) o el indicador de inflación oficial que lo reemplace en el futuro. La actualización se realizará al último día hábil de cada año, entrando en vigencia desde el momento de su publicación. La Autoridad Nacional de la Competencia publicará el valor actualizado de la unidad móvil en su página web"

[14] Ver IF-2019-56372420-APN-DR#CNDC y otro IF-2019-56370000-APN-DR#CNDC.

[15] Por ejemplo, reactividad, inercia química o temperatura

[16] Ley de productos para la salud, artículo 8 de la Resolución N.º 1130/2000 del Ministerio de Salud de la Nación.

[17] Comprenden diversas regulaciones (por ejemplo, la Resolución N.º 1130/2000 del Ministerio de Salud de la Nación, que se vincula con la "Producción, importación, comercialización y registración de los gases medicinales"; y la Ley de Medicamentos de la Provincia de Buenos Aires N.º 11.405), las cuales establecen controles y regulaciones estrictas respecto a la cadena de suministro de los gases medicinales (es decir, producción, almacenamiento, distribución y comercialización).

[18] Disposición ANMAT N.º 3827/2018 de Buenas prácticas en la fabricación de medicamentos; Disposición ANMAT N.º 5358/2012 de buenas prácticas en materia de fármaco y vigilancia; Disposición ANMAT N.º 5037/2009 de buenas prácticas en materia de transporte; Disposición ANMAT N.º 435/2011 de trazabilidad de los productos medicinales; Disposición ANMAT N.º 7066/2013 presentación del Archivo Maestro de Sitio (AMS); Disposición ANMAT N.º 3366/2012 de autorización de cambio de elaborador de gases medicinales; y Disposición ANMAT N.º 1402/2008 regula el retiro de productos del mercado.

[19] Normas Nros.2529 y 2588, que determinan los requisitos técnicos que deben cumplir los cilindros de acero y la diferenciación por colores para los gases medicinales, respectivamente.

[20] Por ejemplo, en la provincia de Buenos Aires, se requiere autorización para el uso del óxido nitroso en la producción de alimentos.

[21] Certificado de aptitud ambiental, categorización industrial, licencia de emisiones gaseosas a la atmósfera, permiso de vuelco de efluentes líquidos y certificado de tratamiento o disposición final de residuos especiales o patogénicos.

[22] Las mezclas de diferentes gases especiales pueden además incluir pequeñas cantidades de gases industriales.

[23] A pesar de que el dióxido de carbono es también técnicamente un gas atmosférico, la proporción en el aire no es suficiente para hacer que la producción sea comercialmente viable.

[24] Las ASUs también son utilizadas para producir los siguientes gases especiales atmosféricos: neón, criptón y xenón.

[25] Una variante de la tecnología PSA es la PSA en vacío ("VPSA"), tecnología a través de la cual se crea un vacío a presión para absorber las moléculas de oxígeno. La tecnología VPSA es usada para producir únicamente oxígeno y no nitrógeno.

[26] Convierte el gas natural, el propano o la nafta en gas de síntesis crudo, el cual contiene hidrógeno y monóxido de carbono.

[27] Descompone el agua en hidrógeno y oxígeno por medio de una corriente eléctrica.

[28] Se obtiene en los procesos de producción de plantas petroquímicas, refinerías y procesos químicos.

[29] Es utilizado para purificar los gases no atmosféricos más que para producirlos.

[30] Extracción de fuentes naturales como volcanes, aguas termales y géiseres.

[31] Tal como veremos más adelante, los productores de gas natural, generalmente, no se encuentran activos en la comercialización de helio sino que celebran contratos de largo plazo o joint ventures con empresas productoras de gases que comercializan el helio en el mercado. Los gases medicinales e industriales son generalmente producidos por las empresas de gases tradicionales, al igual que los gases especiales, que se sirven de gases industriales o la mezcla de gases con otros componentes a estos fines.

[32] CNDC, Dictamen N.º 197 del 8 de septiembre de 2017, Resolución SC N.º 765 del 29 de septiembre de 2017 correspondiente al expediente N.º S01:0252824/2012, caratulado "AIR PRODUCTS S.A. E INVERSIONES Y DESARROLLOS LTDA. S/NOTIFICACIÓN ART 8 DE LA LEY 25.156 (Conc. 1009)".

[33] Por ejemplo, la Comisión Europea, en los casos LINDE/BOC (Caso N.º M.1630), AIR LIQUIDE/MESSER (Caso N.º M.3314) y LINDE/PRAXAIR (Caso N.º M.8480).

[34] Denominados PGP por sus siglas en inglés, packaged gas products.

[35] Principalmente gases industriales suministrados en estado gaseoso.

[36] Son plantas de gas individuales dedicadas al suministro a granel.

[37] Son plantas in situ, en las que parte de su capacidad ha sido reservada para suministro a granel. También denominadas piggy-back plants.

[38] Esos tanques pueden ser de propiedad del proveedor del gas o bien pueden pertenecer al centro de salud o empresa a la cual se suministra.

[39] Los depots son agentes que comercializan los productos a clientes de LINDE y PRAXAIR por cuenta y orden de las empresas y cobran una comisión sobre tales ventas. De acuerdo a lo informado por las partes, PRAXAIR no utilizó depots para comercializar los productos involucrados durante el año 2017.

[40] Es decir, convertido de estado líquido a gaseoso.

[41] Los niveles de pureza son expresados en porcentajes de la molécula principal (por ejemplo, 99,5%) o comúnmente en “grados”. Con relación a los grados, el primer número se refiere al “número de nueves”. Por ejemplo, un gas 2,0 es 99% (dos nueves) puro y un gas 6,0 es 99,9999% (seis nueves) puro; un gas 2,5 es 99,5% puro y un gas 6,4 es 99,99994% puro.

[42] Por ejemplo, dióxido de carbono y argón para soldar.

[43] CASE M. 8480 - LINDE – PRAXAIR y CASE N° COMP/M.1630 – AIR LIQUIDE/BOC.

[44] CASE M. 8480 - LINDE – PRAXAIR.

[45] La única excepción a este criterio la constituye el óxido nitroso donde se adoptará una definición de mercado de producto en sentido estricto para la variante de pureza estándar de uso industrial dado que el óxido nitroso de alta pureza sólo se utiliza como gas especial. Mayor detalle sobre este punto se ofrece en la sección de análisis de efectos en gases industriales.

