



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



Expediente N° S01:0106289/04 (C. 967) MB/SA-DO-VV-CC

DICTAMEN N° 456

BUENOS AIRES, 10 AGO. 2004

**SEÑOR SECRETARIO:**

Elevamos para su consideración el presente Estudio de Mercado en el marco de las actuaciones que tramitan por el Expediente N° S01:0106289/04 (C. 967) del Registro del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION caratulado "ESTUDIOS REALIZADOS POR CNDC EN EL MARCO DE DENUNCIAS" y en cumplimiento de lo indicado por la Resolución SCT N° 53/04, a los fines que estime corresponder:

**Objetivos**

1. El objetivo de la presente investigación es brindar una descripción acabada del mercado integral del GLP a granel y en garrafas desde un enfoque que privilegie las características competitivas en las distintas etapas de la cadena de producción y comercialización del producto.
2. Para un correcto entendimiento es necesario primeramente situar al producto en un contexto internacional determinado. Dada sus características de bien transable internacionalmente, la evolución del sector se verá necesariamente influida por las condiciones de oferta, demanda y precio que prevalezcan al nivel mundial.

**I. INTRODUCCION.**

3. Con fecha 13 de mayo de 2004 el Señor Secretario de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción dictó la Resolución N° 53/04, por la cual se instruyó a esta Comisión Nacional para la realización de una investigación integral del mercado de Gas Licuado de Petróleo en todas las etapas, que van desde la producción



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

hasta la comercialización final del producto en el mercado interno, así como la producción con destino a exportaciones.

4. Asimismo, por la Resolución mencionada el Señor Secretario otorgó a esta Comisión Nacional un plazo de sesenta (60) días a fin que ésta eleve un informe con el análisis y los resultados alcanzados en el sector investigado.
5. En ese sentido, con fecha 14 de mayo de 2004, esta Comisión Nacional inició la investigación encomendada, en trámite por el Expediente N° S01:0106289/2004.

**II. INFORMACION SOLICITADA AL SECTOR PRIVADO.**

6. A fin de recabar información, con fecha 31 de mayo de 2004 esta CNDC solicitó información a Total Austral S.A., compañía Mega S.A., PBB Polisur S.A., Petroquímica Cuyo S.A.I.C., Capex S.A., YPF S.A., Shell C.A.P.S.A., Esso Argentina S.R.L., Pluspetrol S.A., PIONNER NATURAL RESOURCES, Refinor S.A., Petrobras S.A. (continuadora de PECON ENERGÍA S.A.), Eg3 S.A., Medanito s.a, Camuzzi argentina s.a., TGS s.a., PAN AMERICAN ENERGY LLC., PETROLERA DEL CONO SUR S.A., TECPETROL S.A., TOTALGAZ S.A., SHELL GAS S.A. e Y.P.F. GAS S.A (17/19).
7. Las siguientes empresas dieron cumplimiento a la información solicitada por esta CNDC, de acuerdo a lo ordenado a fs. 17/19, fs. 85 del expediente de referencia, objeto de tratamiento en el desarrollo del presente informe.
  - (i) PBBPOLISUR S.A. (169/174).
  - (ii) GAS MEDANITO S.A. (fs. 214/471).
  - (iii) PETROLERA DEL CONO SUR S.A. (fs. 495/505).
  - (iv) TOTAL AUSTRAL S.A. (506/595).
  - (v) SHELL C.A.P.S.A. (fs. 596/612).
  - (vi) PETROQUIMICA CUYO S.A.I.C. (fs. 613/618).
  - (vii) PLUSPETROL S.A. (fs. 619/697).
  - (viii) CAMUZZI ARGENTINA S.A. (fs. 698/700).
  - (ix) CAMUZZI GAS DEL SUR S.A. (fs. 701/725).



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

- (x) TOTALGAZ ARGENTINA S.A. (fs. 734/764).
- (xi) TECPETROL S.A. (fs. 769/778).
- (xii) Y.P.F. S.A. (fs. 782/1045).
- (xiii) REFINOR S.A. (fs. 1050/1051).
- (xiv) PAN AMERICAN ENERGY LLC, SUCURSAL ARGENTINA, (fs. 1067/1176).
- (xv) PETROBRAS ENERGÍA S.A. (1177/1185).
- (xvi) EG3 S.A. (fs. 1186/1192).
- (xvii) PETROBRAS ARGENTINA S.A. (fs. 1195/1196).
- (xviii) TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR S.A. (fs. 1200/1234).
- (xix) CAPEX S.A. (fs. 1235/1241 y fs. 1299/1377).
- (xx) PIONEER NATURAL RESOURCES (ARGENTINA) S.A., en relación al requerimiento ordenado a fs. 168 (fs. 1242/1258).
- (xxi) TOTALGAZ ARGENTINA S.A., en relación a lo ordenado a fs. 764 (fs. 1289/1291).
- (xxii) REPSOL YPF GAS S.A. (fs. 1378/1388).
- (xxiii) SHELL GAS S.A. (fs. 1389/2173).
- (xxiv) ESSO ARGENTINA S.R.L. (fs. 2199/2212).
- (xxv) COMPAÑÍA MEGA S.A. (2235/2326)

**III. INFORMACION SOLICITADA A ORGANISMOS.**

8. El día 31 de mayo de 2004, en virtud de lo estipulado en el Artículo 24 de la Ley N° 25.156, esta CNDC requirió información relacionada con el sector a la Subsecretaría de Combustibles del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios. (fs. 16).
9. Con fecha 19 de julio de 2004 el Señor Subsecretario de Combustibles remitió la información solicitada (fs. 2327/2468).

