



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

BUENOS AIRES, 22/03/04

NOTA

REF

ENARGAS
SEÑOR PRESIDENTE:

Nos dirigimos a usted con el objetivo de dar respuesta a su Nota ENRG/GAL/GDYE//GD/D N° 1172 en relación al asunto de referencia Decreto 180 y 181/04.

Las modificaciones establecidas por el Decreto 181/04 promueven el abastecimiento de gas natural en el PUNTO DE INGRESO AL SISTEMA DE TRANSPORTE (PIST) y su transporte a través de la compra directa del usuario VENTA FIRME e INTERRUMPIBLE. Esto implica una modificación en el mecanismo de compra de GNC por parte de las estaciones de servicio. Con anterioridad, estas estaciones adquirirían GNC a las empresas distribuidoras de gas. Este servicio incluía la provisión de gas, su transporte y distribución. Tanto el transporte como la distribución de gas conformaban servicios con tarifas reguladas.

A partir de la reforma establecida por los Decretos 180 y 181/04, las distribuidoras se verán impedidas de abastecer a la categoría de usuarios VENTA FIRME e INTERRUMPIBLE a través de contratos o acuerdos de corto, mediano y largo plazo, a no ser que las empresas distribuidoras tengan participación controlante en empresas dedicadas a la comercialización. Esta categoría de compradores, VENTA FIRME e INTERRUMPIBLE, incluye a las estaciones de GNC, quienes deberán a partir de este momento adquirir gas a las productoras y comercializadoras.

Por lo tanto, la mencionada norma modifica la estructura del mercado de GNC. Existen diferentes mercados "aguas arriba" relacionados con el mercado de comercialización de GNC en estaciones de servicio. Estos mercados son: a) producción de gas natural, b) transporte, c) distribución y d) comercialización.

A partir de la nueva normativa se presentará una estructura de mercado integrada verticalmente por la producción y comercialización de GNC ya que algunas empresas productoras de gas natural poseen estaciones de servicio propias o de bandera donde se comercializa el GNC.

Con el objetivo de dimensionar esta integración vertical, a continuación se presentan los cuadros de participación en la producción de gas y en la comercialización de GNC.

GA
f



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

**Participaciones (%) en la producción de gas por operador.
Total Argentina. 2002.**

YPF	30.96
Total Austral	18.76
Pluspetrol	11.53
Petrobras (ex Pecom)	11.03
Pan American	10.5
Tecpetrol	7.54
Chevron San Jorge	2.89
Otras	6.79
TOTAL	100

Fuente: Secretaría de Energía

Participaciones (%) de las estaciones de servicio por bandera en el total de ventas físicas (m3) de GNC. Total Argentina. Oct. 2002-Sep 2003.

Repsol-YPF	27.7
Petrobras	13.2
Shell	10.0
Aspro	4.9
Esso	6.7
Blancas	37.6
Total	100

Fuente: ENARGAS

Las empresas que pasarían a estar integradas verticalmente son Repsol-YPF y Petrobras. Estas empresas poseen una participación significativa tanto en la producción de gas como en la comercialización de GNC. En el 2002 Repsol-YPF produjo aproximadamente el 31% del total de m3 de gas natural al tiempo que las estaciones de servicio de su bandera comercializaron el 28% del volumen total de ventas de GNC. Por su parte, Petrobras produjo el 11% del total de gas natural y sus estaciones comercializaron el 13% de las ventas. Cabe aclarar que la producción de gas natural se destina a otros consumos además de GNC. El gas natural que se utiliza en la producción de GNC representa aproximadamente un 8.6% del total.¹

Las conductas típicas que se presentan en mercados integrados verticalmente, donde el productor posee posición dominante y abusa de la misma son las siguientes:

- Conductas discriminatorias: Las empresas productoras de gas natural integradas verticalmente podrían discriminar a las estaciones de servicio que no fuesen de su

¹ Nota "El Gobierno amenaza con llevar el GNC a 2 pesos el metro cúbico", Diario Clarin, 6 de marzo de 2004.

GC
|



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

bandera con el objeto de excluirlas del mercado. La discriminación mencionada puede presentarse a través de diferencias en precios, calidad de servicio (en este caso se podría interrumpir el abastecimiento de GNC), restricciones en la entrega del producto, promociones otorgadas a determinadas estaciones, etc.