[46] Los gases que se comercializan con una distinción determinada referida a la pureza son vendidos, por lo general, en cilindros. En los casos en los que un mismo gas sea comercializado con distintos grados de pureza, se considerarán las mediciones de participaciones en cada segmento por separado, así como también se considerarán las participaciones de mercado referidas a la oferta total del gas por tipo de suministro, sin distinción por pureza.

[47] Al dióxido de carbono en estado sólido se lo conoce como “hielo seco”.

[48] Se considerarán las participaciones de las partes en el suministro de acetileno en cilindros y en el suministro de acetileno de pureza estándar en cilindros, ya que LINDE comercializa acetileno de alta pureza y de pureza estándar, mientras que PRAXAIR sólo comercializa acetileno de pureza estándar en cilindros.

[49] De acuerdo con lo informado por AIR LIQUIDE, la empresa posee 13 plantas productivas en Argentina dedicadas a la elaboración de gases medicinales e industriales. Una planta híbrida (in situ/mercante) que abastece a la empresa ACINDAR en la provincia de Santa Fé y seis plantas (algunas de ellas híbridas) que abastecen a SIDERAR en San Nicolás, provincia de Buenos Aires. Asimismo, cuenta con plantas mercantes en Ensenada, Llavallol, Bahía Blanca y Campana en provincia de Buenos Aires, en Huincul, provincia de Neuquén y en Luján de Cuyo, provincia de Mendoza. Por su parte, la empresa AIR PRODUCTS (INDURA) ha informado que cuenta con una planta ASU en Garín, provincia de Buenos Aires.

[50] La planta de Campana abastece a las empresas Siderca, Monsanto y Pampa Energía, mientras que la planta de GASES ENSENADA abastece a YPF.

[51] La planta ubicada en Río Tercero, provincia de Córdoba abastece a Petroquímica Río III y las plantas ubicadas en Luján de Cuyo, provincia de Mendoza, abastecen a Petrocuyo.

[52] Las partes informaron que, son habituales en la industria de gases los acuerdos de compraventa o intercambio de gases entre empresas locales (comúnmente llamados “swaps”) con el objetivo de optimizar los costos de transporte y poder incluir en la oferta zonas en las que no sería rentable transportar el producto debido a la distancia con sus plantas de producción. Asimismo, los swaps permiten cumplir con las obligaciones asumidas frente a los clientes de las empresas de gases, para así asegurar un suministro de productos ininterrumpido (especialmente en lo que refiere al suministro de gases medicinales), así como afrontar restricciones al suministro derivados de inconvenientes en el proceso de producción y/o distribución de gases (como, por ejemplo, la parada regular de las plantas productivas para su mantenimiento).

[53] Cabe destacar que las plantas ASU, tal como ya fue mencionado, capturan el aire del ambiente y lo separan, obteniendo una proporción

aproximada de 21% de oxígeno, 78% de nitrógeno y 1% de argón. Las partes informaron que, el argón es un subproducto del proceso de elaboración de oxígeno y nitrógeno, razón por la cual, en los períodos en los que cae la demanda de estos dos gases, las empresas pueden recurrir a comprar argón de terceros, o bien, a importarlo, ya que resulta más rentable que producirlo sin que haya una demanda de oxígeno y nitrógeno que lo amerite. A modo de ejemplo, en 2017 PRAXAIR importó el 44% del argón que comercializó en la Argentina, porcentaje que se redujo a 7% en 2019. Esto se debió a una producción relativamente baja de oxígeno y nitrógeno en 2017, que luego fue aumentando hasta 2019, permitiendo que haya una mayor producción de argón.

[54] N° 765 del 29 de septiembre de 2017 correspondiente al Expediente N° S01:0252824/2012, caratulado “AIR PRODUCTS S.A. E INVERSIONES Y DESARROLLOS LTDA. S/NOTIFICACIÓN ART 8 DE LA LEY 25.156 (Conc. 1009)”.

[55] Ibidem.

[56] CASE M. 8480 - LINDE – PRAXAIR.

[57] Caso N° COMP/M. 4141 – LINDE / BOC de la Comisión Europea, REGULATION (EC) No 139/2004 MERGER PROCEDURE. Ver online en: http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4141_20060606_2012_en.pdf

[58] Tal como se indicó precedentemente, de acuerdo con lo informado por GASES SUDAMERICANOS a esta Comisión Nacional, la empresa no comercializa dióxido de carbono, mientras que sí comercializa nitrógeno, el cual no es de producción propia sino que es adquirido a LINDE/PRAXAIR.

[59] Esta terapia, provee oxígeno en estado gaseoso, el cual es comprimido en cilindros de acero o aluminio y es administrado a través de un regulador (para disminuir la presión), una manguera y una máscara o cánula nasal.

[60] El sistema LOX utiliza un contenedor criogénico fijo (necesario para mantener el oxígeno en estado líquido, a una temperatura de -183°C) y una unidad portátil liviana (comúnmente denominadas unidades de soporte) que opera de manera similar a un termo, la cual es llenada con el contenedor del hogar y transportado en un bolso o mochila especial. El oxígeno medicinal líquido es vaporizado y por tanto convertido en gas antes que sea suministrado al paciente a través de una cánula plástica en las fosas nasales del paciente. Por lo tanto, este sistema permite a los pacientes una mayor libertad de movimiento en la medida que el paciente no está conectado a un cilindro de oxígeno de acero.

[61] La terapia COX se basa en un dispositivo fijo o portátil que separa el oxígeno del aire del ambiente, lo concentra y lo suministra al paciente a través de un flujo continuo o pulsado, con el nivel de oxígeno recetado.

[62] La terapia para el sueño, está destinada a resolver desórdenes caracterizados por pausas anormales en la respiración o supuestos de respiración anormalmente lenta (apnea). Estos desordenes, son tratados aplicando presión positiva a través de un respirador que bombea una corriente de aire ambiente filtrado a través de una máscara utilizada sobre la nariz, boca o ambos.

[63] La terapia de ventilación, utiliza un dispositivo comúnmente denominado ventilador que asume las funciones normalmente realizadas por el diafragma (es decir, inhalar y exhalar), en pacientes con enfermedad pulmonar obstructiva crónica “EPOC” o desórdenes neuromusculares.