**IV. AUDIENCIAS TESTIMONIALES.**



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

10. Mediante providencia de fecha 28 de mayo de 2004, la CNDC ordenó citar a audiencia testimonial a los Gerentes de Logística de Gas Licuado de Petróleo o cargos equivalentes de las empresas TOTAL AUSTRAL S.A., COMPAÑÍA MEGA S.A., PBB POLISUR S.A., PETROQUIMICA CUYO S.A.I.C., Y.P.F. S.A., SHELL C.A.P.S.A., ESSO ARGENTINA S.R.L., PLUSPETROL S.A., PIONNER NATURAL RESOURCES, REFINOR S.A., PETROBRAS S.S., MEDANITO S.A., CAMUZZI ARGENTINA S.A., PAN AMERICAN ENERGY LLC., PETROLERA DEL CONO SUR S.A., TECPETROL S.A., Y.P.F. GAS S.A., TOTALGAZ S.A., SHELL GAS S.A., y CAPEX S.A (fs. 15).
11. En ese sentido, fueron tomadas audiencias testimoniales a las siguientes personas:
- (i) Al Responsable de Gas Licuado de Petróleo de la firma TOTAL AUSTRAL S.A.
  - (ii) Al Gerentes de Asuntos Legales y Relaciones Institucionales de la empresa COMPAÑÍA MEGA S.A. (fs. 94/105 y 118/120).
  - (iii) Al Gerente Comercial de Olefinas – América Latina de la empresa PBBPOLISUR S.A. (fs. 121/123 y 124/126).
  - (iv) Al Jefe de Abastecimiento de la firma PETROQUIMICA CUYO S.A.I.C. (fs. 121/127 y 128/130).
  - (v) Al Director de Logística y Comercialización Mayorista de GLP de Y.P.F. S.A. (fs. 130/133 y 134/140).
  - (vi) Al Gerente de Suministros de la firma SHELL COMPAÑÍA ARGENTINA DE PETRÓLEO S.A. (fs. 130/140 y 141/149).
  - (vii) Al Gerente de Trading de la firma ESSO PETROLERA ARGENTINA S.R.L. (150/153 y 154/155).
  - (viii) Al Gerente Comercial de la empresa PLUSPETROL S.A. (fs. 150/155 y 156/158).
  - (ix) Al Apoderado de la firma PETROBRAS ARGENTINA S.A. (185/186 y 187/193).
  - (x) Al Jefe de Operaciones Comerciales de la empresa Eg3 S.A. (fs. 185/193 y 194/197).
  - (xi) Al Gerente Comercial de la empresa GAS MEDANITO S.A (fs. 198/207).
  - (xii) Al Gerente de Desarrollo de Negocios de TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR S.A. (fs. 482/492).



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

- (xiii) Al Gerente de Operaciones de la firma SHELL GAS S.A. (fs. 729/733).
- (xiv) Al Gerente de Comercialización de GLP de la empresa PETROBRAS ENERGÍA S.A. (fs. 1046/1048).
- (xv) Al Gerente de Planeamiento y Evaluaciones Económicas de PAN AMERICAN ENERGY LLC, SUCURSAL ARGENTINA (fs. 165 y fs. 1060/1063).
- (xvi) Al Gerente de Marketing de PIONEER NATURAL RESOURCES ARGENTINA S.A. (fs. 1064/1066).
- (xvii) Al Gerente de Logística y Suministro de la empresa REFINOR S.A. (fs. 1197/1199).
- (xviii) Al Analista Senior del Departamento de Compras de Gas y Transporte de CAMUZZI GAS PAMPEANA y CAMUZZI GAS DEL SUR (fs. 212 y fs. 1264/1285).
- (xix) Al Gerente de Operaciones de REPSOL YPF GAS S.A. (fs. 2179/2182 y fs. 2183/2187).
- (xx) Al Responsable de la Regional de Mendoza de TOTALGAZ ARGENTINA S.A. (fs. 2188/2190).
- (xxi) Al Coordinador de Comercialización de Crudo y GLP de CAPEX S.A. (fs. 2195/2197).
- (xxii) Al Responsable de Logística y Distribución de PETROLERA DEL CONO SUR S.A. (fs. 493).

**V. REUNIONES.**

12. Es dable destacar que a fin de profundizar el estudio del expediente de referencia se mantuvieron reuniones con funcionarios de los siguientes organismos:

- (i) Comisión de Energía y Combustibles de la CAMARA DE DIPUTADOS DE LA NACION.
- (ii) SECRETARIA DE ENERGIA.