- **Negativa de venta:** Las empresas productoras de gas natural podrían negarse a vender, directamente o imponiendo diversos obstáculos, el producto GNC a las estaciones de servicio que no fuesen de su bandera.
- **Fijación de precios mínimos:** En este caso la conducta afectaría a las estaciones de bandera de empresas productoras de gas natural. Las empresas productoras podrían imponer precios mínimos de venta de GNC a sus estacioneros propios lo que limitaría la competencia entre estaciones de servicio de una misma bandera.

Considerando estas conductas exclusorias, la mencionada reforma podría impactar negativamente sobre la competencia entre marcas de estaciones de servicio y entre estacioneros de la misma marca. Las estaciones de servicio integradas verticalmente podrían tener ventajas respecto del resto de las estaciones. Es importante destacar que el mercado de comercialización minorista de GNC se encuentra menos concentrado que el mercado de comercialización minorista de combustibles líquidos. La presencia de las estaciones de servicio de bandera blanca es mayor y esto posibilita una mayor competencia, la cuál sería importante conservar.

Por otra parte, deberán considerarse ciertas particularidades de la presente reforma. A partir de los Decretos 180 y 181/04 los estacioneros de GNC comenzarán a comprar este producto a un precio desregulado ya que lo adquirirán al productor o comercializador directamente. Con anterioridad, el gas natural era adquirido a los distribuidores a un precio regulado. En este contexto de desregulación se torna importante conservar la competencia en el mercado.

En el caso de la comercialización minorista de combustibles líquidos, las estaciones de servicio de bandera poseen, en general, contratos de exclusividad de compra de largo plazo con la empresa productora. La duración de estos contratos fue disminuida por Decreto 1060/00. Este decreto establece que los contratos de abastecimiento exclusivo de combustibles no podrán exceder los ocho años de duración en el caso de una nueva estación y cinco años en los casos de renovación. Sin embargo, en la actualidad, los contratos vigentes son de plazo mayor.

En el caso particular de la comercialización de GNC, de presentarse contratos de abastecimiento de largo plazo, similares a los de combustibles líquidos, la integración vertical entre productores y estacioneros se vería agravada dado que los últimos no podrían cambiar de bandera hasta no finalizar dicho contrato. Se recomienda auditar los contratos de abastecimiento e implementar alguna normativa tendiente a reducir el plazo de duración de los mismos. De esta manera, al flexibilizar las condiciones de cambio de

GM
/ (



Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

bandera de las estaciones de servicio, se pretende resguardar la competencia entre marcas que comercializan GNC.

El mencionado Decreto 1060/00 establece un límite máximo a la integración vertical entre productores y comercializadores minoristas de combustibles líquidos.² Este tipo de control sobre la operación y propiedad de estaciones de servicio debería ejercerse de la misma forma en el caso de GNC.

Adicionalmente, la CNDC ha analizado algunos contratos de provisión de combustible a las estaciones de bandera Repsol- YPF detectando la existencia de una restricción que favorece la integración vertical. Dichos contratos incluyen una cláusula que otorga a la empresa proveedora de combustible la prioridad en la compra de la estación de servicio de su bandera propiedad de un particular. Este hecho agrava también las consecuencias de una integración vertical, por lo que se recomienda diseñar alguna normativa que prohíba la incorporación de tales cláusulas en los contratos.

Por otra parte, cabe notar que los distribuidores de gas poseen una importante capacidad de negociación por los volúmenes demandados y que este poder negociador no se verifica para los estacioneros, más aún para las estaciones de bandera blanca.

El Decreto 181/04 establece que la Secretaría de Energía podrá realizar acuerdos con productores de gas para establecer un ajuste del precio en el PIST adquirido por distribuidoras de gas y por usuarios que comiencen a adquirir el producto directamente de los productores. El monitoreo del precio en el PIST por parte de este organismo resulta relevante dada la estructura integrada que presentará la comercialización de GNC.

En este sentido, la creación de un MERCADO ELECTRÓNICO DE GAS beneficia el funcionamiento transparente y eficiente del mercado y facilita su monitoreo por parte de la Secretaría de Energía.

En resumen, deberán considerarse las participaciones de las empresas productoras de gas natural y de las estaciones de servicio de sus banderas para prever los posibles efectos de la integración vertical. Considerando esta nueva estructura de mercado, resulta fundamental su monitoreo, controlar los contratos de provisión exclusiva y el seguimiento del porcentaje de estaciones de servicio con bandera de empresas integradas verticalmente.

² Al respecto el Decreto 1060/00 establece en su Art. 2: "Las compañías petroleras y/o proveedoras de combustibles no podrán ser propietarias y/u operar directamente un porcentaje superior al CUARENTA POR CIENTO (40%) del total de la red de estaciones de servicio que comercializan las marcas que sean de su propiedad"