[64] La terapia de aerosol se basa en la combinación del aire del ambiente con medicamentos (esteroides, antibióticos y broncodilatadores) en estado de vapor, utilizando para ello nebulizadores. Esta terapia está indicada en pacientes con tratamientos a corto plazo (bronquitis o neumonía) o crónicos (como asma o EPOC).

[65] La provisión de estos servicios comprende el suministro no solo del oxígeno medicinal, sino también de los equipos (cilindros, contenedores criogénicos, contenedores de menor tamaño denominados “dewars”, dispositivos de terceros productores y mascarillas), su respectivo monitoreo, instrucción de uso y mantenimiento continuo, así como también la entrega de productos desechables.

[66] Al mismo tiempo, se debe tener en cuenta que, sobre la base de la facturación relevada en el período mayo-agosto de 2020, LINDE y PRAXAIR representaron un 52% del total de servicios de oxigenoterapia a domicilio contratados por el PAMI. Si bien este porcentaje es significativamente más elevado que la proporción obtenida según cantidad de UGLs en las que están contratadas, se debe considerar que se basa en la facturación de apenas cuatro meses, lo cual puede ser poco representativa.

[67] Tal como ya ha sido mencionado, la empresa GASES SUDAMERICANOS posee una planta de oxígeno que no se encuentra operativa, por lo que todo el oxígeno que comercializa, según ha informado la propia empresa, es adquirido a las LINDE/PRAXAIR.

[68] El término adiabático hace referencia a volúmenes que impiden la transferencia de calor con el entorno.

[69] Se analizarán las participaciones de la oferta de óxido nitroso de pureza estándar sin tener en cuenta la oferta de óxido nitroso en cilindros en general, es decir, sumando los distintos grados de pureza, ya que la oferta de óxido nitroso de alta pureza se considera un mercado en sí mismo que forma parte de la cartera de gases especiales. Asimismo, tal como ya fue mencionado, ninguna de las empresas involucradas ofrece óxido nitroso de alta pureza.

[70] El Índice Herfindahl – Hirschman 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 de IHH oscilan entre 0 (mercado perfectamente competitivo) y 10.000 (mercado monopólico). Por su parte, la variación del IHH se calcula multiplicando por dos el producto de las participaciones de mercado de las empresas que se fusionan.

[71] Véanse los “Lineamientos para el Control de Concentraciones Económicas”, aprobados por Resolución de la Secretaría de Comercio N.º 208, de fecha 11 de abril de 2018. Asimismo, De acuerdo con las pautas estadounidenses para la evaluación de concentraciones horizontales (Horizontal Merger Guidelines, DOJ-FTC, agosto de 2010), puede considerarse que un mercado es desconcentrado cuando el IHH es inferior a 1500 puntos, moderadamente concentrado cuando este se encuentra entre los 1500 y los 2500 puntos, y altamente concentrado cuando el IHH supera los 2500 puntos. Adicionalmente, un incremento en el IHH de más de 200 puntos es visto en dichas pautas como un factor que presumiblemente “incrementará el poder de mercado” de las empresas involucradas (sección 5.3, página 19). Conceptos similares aparecen en las pautas británicas sobre operaciones de concentración económica (Merger Assessment Guidelines, OFT, 2010), sección 5.3, página 40.

[72] Las empresas que se agrupan bajo la categoría “Otros” y que ofrecen acetileno de pureza estándar en Argentina son: Quimigas, Gases Sudamericanos, La Platense y Avedis.

[73] Si se analizan los valores del IHH se observa que con anterioridad a esta operación, el mercado de nitrógeno en cilindros presentaba un IHH superior a 3.250 puntos, indicativo de un mercado “altamente concentrado”. A raíz de esta operación el índice pasaría a estar en un valor superior a los 4.000 puntos y la consecuente variación del IHH mayor a 750 puntos es indicativa de un aumento significativo de la concentración ya existente.

[74] Las empresas que se agrupan bajo la categoría “Otros” y que ofrecen en Argentina dióxido de carbono (excluyendo hielo seco) tanto de pureza estándar como de alta pureza son: Chiantore y Gascarbo.

[75] Este umbral permite inferir si una empresa es candidata a tener una posición dominante en un mercado determinado, para lo cual debe cumplirse que, siendo la de mayor tamaño, su participación de mercado se encuentre por encima del valor de dominancia (sD). Otro uso que puede tener el indicador sD tiene que ver con evaluar si una operación de concentración refuerza una posición de dominio. Para ello corresponde calcular el valor de sD antes y después de la operación de concentración. Cabe señalar, que el umbral se define como una función de los valores de la participación de mercado de la empresa de mayor tamaño (s1) y de la segunda empresa de mayor tamaño (s2), de acuerdo con la siguiente fórmula: $sD = \frac{1}{2} \cdot [1 - s1^2 + s2^2]$.

[76] El helio solo se encuentra en la atmósfera a muy bajos niveles.

[77] Algunas de estas empresas están verticalmente integradas en la producción de helio y dirigen refinerías o plantas de licuefacción independientemente o en forma conjunta con el propietario de las fuentes de helio. Sin embargo, en la mayoría de los casos el propietario de la fuente de helio no sólo opera la fuente, sino que también la refinería (en la cual el helio crudo es purificado y refinado) y la planta de licuefacción. Esto es aplicable, por ejemplo, a las fuentes de Qatar operadas por RasGas y las fuentes de EEUU operadas por ExxonMobil, a partir de las cuales las empresas de gas industrial obtienen helio refinado.

[78] De acuerdo a lo informado por las partes, el helio gaseoso es importado en remolques multitubos a granel (en alta presión) y luego fraccionado en cilindros mediante un procedimiento de “cascada” de presión. El helio líquido, por otro lado, es importado directamente en dewars, sin necesidad de realizar ningún tipo de fraccionamiento.

[79] Las participaciones de mercado de las partes y sus competidores en la venta minorista de helio consideran la comercialización en todos los formatos de suministro de todos los jugadores del mercado (tubos de remolque, cilindros y dewars).

[80] Tal como surge de la decisión publicada por la Comisión Europea, disponible en el siguiente enlace: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m8480_8953_3.pdf, y del comunicado de prensa, que se puede ver en el enlace a continuación: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_18_5083.