13. Asimismo se mantuvieron reuniones con representantes de las siguientes instituciones, a fin de intercambiar opiniones respecto del sector analizado.



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

- (i) Cámara de Empresas Argentinas de Gas Licuado (CEGLA) (conf. fs. 1046/1048 y fs. 1049).
- (ii) Cámara Argentina de Empresas Fraccionadoras, Almacenadoras y Comercializadoras – no productoras – de Gas Licuado (CAFRAGAS) (fs. 1287).
- (iii) Cooperativa Argentina de Gas Licuado (CADEGAS) (fs. 1288).
- (iv) Cámara de Distribuidores de Gas Licuado (CADIGAS) (fs. 1293 y 1296).
- (v) Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS) (fs. 2213).
- (vi) Agrupación de Fraccionadoras de Gas Licuado (AFGAS) (fs. 2214).

**VI. OTRAS DILIGENCIAS.**

14. Durante el desarrollo de la presente investigación de mercado fueron incorporados los siguientes expedientes remitidos a esta Comisión Nacional, a saber:
- **Expediente N° S01: 0118474/2004 caratulado “PUNTOS DE VENTA COMPRENDIDOS EN ACUERDO DE ESTABILIDAD DEL PRECIO DEL GAS BUTANO GARRAFAS DE 10 KG.”**
15. El día 31 de mayo de 2004 se agregó a las presentes actuaciones el expediente N° S01: 0118474/2004 caratulado “PUNTOS DE VENTA COMPRENDIDOS EN ACUERDO DE ESTABILIDAD DEL PRECIO DEL GAS BUTANO GARRAFAS DE 10 KG.”, remitido por la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. (fs. 20/21).
16. Dicho Expediente fue originado en respuesta a la Nota SCT N° 618/2004, enviada por la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción a la Agrupación de Fraccionadoras de Gas Licuado.
17. La AGRUPACION DE FRACCIONADORAS DE GAS LICUADO remitió a la Secretaría de Coordinación Técnica un listado de los puntos de ventas comprendido en el Acuerdo de Estabilidad del Precio del Gas Butano en garrafas de 10 kilogramos, incluidos los puntos sumados con anterioridad al acuerdo.



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

- **Expediente N° S01: 0122681/2004 caratulado “ACUERDO DE ESTABILIDAD DEL PRECIO DE GLP BUTANO EN GARRAFAS DE 10 KG. - PUNTOS DE VENTA”,**
18. Con fecha 4 de junio de 2004 se agregó a los presentes actuados el Expediente N° S01: 0122681/2004 caratulado “ACUERDO DE ESTABILIDAD DEL PRECIO DE GLP BUTANO EN GARRAFAS DE 10 KG. - PUNTOS DE VENTA”, remitido por la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. (fs. 74/75).
19. El expediente referido fue originado en respuesta a la Nota SCT N° 617/2004, enviada por la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción a la Cámara Argentina de Fraccionadoras – no productoras – de Gas Licuado.
- **Expediente N° S01:0137447/2004, caratulado “REMITE INFORME SOBRE LA TOTALIDAD DE LOCALIZACIONES DE PUNTOS FIJOS DE VENTA: GARRAFAS DE 10 KG.”,**
20. El día 23 de junio de 2004, se agregó a los presentes actuados el Expediente N° S01:0137447/2004, caratulado “REMITE INFORME SOBRE LA TOTALIDAD DE LOCALIZACIONES DE PUNTOS FIJOS DE VENTA : GARRAFAS DE 10 KG.”, remitido por la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción (fs. 779/780).
21. El Expediente referido fue originado en respuesta a la Nota SCT N° 619/2004, enviada por la Secretaría de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción a la Cámara de Empresas Fraccionadoras de Gas Licuado.
- **Expediente N° S01:0115308/2004 caratulado: “DEFENSOR DEL PUEBLO DE LA NACIÓN (GLP) S/ SOLICITUD DE INTERVENCIÓN DE LA CNDC (C972)”.**
22. El día 19 de mayo de 2004 se presentó ante esta Comisión Nacional el Sr. Eduardo Rene Mondino, Defensor del Pueblo de la Nación, a fin de solicitar se investigue el presunto abuso de posición dominante en el mercado de GLP envasado por parte de las empresas YPF GAS S.A.; REPSOL GAS S.A.; TOTAL GAZ S.A. y SHELL GAS S.A.



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

23. Advirtiendo la existencia de conexidad entre el expediente citado y el expediente objeto del presente análisis, ambos relacionados al mercado de Gas Licuado de Petróleo, en lo referente a la distribución, fraccionamiento, abastecimiento, contratos de provisión, comercialización, entre otros aspectos del mercado, con fecha 29 de junio de 2004, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia resolvió acumular el Expediente N° S01:00115308/2004 caratulado: “DEFENSOR DEL PUEBLO DE LA NACION (GLP) S/ SOLICITUD DE INTERVENCION DE LA CNDC” (C972)” al expediente de referencia, conforme a lo dispuesto en los artículos 41,42 y 43 del CPPN y en orden a lo previsto por el art. 56 de la Ley 25.156. (fs. 1286).

## **VII. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL MERCADO**

### **VII. a) Contexto internacional**

24. Entre 1992-2002 el consumo mundial de gas licuado de petróleo (GLP) se incrementó desde casi 150 millones de toneladas a 210 millones de toneladas, es decir aproximadamente un 40%, según la World LP Gas Association. Las regiones que concentran la mayor producción en orden decreciente son: América del Norte, Medio Oriente, Asia, Europa Occidental y Central, África, las ex repúblicas soviéticas, Sudamérica, Centroamérica y Australia. Considerando los datos anteriores y los datos suministrados por Secretaría de Energía, Argentina representó aproximadamente el 1.2% de la producción mundial de GLP a granel en el 2002.

### **VII. b) Importancia social del GLP residencial**

25. En el marco del expediente N° S01:0115308/2004 que fuera acumulado al presente expediente el Defensor del Pueblo de la Nación presentó ante la CNDC un estudio donde se analizó la importancia del GLP en la canasta de consumo en base a información publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Para ello se calculó lo siguiente:

- a) El valor de la canasta de alimentos y servicios públicos para cada región en que se dividió la República Argentina: Cuyo, Gran Buenos Aires, Noreste, Noroeste, Pampeana y Patagonia.





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

- b) La incidencia que tiene el gasto en servicios públicos en aquellos hogares que se encuentran sobre la línea de indigencia,
  - c) La proporción de hogares que, con sus ingresos, pueden adquirir esta canasta.
26. De acuerdo a la región de que se trate el gasto en garrafas de 10kg de los hogares de bajos ingresos alcanzados por el estudio representaba entre el 52% y el 60% del gasto total en servicios públicos elementales.
27. Este dato resultó especialmente preocupante porque el 40% de los hogares del país no tenían ingresos suficientes para adquirir una canasta básica de alimentos y servicios públicos elementales. En el caso de las regiones Noreste y Noroeste la proporción de hogares con ingresos insuficientes para adquirir la canasta fue de 60% y 54% respectivamente.
28. Asimismo, señala el informe, que aquellas familias sobre la línea de indigencia definida por el INDEC, deben prescindir de parte de los alimentos básicos e imprescindibles a fin de poder disponer de un conjunto de servicios públicos elementales y de pago obligatorio.
29. En este sentido se afirma que el hogar tipo argentino dentro de este universo ve deteriorada su canasta de alimentos en un 37%, llegando al 41% en el Gran Buenos Aires.
30. Por último se señala el impacto dentro de la canasta definida de la puesta en práctica de la garrafa social que, respecto de un consumo mensual promedio de tres garrafas, implicaba un abaratamiento de \$ 21.
31. El estudio del Defensor del Pueblo cuantifica el impacto del gasto en GLP en el gasto de los consumidores, lo que aporta información adicional para dimensionar la importancia social de este producto. Al respecto cabe destacar que el GLP en garrafas es una alternativa de consumo energético mucho más cara que el gas de redes y es demandado predominantemente por los sectores de menores ingresos del país.



### **VII. c) Destinos de GLP producido en Argentina**

32. Los destinos del GLP a granel pueden clasificarse en dos grande grupos: mercado interno y mercado externo. Los precios del GLP a granel presentan importantes diferencias por destino del producto, es decir según su demanda. Sin embargo estas diferencias de precio no siempre se han presentado en el mismo sentido.
33. En el período 1997-2001, puede observarse en el Gráfico N°1 que los precios cobrados al mercado interno por las empresas productoras superaron a los precios cobrados al mercado externo.<sup>1</sup> A partir de diciembre del 2001, luego de la devaluación del tipo de cambio, se fortaleció esta tendencia ampliándose la brecha positiva entre los precios del mercado externo e interno pero en el sentido opuesto. La estacionalidad de la demanda de GLP a granel provoca que la misma se incremente en el período invernal y que la mencionada brecha se reduzca.
34. Es importante resaltar una insoslayable realidad económica: el precio promedio cobrado al mercado interno se encuentra fuertemente influenciado por el precio del mercado internacional, dado que el mismo representa el costo de oportunidad de los productores de GLP a granel.