[81] Tal como surge de la decisión publicada por la Comisión Federal de Comercio (FTC) de los Estados Unidos y del comunicado de prensa, que se puede ver en el enlace a continuación: <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2018/10/ftc-requires-international-industrial-gas-suppliers-praxair-inc>.

[82] Las estimaciones calculadas por las partes se basan en información pública respecto a todos los contratos de suministro directo de helio crudo y refinado, así como todos los principales contratos de suministro indirecto "back-to-back" conocidos por LINDE y PRAXAIR.

[83] Artículo 8 de la Resolución N.º 1130/2000 del Ministerio de Salud de la Nación.

[84] ICN Recommended Practices For Merger Analysis, página 17. <https://www.internationalcompetitionnetwork.org/portfolio/recommended-practices-for-merger-analysis/>

[85] Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas, Resolución Secretaría de Comercio No.208/2018, página 3.

[86] Tal como se expone en los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas (página 13), una operación de concentración que favorezca la colusión tácita también puede restringir o distorsionar la competencia en un mercado.

[87] Esta es la denominada restricción de compatibilidad de incentivos para coludirse, en la que se basa el análisis de la colusión (tácita o explícita) en la economía industrial moderna. Ver, Motta, Massimo, Política de Competencia, Teoría y Práctica, Fondo de Cultura Económica, 2018, capítulo 4, páginas 182-183.

[88] Sin embargo, en ciertos casos donde dos firmas producen un mismo bien o servicio con los mismos costos marginales constantes, no hay razón a priori para que las participaciones de mercado sean simétricas ("The Economics of Tacit Collusion", Marc Ivaldi, Bruno Jullien, Patrick Rey, Paul Seabright, Jean Tirole; IDEI, Toulouse, 2003).

[89] Como ya ha sido mencionado, hay una cantidad de mercados en los que la presente operación aumentaría de manera significativa las participaciones de la unidad consolidada, la cual pasaría a ser el líder con participaciones superiores al 45%. En estos mercados, la empresa AIR LIQUIDE, otrora líder en la mayoría de los segmentos, quedaría como segundo competidor y AIR PRODUCTS (INDURA) como tercero. En dichos mercados –oxígeno medicinal a granel, nitrógeno medicinal a granel y en cilindros, dióxido de carbono medicinal en cilindros, dióxido de carbono industrial a granel, dióxido de carbono sólido (hielo seco), dióxido de carbono (excluyendo hielo seco), hidrógeno en cilindros, mezclas de gases especiales en cilindros, etileno en cilindros, ácido sulfhídrico en cilindros y hexafluoruro de azufre en cilindros- los efectos económicos que producen preocupación en lo que respecta a la competencia son unilaterales.

[90] Cuando la demanda crece de manera estable, los beneficios por desviarse de un acuerdo colusorio son, en cualquier momento del tiempo, pequeños en comparación con las pérdidas futuras de las represalias que pudiera sufrir. Para más ahondamiento, véase Motta, Massimo, "Política de Competencia, Teoría y Práctica", Fondo de Cultura Económica, 2018, pág. 186-187.

[91] Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas, DOUE 2004 C 031/5.

[92] En el mercado hay presencia de "fringe competitors", es decir, empresas con escasa participación de mercado, que carecen de capacidad para afectar un potencial acuerdo entre las dos principales empresas.

[93] La jurisprudencia norteamericana analizó el tema de las colusiones encubiertas a través del concepto de "paralelismo consciente" (conscious parallelism). Esta situación implica la existencia de un comportamiento paralelo por parte de los competidores en lo que se refiere a sus decisiones. El paralelismo resulta importante cuando aparece en conjunción con otros factores adicionales que refuerzan su interpretación como evidencia de comportamiento colusivo. Véase "Prácticas horizontales concertadas y defensa de la competencia", Germán Coloma, pag. 11.

[94] Case COMP/E-3/36.700. Industrial and medical gases.

[95] Para más información, véase el caso M.8480 – PRAXAIR / LINDE, decisión de fecha 20 de agosto de 2018.

[96] Véase el informe de aprobación de medidas correspondiente a esta fusión de la Fiscalía Nacional Económica de Chile F108-2017, decisión de fecha 19 de octubre de 2018.

[97] Otros gases presentes en el aire son el helio y el dióxido de carbono. Este último, a pesar de estar presente en el aire (y por lo tanto es también técnicamente un gas atmosférico), no se encuentra en una proporción suficiente para hacer que su producción sea comercialmente viable, de modo que es producido a partir de procesos sintéticos u otras fuentes naturales.

[98] Como fuera explicado oportunamente en el Informe de Objeción, los gases pueden obtenerse en estado gaseoso o en estado líquido.

Las plantas in situ son aquellas localizadas en la planta del cliente o en cercanías, y cuya producción se destina, por lo general, al abastecimiento de la demanda del cliente. En este caso, el gas se produce en estado gaseoso. Las plantas consideradas netamente mercantes son plantas individuales que producen para el mercado interno (suministro a granel y/o en cilindros) y, en este caso, el gas es elaborado en estado líquido. También existen plantas “mixtas”, que son plantas in situ en las que parte de su capacidad ha sido reservada para suministro a granel y/o en cilindros, en estado líquido.

[99] Como fuera explicado previamente, la relación técnica de producción entre los diferentes gases, es específica de cada planta, en virtud del diseño previo definido.

[100] En sus inicios las partes habían realizado alguna referencia marginal respecto de la existencia de productores alternativos. Así también, la información inicialmente suministrada con relación a las ventas, tanto en volumen como en valores, se había circunscripto solo a las partes y a AIR LIQUIDE.

[101] Las partes informaron inicialmente que contaban con una tercera planta localizada en la provincia de Buenos Aires, pero en el transcurso de la investigación rectificaron la información y señalaron la inexistencia de dicha planta, advirtiendo que en la provincia de Buenos Aires solo se encuentra la planta de LINDE.

[102] La planta ubicada en Río Tercero, provincia de Córdoba, abastece a Petroquímica Río III y la planta ubicadas en Luján de Cuyo, provincia de Mendoza, abastece a Petrocuyo.

[103] La empresa informó que al momento la planta se encontraba sin actividad.