#### **Gráfico N°1**

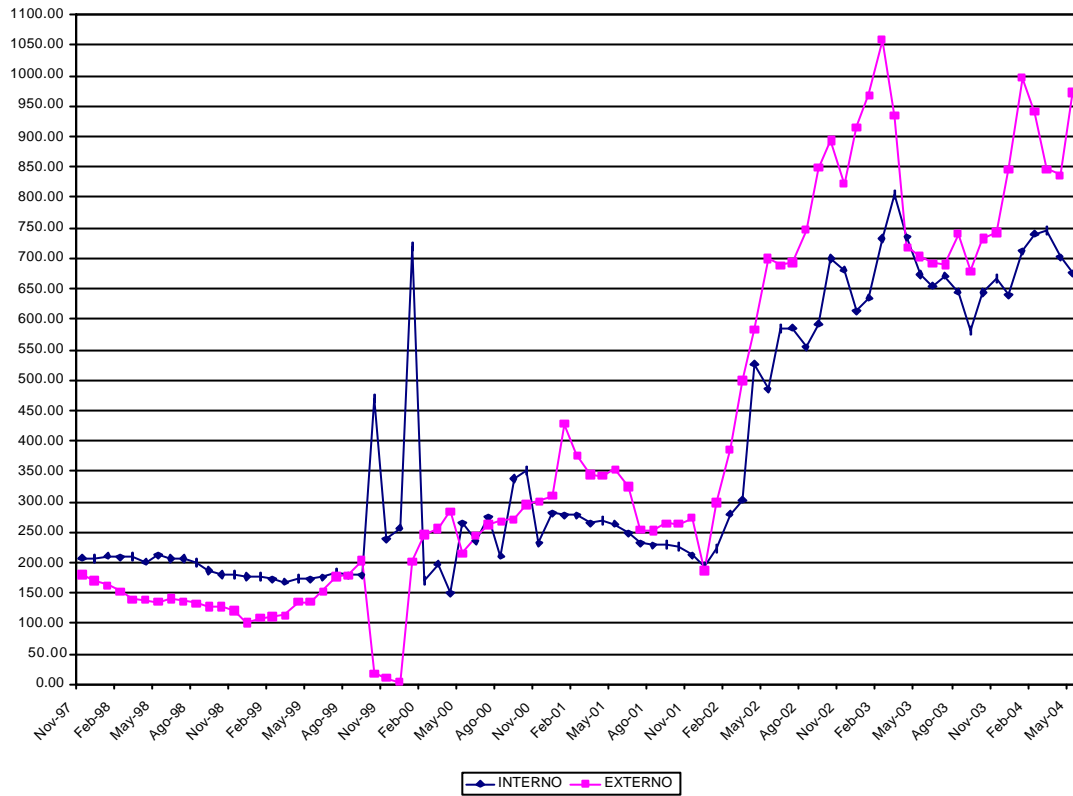
*Evolución de los precio promedio cobrado por las empresas productoras de GLP a granel.  
1997-2004.*

---

<sup>1</sup> En el caso particular esta conducta llevó a esta Comisión Nacional a multar a la empresa YPF S.A. por discriminación de precios y abuso de posición dominante. Luego de la multa, las productoras de GLP a granel bajaron los precios cobrados al mercado interno ubicándolos por debajo de los precios promedio del mercado externo.



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



Fuente: CNDC sobre la base de datos aportados por las empresas productoras de GLP en el marco del seguimiento de la C.425 y del presente expediente.

35. Como se mencionara anteriormente, el GLP a granel se vende en el mercado externo e interno. Dentro del mercado interno, la demanda puede clasificarse en fraccionamiento, petroquímica, redes y otros. Para dimensionar el peso relativo de estos sectores, en el Cuadro N° 1 pueden observarse las ventas nacionales de GLP a granel por destino y uso. En términos generales, entre 2001 y 2003 se incrementó la importancia del mercado externo y el total de toneladas vendidas a este destino.
36. En el caso del mercado interno, se produjo una disminución del porcentaje que representa en el total de GLP vendido, sin embargo, en términos absolutos las toneladas vendidas se incrementaron más de un 30%. Por otra parte, las toneladas vendidas al sector fraccionador presentaron una disminución poco significativa entre los años 2001 y 2003 (-6 %).



**Cuadro Nº 1**

*Ventas de GLP por destino*

<b>Demanda</b>			
Exportaciones	1,50	1,43	1,88
Mercado Interno	1,33	1,25	1,46
Fraccionamiento	92	81	87
Petroquímica	30	30	32
Redes	5	7	8
Otros	5	6	17
Total	2,83	2,69	3,35

Fuente: Secretaría de Energía

#### Mercado interno

37. La demanda interna de GLP está constituida principalmente por los requerimientos del conjunto de empresas y cooperativas fraccionadoras. El sector fraccionador representó el 59% del total de las ventas al mercado interno en el año 2003. Dicha demanda es una demanda derivada de los usuarios domiciliarios que utilizan el GLP envasado en garrafas y cilindros con fines energéticos, dado que en sus hogares, por lo general, no tienen acceso a la red de gas natural.
38. Al respecto cabe destacar que la red de gas natural no alcanza a todos los hogares de Argentina, de hecho existen provincias donde sus habitantes directamente no tienen acceso a dicha red. Tal es el caso de las provincias del Chaco, Corrientes, Misiones y Formosa. Estas provincias se encuentran cautivas del GLP como fuente energética tanto en el invierno para calentar sus hogares como en el verano para refrigerar sus alimentos, medicinas, etc., dado que este producto en cuestión se utiliza como fuente de energía de las heladeras.
39. Como se mencionara, en el marco del presente expediente, el Defensor del Pueblo de la Nación presentó ante esta Comisión un estudio que destaca la importancia de este producto en el consumo de los hogares más pobres de la República Argentina. En ese estudio se elaboró una canasta de consumo hogareña formada por alimentos y servicios públicos, se analizó cuál sería el ingreso mínimo que deberían tener los hogares para



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

adquirirla y finalmente se determinó el porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza e indigencia en relación con esta canasta. Dentro de la canasta de servicios se incluyó al GLP, producto que tiene una alta incidencia en la misma.