[104] Para más información, consultar el siguiente enlace: <https://www.gascarbo.com.ar/espanol/index.php>

[105] El dióxido de carbono capturado durante el proceso de fermentación juega un rol importante dado que, normalmente, este dióxido de carbono, tras su almacenamiento y uso (por ejemplo, en la carbonatación de bebidas, como refrigerante, como conservante, entre otros) se libera, pero no produce un incremento de este gas en la atmosfera, como el dióxido de carbono de procedencia fósil. De esta manera, en términos ambientales, su balance neutro debería otorgarle alguna ventaja frente al balance positivo de otras fuentes de dióxido de carbono.

[106] En cuanto al etileno, si bien PBB POLISUR produce en el país, la empresa no vende cantidades tan pequeñas como las que utiliza el mercado de gases especiales, sino que produce y comercializa etileno a gran escala, en tanto abastece a consumidores que requieren cantidades sustanciales de etileno.

[107] Según informaron las partes, alrededor del 14% del volumen comercializado por PRAXAIR en 2017 fue adquirido en el exterior, mientras que en el caso de LINDE las importaciones de mezclas de aplicación especial representaron el 17% de las cantidades vendidas, en ambos casos procedentes de los Estados Unidos.

[108] De acuerdo con la información obrante en el portal web de la empresa. Para más información, consultar el siguiente enlace: <https://casciagases.com.ar/>

[109] De acuerdo con la información obrante en el portal web de la empresa. Para más información, consultar el siguiente enlace: <https://gasessudamericanos.com/>

[110] De acuerdo con la información obrante en el portal web de la empresa. Para más información, consultar el siguiente enlace: <http://oxigenoargentino.com.ar/>

[111] De acuerdo con la información obrante en el portal web de la empresa. Para más información, consultar el siguiente enlace: <http://www.avedis.com.ar/>

[112] De acuerdo con la información obrante en el portal web de la empresa. Para más información, consultar el siguiente enlace: <http://www.rmatus.com/gases.html>.

[113] Para más información, consultar el siguiente enlace: <https://www.argengas.com>.

[114] Para mayor información consultar el parecer publicado por el CADE, correspondiente al proceso N° 08700.007777/2017-76 (PRAXAIR, INC e LINDE AG) disponible en el siguiente enlace: https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?DZ2uWeaYicbuRZEFhBt-n3BfPLlu9u7akQA8mpB9yPEWw

TS_vqPpDIO5JIHgQZ4IeeLPNKspeHt-ITzs2-Tba69sroP_yXPg6PyNGwMq2vBY2e0uvL1rB92Oy9AhbYh, y el documento publicado por la FTC, disponible en el siguiente enlace: <https://www.federalregister.gov/documents/2018/11/06/2018-24206/linde-ag-and-praxair-inc-analysis-to-aid-public-comment>

[115] A modo de ejemplo y para mayor información, consultar las “Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas”, de la Unión Europea, del año 2008, disponible en: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52008XC1018\(03\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52008XC1018(03)), y los “Lineamientos de evaluación de fusiones” de la Autoridad de Competencia y Mercados (CMA) del Reino Unido, del año 2020, disponible en: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/935593/Revised_MAGs_Nov_2020.pdf

[116] La exclusión del cliente (customer foreclosure) ocurre cuando un proveedor se integra con un cliente importante en el mercado aguas abajo, en cual debe poseer un grado significativo de poder de mercado dicho mercado para que esta exclusión genere preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia. Debido a esta presencia aguas abajo, la empresa integrada puede impedir el acceso a una base de clientes suficiente a sus rivales reales o potenciales en el mercado aguas arriba y reducir su capacidad o incentivo para competir.

[117] A modo de ejemplo, véase la decisión de fecha 21 de diciembre de 2020 de la Comisión Europea, correspondiente al caso Nro. COMP/M.9730 – FCA/PSA, que analiza la fusión entre Fiat Chrysler Automobiles N.V. y Peugeot S.A., en cuya sección 9.2 se efectúa el análisis de los mercados verticalmente afectados, y el informe de aprobación con medidas de mitigación de la Fiscalía Nacional Económica de Chile de la misma operación, FNE F233-2020, de fecha 31 de diciembre de 2020. También pueden consultarse los informes de aprobación emitidos por la autoridad de competencia chilena, correspondientes a las operaciones siguientes: FNE F81-17, informe de fecha 30 de agosto de 2017; FNE F101-2017, informe de fecha 18 de julio de 2018, y FNE F159-2018, informe de fecha 15 de abril de 2019.

[118] Ver Cf. International Competition Network. Merger Working Group. “Merger Remedies Guide” (2016).

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.05.19 15:28:02 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.05.19 16:03:40 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.05.19 16:14:45 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental
Electronica
Date: 2023.05.19 16:14:46 -03:00



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

Resolución

Número:

Referencia: EX-2020-57688787- -APN-DR#CNDC s/ LINDE AG

VISTO el Expediente N° EX-2020-57688787- -APN-DR#CNDC, (anteriormente EX-2018-57318772- -APNDGD#MPYT), la Ley N° 27.442, y en los Decretos Nros. 480 de fecha 23 de mayo de 2018 y 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus modificatorios, y

CONSIDERANDO:

Que en las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 9° de la Ley N° 27.442, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 7° a 17 y 80 de dicha ley.

Que la operación de concentración económica notificada con fecha 8 de noviembre de 2018 efectuada a nivel internacional, con efectos en la República Argentina, consistente en la fusión de la firma LINDE AG y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por la firma LINDE AG y de PRAXAIR INC. y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por PRAXAIR INC., bajo una sociedad holding LINDE PLC, que cotiza sus acciones y cuyos accionistas son los antiguos accionistas de LINDE AG y PRAXAIR INC.

Que la transacción fue llevada a cabo a través de un Acuerdo de Combinación de Negocios, celebrado entre las partes el 1 de junio de 2017, y su modificación de fecha 10 de agosto de 2017, a través de dos etapas paralelas y coordinadas: (i) LINDE PLC adquirió el control de la firma LINDE AG a través de una oferta de intercambio voluntario a los accionistas de la firma LINDE AG, y como consecuencia de ello, los accionistas de la firma LINDE AG recibieron acciones de LINDE PLC; y, (ii) una subsidiaria controlada exclusivamente por LINDE PLC, US MERGER SPV, se fusionó con la firma PRAXAIR INC., y como consecuencia de ello, los accionistas de PRAXAIR INC, obtuvieron acciones de LINDE PLC.