40. Como conclusión el estudio arrojó que el gasto en este producto representó entre el 52% y el 60% del gasto total en servicios públicos elementales, y por otro lado, el 40% de los hogares de Argentina no tiene ingresos suficientes para adquirir esta canasta.
41. Para tener una idea de la dimensión del acceso de hogares argentinos al gas natural y la necesidad de abastecimiento de gas licuado en garrafas, en el Cuadro N° 2 se muestra el qué porcentaje de hogares argentinos tiene una boca de gas natural.
42. Puede observarse que en la Ciudad de Buenos Aires y las provincias del sur del país, como Tierra del Fuego y Chubut, el acceso a la red de gas natural es significativamente mayor que en las provincias del norte. En la zona del centro del país, sin considerar la Ciudad de Buenos Aires, el porcentaje de hogares con bocas de gas natural se encuentra cercano a la media nacional.



Cuadro Nº 2

Porcentaje de bocas de gas natural sobre el total de hogares. 2003

Provincia	% de hogares con GN	Población total
Buenos Aires	73%	13,827,203
Catamarca	21%	334,568
Ciudad de Buenos Aires	126%	2,776,138
Córdoba	48%	3,066,801
Corrientes	0%	930,991
Chaco	0%	984,446
Chubut	98%	413,237
Entre Ríos	7%	1,158,147
Formosa	0%	486,559
Jujuy	40%	611,888
La Pampa	90%	299,294
La Rioja	17%	289,983
Mendoza	65%	1,579,651
Misiones	0%	965,522
Neuquén	87%	474,155
Río Negro	94%	552,822
Salta	41%	1,079,051
San Juan	46%	620,023
San Luis	35%	367,933
Santa Cruz	63%	196,958
Santa Fe	45%	3,000,701
Santiago del Estero	25%	804,457
Tierra del Fuego, Antártida e Islas del	108%	101,079
Tucumán	41%	1,338,523
<b>TOTAL</b>	<b>62%</b>	<b>36,260,130</b>

Fuente: CNDC sobre la base de datos de ENARGAS y INDEC.

Nota: En algunos casos el número que se obtiene es mayor al 100% dado que algún hogar puede tener acceso a más de una boca de gas natural.

43. El siguiente sector demandante en importancia es el petroquímico, quién representó el 23% de total de ventas al mercado interno en el año 2003. La industria petroquímica, conformada por varias empresas, destina el GLP a un uso no energético.
44. La tercera fuente de demanda de GLP está conformada por redes construidas ad hoc para distribuir este tipo de combustible. En algunas localidades del país existe infraestructura de redes para la provisión de GLP a usuarios residenciales. En el año 2003 este sector demandó el 6% del total de las ventas de GLP al mercado interno. Las toneladas destinadas a abastecer tales redes se incrementaron desde 58 mil en el 2001



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

a 88 mil en 2003. Las redes de GLP tienen básicamente un formato similar a las redes de gas natural, con una boca que llega a cada hogar. En estos casos, las empresas productoras de GLP abastecen a estas localidades a través de un tanque de almacenamiento desde el que se distribuye el producto hasta los hogares. El precio del GLP de redes se encuentra regulado por el ENARGAS desde el año 2002.

45. Finalmente, entre los otros destinos del GLP a granel se encuentran los denominados comercializadores de GLP a granel, empresas que adquieren el producto a granel a productores y luego lo revenden a las fraccionadoras.

Mercado Externo

46. Como se mencionara, este segmento es el destino de ventas más importante de GLP a granel producido en Argentina. En el año 2003 representó un 56% del total de ventas según los datos aportados por la Secretaría de Energía.
47. En el Cuadro N° 3 puede observarse que las exportaciones de GLP se han triplicado desde el 2000 al 2003. Esta tendencia se explica principalmente debido al mayor incentivo económico a exportar que tiene las empresas productoras luego de la devaluación del tipo de cambio.<sup>2</sup>
48. Las exportaciones de GLP a granel tienen diferentes destinos, destacándose como países importadores Brasil y Chile. Con anterioridad a la devaluación, en el año 2000 el 84% de las toneladas exportadas tenían como destino Brasil. Chile, por su parte, comenzó a ganar importancia como país importador llegando a representar en el 2003 el 25% del total de toneladas exportadas. Brasil ha perdido significación en términos relativos al total exportado por Argentina, sin embargo, entre el 2000 y 2001, las toneladas exportadas a este país pasaron de 379 mil a 800 mil, nivel en el que se mantuvieron los siguientes dos años (ver Gráfico N°2).

---

<sup>2</sup> El aumento de las exportaciones que se observa a partir del análisis de los datos de Indec es mayor el observado a partir de los datos de Secretaría de Energía, sin embargo en ambos casos resulta un incremento significativo.



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

49. Cabe destacar que con la salida de la convertibilidad crecieron las ventas a otros destinos distintos de los tradicionales. De esta forma, en el 2003 aproximadamente un 16% de las toneladas exportadas tuvieron como destino Nigeria, Angola, China, Suecia, Estados Unidos, Países Bajos, Perú, Puerto Rico, Corea Republicana (ver Gráfico N° 2).

**Cuadro N° 3**

*Exportaciones de GLP por destino*

Año	2000		2001		2002		2003	
	Tons	Mill U\$S	Tons	Mill U\$S	Tons	Mill U\$S	Tons	Mill U\$S
	452,182	139.5	970,234	230	1,052,550	217.7	1,475,366	515
<b>Var. Anual Total</b>			<b>115%</b>	<b>65%</b>	<b>8%</b>	<b>-5%</b>	<b>40%</b>	<b>137%</b>
<b>% del total en toneladas y millones de U\$S anual</b>								
BRASIL	83.8	70.5	82.3	82.8	76.4	69.9	56.3	62.4
CHILE	2.5	16.3	8.6	8.5	19.0	23.1	24.9	23.7
PARAGUAY	9.6	8.5	2.5	2.5	2.5	2.4	2.0	1.5
URUGUAY	2.2	2.0	2.3	2.5	0.4	0.3	0.2	0.2
OTROS	1.9	2.7	4.3	3.8	1.7	4.3	16.5	12.2

Fuente: CNDC sobre la base de datos de INDEC.

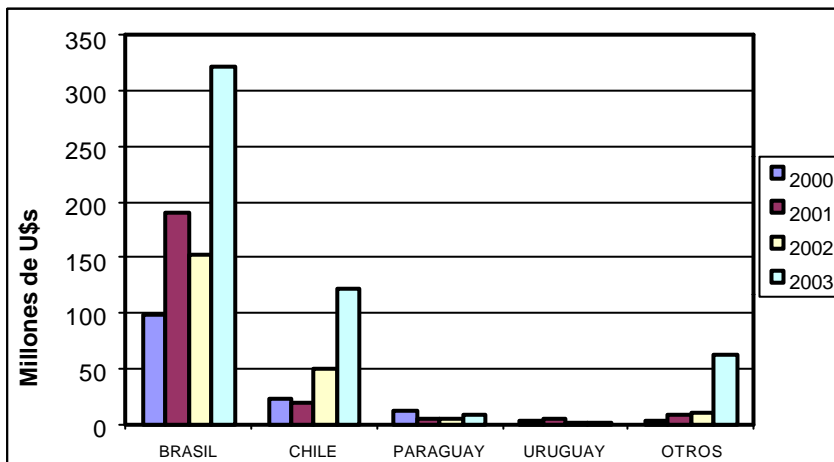
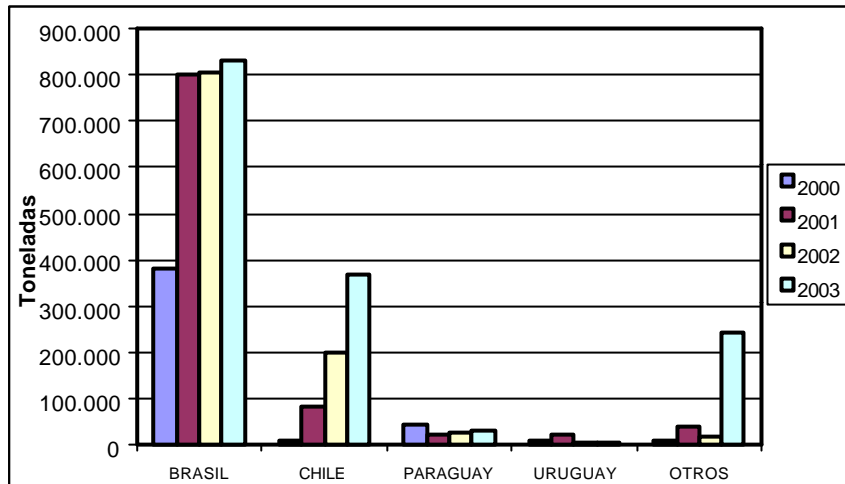
50. Los siguientes cuadros muestran la evolución de las exportaciones a los principales destinos.





Gráfico Nº 2

Exportaciones de GLP por destino



Fuente: CNDC sobre la base de datos de INDEC.

## VII. d) Regulación/legislación

### Breve historia del GLP

51. Gas del Estado (GE) toma a su cargo la provisión de GLP en el año 1945. En un primer momento la empresa realizaba la fabricación de los cilindros, el fraccionamiento y la



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

distribución hasta el usuario final. Toda la producción de gas licuado de YPF S.A. era transferida a GE para su comercialización.