Que, como resultado de la transacción descripta, tanto la firma LINDE AG como PRAXAIR INC., se convirtieron en subsidiarias indirectamente controladas por LINDE PLC., quedando conformada la participación

accionaria de LINDE PLC, de la siguiente manera: los accionistas de LINDE AG con el cuarenta y ocho por ciento (48%) de las acciones y los accionistas de la firma PRAXAIR INC. con el cincuenta y dos por ciento (52%) aproximadamente.

Que la fecha de cierre de la operación fue el 31 de octubre de 2018.

Que las empresas involucradas notificaron la operación de concentración económica, en tiempo y forma, conforme a lo previsto en los artículos 9 y 84 de la Ley N° 27.442, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

Que la operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 7° inciso a) de la Ley N° 27.442.

Que la obligación de efectuar la notificación se debe a que el volumen de negocios de las firmas afectadas supera la suma correspondiente a CIEN MILLONES (100.000.000) de unidades móviles, monto que para el momento de efectuarse la notificación de la operación – noviembre de 2018- equivalía a PESOS DOS MIL MILLONES (\$ 2.000.000.000), lo cual se encontraba por encima del umbral establecido en el Artículo 9° de la Ley N° 27.442, y la transacción no resulta alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA identificó aspectos de la operación que podrían tener potencialidad para restringir o distorsionar la competencia, por lo que el 30 de septiembre de 2021, emitió un Informe de Objeción a través de su Dictamen N° IF-2021-92994908-APN-CNDC#MDP.

Que el 29 de noviembre de 2021, el entonces Señor SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR dictó la resolución N° RESOL-2021-1061-APN-SCI#MDP, considerando al Dictamen Técnico de fecha 30 de septiembre de 2021 emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA como el Informe de Objeción.

Que, en el Informe de Objeción, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, concluyó era esperable que la presente operación genere efectos unilaterales en cuatro de los seis mercados de gases medicinales definidos y efectos coordinados en dos de ellos; efectos unilaterales en cinco y efectos coordinados en diez de los diecisiete mercados y segmentos de gases industriales y, efectos unilaterales en cuatro y efectos coordinados en uno de los ocho mercados de gases especiales.

Que en el Informe de Objeción, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA sostuvo que el incremento sustancial de la concentración como resultado de la operación, implicaría un aumento significativo en el poder de mercado y de negociación de las empresas notificantes en todos aquellos mercados en los que se identificaron efectos unilaterales y el fortalecimiento de una estructura de mercado que facilitaría prácticas concertadas, en aquellos mercados donde se identificó la ocurrencia de efectos coordinados.

Que finalmente la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA sostuvo que la concentración de la oferta de oxígeno medicinal, a su vez, tiene efectos verticales sobre el mercado de servicios de cuidado respiratorio, en el que también participan tanto LINDE AG como PRAXAIR INC. y que la operación podría provocar el cierre de la oferta de oxígeno medicinal, insumos esenciales de las terapias con oxígeno domiciliarios, a los competidores de las partes en los mercados “aguas abajo”, perjudicando la competencia en la oferta de los mencionados servicios.

Que el 23 de diciembre de 2021, las partes realizaron una presentación efectuando un descargo con relación al

Informe de Objeción de fecha 29 de noviembre de 2021.

Que las partes manifestaron que, dado que los gases mayormente son productos homogéneos o no diferenciados, desde el punto de vista de su producción, las participaciones de mercado por volumen son las que debían ser utilizadas a los fines de evaluar la capacidad competitiva de las empresas activas en los mercados involucrados, de modo que utilizarían participaciones de mercado medidas en volumen a lo largo de toda la presentación.

Que, seguidamente, abordaron el análisis de los efectos unilaterales advertidos por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en los mercados de gases medicinales y respecto de las relaciones horizontales señaladas, indicaron que, a pesar de que la operación aumentaba el nivel de concentración en los mercados afectados, con posterioridad a ella se garantizaba una competencia vigorosa y efectiva, a partir de la importante presión competitiva que ejercerían sobre las dos empresas internacionales involucradas, AIR PRODUCTS y AIR LIQUIDE.

Que, asimismo, señalaron que el mercado de gases medicinales argentino era dinámico y que las empresas regularmente perdían clientes a manos de sus competidores, con lo cual las participaciones de mercado adjuntadas, reflejaban el elevado grado de volatilidad que caracterizaba al mercado argentino de gases medicinales. Ello, dado que las participaciones de mercado de las partes y sus competidores experimentaban variaciones significativas año tras año.

Que, posteriormente, las partes procedieron a efectuar un análisis de las participaciones de mercado anuales, medidas en volumen y para el período 2015-2017, en cada uno de los mercados de gases identificados en el Informe de Objeción, y señalaron, en cada caso, argumentos en defensa de la hipótesis de que la fusión entre LINDE AG y PRAXAIR INC., no generaba problemas de competencia en la Argentina.

Que las partes expusieron resumidamente las distintas conclusiones y argumentos utilizados en respuesta al análisis efectuado por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el Informe de Objeción, respecto de los efectos unilaterales en los distintos mercados de gases medicinales, gases industriales y gases especiales, en relación con las relaciones verticales y en cuanto a los efectos coordinados.

Que, en su Informe de Objeción, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA realizó un diagnóstico preliminar de los mercados relevantes de la operación, en los que, la definición considerada identificó a cada gas como un mercado en sí mismo. Ello se sustentó en que cada gas tiene propiedades químicas particulares, así como usos y aplicaciones específicos, características que hacen que los gases sean insustituibles entre sí.

Que la investigación llevada adelante por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, tras la emisión del Informe de Objeción, sobre la base de nuevas líneas argumentales y mayor información aportada, tanto por las partes como recolectada con posterioridad, permitió complementar el análisis realizado inicialmente.

Que la separación de la etapa de producción de la de distribución y comercialización para cada uno de los gases en los que se habían detectado problemas de competencia, determinó mercados de gases aguas arriba y mercados de gases aguas abajo, y el análisis de la estructura de la oferta en cada uno de ellos, permitió no solo arribar a nuevas conclusiones, particularmente en el caso de los primeros, sino también ampliar la descripción y dinámica de los segundos.

Que con fecha 26 de mayo de 2022 se celebró la audiencia especial de acuerdo a lo ordenado en el artículo 3º de

la RESOL-2021-1061-APN-SCI#MDP.

Que en dicha audiencia las partes, explicaron que la propuesta de desinversión que ofrecían consistía en la desinversión de: a) Una planta de dióxido de carbono en la ciudad de Bahía Blanca, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales, con una superficie total de 44.730m². Las partes advirtieron que dicha planta tiene ruta directa a Vaca Muerta-provincia de Neuquén, acceso al Puerto y una fuente TGS frente a la locación, lo que determina que sea altamente competitiva; b) Una planta en la provincia de Córdoba, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases del aire industriales y medicinales, con una superficie total de 6.500 m² y construida de 1.568 m²; c) Una planta en la provincia de Tucumán, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución en gases de aire industriales y medicinales, con una superficie total de 16.232 m² y superficie construida de 1.300 m²; y d) Una planta en la provincia de Santa Fé, con capacidad de almacenamiento, llenado y distribución de gases del aire industriales y medicinales, con una superficie total de 5.600 m² y una superficie construida de 500 m².

Que, con posterioridad a la audiencia especial del 26 de mayo de 2022, y en relación a la formulación de la propuesta de desinversión, las empresas notificantes, realizaron una presentación espontánea en fecha 14 de septiembre de 2022, acompañando información adicional e identificada como "Anexo I" y adicionan a la propuesta anterior dos camiones cisterna con capacidad de transportar 13 y 7 toneladas respectivamente.

Que el 4 de noviembre de 2022, las partes realizaron una nueva presentación donde ofrecían llevar a cabo las acciones necesarias para concretar los remedios que se describen como un nuevo compromiso de desinversión de activos.

Que, en esta nueva propuesta, las partes advirtieron que los remedios ofrecidos resultarían más que suficientes para despejar cualquier preocupación desde el punto de vista de defensa de la competencia.

Que, asimismo, sostuvieron que los remedios ofrecidos facilitan el ingreso y la consolidación de nuevo/s entrante/s al mercado en la República Argentina, y, a vez, implica una disminución de la participación de LINDE AG en el mercado del oxígeno líquido, ello conforme lo plasmado en el Informe de Objeción.

Que, en dicha propuesta, las partes manifestaron que en ningún caso el/los Adquirente/s podrá/n ser la firma AIR LIQUIDE ni ninguna de sus afiliadas, ya sea directa o indirectamente.

Que, según las partes, todo el proceso de cesión no excederá del plazo de SEIS (6) meses desde la fecha de designación del Agente, quien podrá solicitar a la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, la extensión de dicho plazo.

Que, con relación a la vigencia del compromiso formulado, éste, comenzará a regir desde el momento en que quede firme y consentida la Resolución del Secretario de Comercio o Autoridad de Aplicación que subordine la aprobación de la Transacción al cumplimiento del compromiso.

Que, por lo expuesto precedentemente, en la audiencia especial llevada a cabo el 26 de mayo de 2022, las partes realizaron una propuesta de medidas estructurales, con el propósito de minimizar el impacto de la fusión entre las firmas LINDE AG y PRAXAIR INC., sin poner en riesgo el sistema de salud y/o a la industria, los que fueran indicados en el Informe de Objeción emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, consideró que los remedios ofrecidos

en la audiencia especial no proporcionan una solución integral y completa al problema de mercado, no resultando suficientes para mitigar los efectos que la operación notificada genera sobre la competencia.

Que, del mismo modo, en fecha 14 de septiembre de 2022, las partes realizaron una nueva propuesta de desinversión que amplía a la ofrecida en la audiencia especial de fecha 26 de mayo de 2022.

Que si bien, con relación a la primera propuesta, ésta es de carácter más amplio, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, consideró que los remedios ofrecidos aún no proporcionaban una solución integral y completa al problema de mercado planteado, no resultando suficientes para mitigar los efectos que la operación notificada genera sobre la competencia.

Que en fecha 4 de noviembre de 2022, las partes realizaron una nueva presentación por la cual formularon un nuevo y, más extenso, compromiso de desinversión de activos.

Que la nueva propuesta, modificó los remedios presentados en oportunidad de la audiencia especial como la de fecha 14 de septiembre de 2022.

Que, a saber, toda propuesta de solución estructural debe ser analizada en función de su factibilidad y efectividad. Para ello y conforme a las mejores prácticas recomendadas en la materia, es preciso determinar dos cuestiones relacionadas: (i) el debido ajuste del paquete de activos a desinvertir al perjuicio específico que cabe esperar de la operación notificada, y (ii) si la propuesta es viable y efectiva, en cuanto su facilidad de implementación y el logro del objetivo de preservar la competencia.

Que, si bien la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, ponderó positivamente la propuesta realizada por las partes, subsisten ciertas preocupaciones que requieren de definiciones adicionales, razón por la cual no podrá aceptarse lisa y llanamente la última propuesta ofrecida sin efectuar ninguna modificación y aclaraciones adicionales con relación a su contenido.

Que, por tal motivo, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA recomendó un condicionamiento, el cual consiste en una propuesta que integra los activos ofrecidos por la empresa y adiciona requerimientos en cuanto a plazos, metodología del proceso de venta y medidas conductuales que en conjunto tienen como propósito disuadir los potenciales efectos unilaterales que la operación puede generar a nivel nacional.

Que, asimismo, el condicionamiento tiene como objetivo generar un oferente adicional que pueda competir con las empresas fusionadas y, de esta manera se busca restaurar la efectiva competencia en el mercado de gases que existía con anterioridad a la operación.

Que en el Anexo del Dictamen que forma parte la presente Resolución, se describe en detalle el condicionamiento recomendado por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, que, en gran medida, toma y acepta la última propuesta ofrecida por las partes, pero que, viene a completarla y aclararla en aquellos puntos que lo requieren.

Que, la medida de carácter estructural exige básicamente lo que fue ofrecido por las partes; es decir la puesta a disposición de SETENTA Y CINCO (75) toneladas por día de oxígeno líquido al costo, DOS (2) camiones cisterna para el transporte de oxígeno líquido, TRES (3) plantas de fraccionamiento de oxígeno y clientes finales.

Que, para llevar a cabo la cesión, las partes deberán cumplir con la metodología de venta propuesta por la

COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el Condicionamiento.

Que adicionalmente, se establecen una serie de requisitos que tienen como objetivo que la medida estructural sea efectiva y que consisten en que la cesión de las SETENTA Y CINCO (75) toneladas por día deberá tener una duración de QUINCE (15) años.

Que, en ese marco, por cualquier causa que se rescinda el/los contrato/s, la empresa deberá iniciar nuevamente el proceso de venta por el plazo restante para cumplir el período exigido respetando la totalidad de los requerimientos establecidos en la Orden de Desinversión.

Que el segundo requisito a fin de que la medida estructural sea efectiva es que a propuesta de la empresa y ratificado por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA siguiendo los procedimientos y requisitos detallados en el Anexo se designará un Agente de Venta y que a propuesta de la empresa y ratificado por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA siguiendo los procedimientos y requisitos detallados en el Anexo, se designará un Agente de Monitoreo.

Que adicionalmente, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, estableció una serie de medidas de carácter conductual que tienen como objetivo monitorear la efectiva competencia en el mercado de nitrógeno y gases importados. En efecto, por un período de CINCO (5) años las partes deberán: (i) presentar semestralmente la información correspondiente a la facturación y volumen vendido de oxígeno y nitrógeno correspondientes a la planta de la ciudad de Pilar propiedad de LINDE; (ii) informar a sus filiales desde las cuales las partes importen uno o más gases hacia la Argentina que no podrán negar la venta ni discriminar injustificadamente la adquisición de dichos gases por parte de otros interesados en la Argentina.

Que teniendo en cuenta lo manifestado anteriormente y en el Informe de Objeción, la presente operación tiene la potencialidad para restringir la competencia en los mercados analizados, por ello, se estableció un mecanismo destinado a mitigar los efectos negativos que sobre la competencia generó la fusión que se produjo a nivel internacional y que se detallan en el “Anexo I”.

Que, por lo expuesto, se advierte que la operación de concentración económica originalmente y como fuera notificada infringe el artículo 8° de la Ley N° 27.442, al disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que, en consecuencia, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA emitió el Dictamen de fecha 19 de mayo de 2023, correspondiente a la “CONC 1663”, en el cual recomendó a esta Secretaría con relación a la operación de concentración económica consistente en la fusión de LINDE AG y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por LINDE, y de PRAXAIR INC. y junto con todas las empresas controladas directa e indirectamente por PRAXAIR, bajo una sociedad holding LINDE PLC.: a) Rechazar los compromisos ofrecidos por las notificantes con fechas 26 de mayo de 2022, 14 de septiembre de 2022 y 4 de noviembre de 2022; b) Subordinar la operación notificada al cumplimiento del condicionamiento que se detalla como Anexo I - VERSIÓN CONFIDENCIAL bajo el N° IF-2023-56955285-APN-CNDC#MEC publicándose únicamente el Anexo I - VERSIÓN NO CONFIDENCIAL bajo el N° IF-2023-56955602-APN-CNDC#MEC y que forman parte del Dictamen, todo lo anterior de conformidad con lo establecido por el artículo 14, inciso b) de la Ley N.º 27.442;

Que, asimismo, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, recomendó: c) Establecer que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA podrá, a petición debidamente fundada de la parte notificante, recomendar a la Autoridad de Aplicación: (i) Conceder una ampliación de los plazos de

cualquiera de los períodos establecidos en la orden de desinversión; (ii) Eximir, modificar o sustituir, cualquiera de las obligaciones impuestas en la presente Orden de Desinversión, en circunstancias excepcionales, siempre que no implique alterar el espíritu de la obligación, y cuando las partes acrediten fundadamente que hayan cambiado las condiciones de mercado descriptas en el presente Dictamen. y; d) Delegar en la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA el monitoreo del cumplimiento del condicionamiento, así como la posibilidad de modificar, ampliar o reducir el contenido y periodicidad de la información y/o documentación que las partes deban presentar para verificar el cumplimiento de dicho condicionamiento a lo largo del tiempo.

Que ha tomado la intervención de su competencia el servicio jurídico correspondiente.

Que la presente medida se dicta en virtud de lo establecido en la Ley N° 27.442, en el Decreto N° 480 de fecha 23 de mayo de 2018 y su modificatorio y en el Decreto N° 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus modificatorios.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COMERCIO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Recházanse los compromisos ofrecidos por las notificantes con fechas 26 de mayo de 2022, 14 de septiembre de 2022 y 4 de noviembre de 2022 en razón de lo dispuesto en los Considerando de la presente medida.

ARTÍCULO 2°.- Subordínase la operación notificada, al cumplimiento del condicionamiento que se detalla como Anexo I -VERSIÓN CONFIDENCIAL bajo el N.º IF 2023-56955285-APN-CNDC#MEC publicándose únicamente el Anexo I - VERSIÓN NO CONFIDENCIAL bajo el N° IF 2023-56955602-APN-CNDC#MEC y que forman parte del Dictamen emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, todo lo anterior de conformidad con lo establecido por el artículo 14, inciso b) de la Ley N.º 27.442.

ARTÍCULO 3°.- Establézcase que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA podrá, a petición debidamente fundada de la parte notificante, recomendar a la Autoridad de Aplicación: (i) Conceder una ampliación de los plazos de cualquiera de los períodos establecidos en la orden de desinversión; (ii) Eximir, modificar o sustituir, cualquiera de las obligaciones impuestas en la presente Orden de Desinversión, en circunstancias excepcionales, siempre que no implique alterar el espíritu de la obligación, y cuando las partes acrediten fundadamente que hayan cambiado las condiciones de mercado descriptas en el presente Dictamen.

ARTÍCULO 4°.- Delégase en la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA el monitoreo del cumplimiento del condicionamiento, así como la posibilidad de modificar, ampliar o reducir el contenido y periodicidad de la información y/o documentación que las partes deban presentar para verificar el cumplimiento de dicho condicionamiento a lo largo del tiempo.

ARTÍCULO 5°.- Considérese al Dictamen de fecha 19 de mayo de 2023, emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, correspondiente a la “CONC. 1663”, que como Anexo IF-2023- 57651161-APN-CNDC#MEC, como parte integrante de la presente medida.

ARTÍCULO 6°.- Notifíquese a las partes interesadas.

ARTÍCULO 7°.- Comuníquese y archívese.

Digitally signed by TOMBOLINI Matias Raul
Date: 2023.06.29 11:32:00 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by Gestion Documental
Electronica
Date: 2023.06.29 11:32:06 -03:00