52. En 1950 GE inicia una nueva etapa incorporando usuarios a granel y el GLP comienza a ser utilizado para fines industriales. En 1955 aparecen las primeras redes de GLP, ubicadas en ciudades alejadas de los gasoductos y siempre que la población de la zona justificara la inversión.
53. En 1960 este combustible recibe su impulso más importante con la comercialización en garrafas por parte de GE, la que se presenta inicialmente en la provincia de Buenos Aires. Hasta el momento sólo se utilizaban cilindros de 45 kilogramos. Con el tiempo se fueron habilitando plantas de fraccionamiento en distintas provincias. Al mismo tiempo, las empresas privadas se introducen en esta actividad con una red de distribución. Los distribuidores ordenaban la fabricación de las garrafas en talleres habilitados, los que luego se trasladaban hasta la planta de llenado.
54. El aumento notable de la demanda generó que GE suscribiera contratos con los particulares interesados en fraccionar. Estos contratos establecían las cantidades a envasar en cada período, condiciones que hacían a la operatoria del negocio y requisitos de seguridad que debían satisfacerse. Para la comercialización de gas butano (garrafas hasta 30 Kg.) se exigía la utilización de envases debidamente individualizados, con sus válvulas aprobadas y habilitadas por GE. La leyenda permitía identificar a la firma responsable del llenado y del mantenimiento de las condiciones del envase.
55. El Decreto 15506/59 autorizó la radicación Agip Socita Per Azioni, donde comenzó el ingreso de capitales extranjeros a la actividad, que debían estar destinados a la instalación de una planta para la industrialización, transporte, envasado, almacenamiento y distribución de gas licuado. La primer planta de Agip Argentina S.A. fue construida en Puerto San Martín, San Lorenzo, Provincia de Santa Fe.
56. Las restricciones impuestas por GE en el compromiso anual de gas licuado establecían que las fraccionadoras debían presentar sus requerimientos de GLP a granel para que la empresa productora estatal conociese los volúmenes con los que debía contar en cada boca de expendio para atender tales requerimientos. Por problemas de disponibilidad de



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

- producto y de abastecimiento, GE se vio obligada en varias oportunidades a limitar los cupos anuales correspondientes a cada fraccionador.
57. Las dificultades en el aprovisionamiento pudieron ser superadas durante la década del ochenta con la producción de otras empresas como Shell, Esso, Petroquímica General Mosconi y Petroquímica Bahía Blanca.
58. Las normas dictadas por GE, para regular la comercialización de gas licuado, estaban contenidas en el “pliego de condiciones generales”, suministrándose el producto a todas las plantas de fraccionamiento y almacenamiento sujeto al cumplimiento de tales normas que eran de aplicación igualitaria para todas ellas. En un primer momento el pliego autorizaba únicamente el llenado de envases con identificación propia. A través de modificaciones posteriores GE autorizó la utilización por parte del fraccionador de envases ajenos cuando éste no dispusiera de envases propios en sus instalaciones o en los centros de canje. Los centros de canje fueron instituidos para facilitar la recuperación de garrafas con leyenda propia para cada fraccionador.
59. El llenado de cilindros de 45 kilogramos siguió estando controlado por GE hasta 1981. El decreto 690/81 obligó a GE a transferir a la actividad privada el servicio de fraccionamiento y comercialización de GLP. Se autorizó asimismo a los productores privados de GLP a vender directamente su producción al mercado interno. Hacia el año 1982 los cilindros ya habían sido transferidos a empresas fraccionadoras y usuarios, por lo que se sometió a las fraccionadoras a la regulación en materia de seguridad e identificación del parque de garrafas.
60. En 1992 se privatiza GE. La calidad de autoridad de aplicación de las normas y regulaciones pasó a la Secretaría de Energía. En 1994 se autorizó pintar los envases con el calor que cada empresa registrase en la Secretaría de Energía.

Legislación vigente

61. Con motivo de la privatización de la empresa ex Gas del Estado Sociedad del Estado, el poder de policía sobre el sector de Gas Licuado de Petróleo corresponde en la actualidad a la SECRETARIA DE ENERGÍA del MINISTERIO DE PLANIFICACION



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

FEDERAL, INVERSION PUBLICA Y SERVICIOS, autoridad de aplicación de la Ley N° 17.319, por Resolución N° 58/04.

62. El artículo 87 de la Ley N° 24.076 (B.O. 12 de junio de 1992) establece que “el marco regulatorio de la actividad de gas licuado será motivo de una ley especial”, la cual hasta la fecha no ha sido sancionada y en consecuencia resulta de aplicación para la materia la normativa establecida por la ex Gas del Estado S.E. y la que posteriormente fue dictando la Secretaría de Energía.

63. En ese sentido desde fines de 2001 se han dictado diversas normas, resoluciones y disposiciones relativas al mercado del Gas Licuado de Petróleo.

*Normas Técnicas y de Seguridad*

64. La Resolución N° 154 (18/4/1995), dictada por la SECRETARIA DE ENERGÍA, actualizó, con relación a las disposiciones en materia de seguridad para el fraccionamiento y comercialización del Gas Licuado de Petróleo (GLP) en envases de hasta CUARENTA Y CINCO KILOGRAMOS (45 kg.) de capacidad, el TITULO 7 de las denominadas “INSPECCIONES PENALIDADES” de las “Condiciones para la Comercialización del Gas Licuado a Granel o Envasado en Garrafas y/o Cilindros”.

65. La Resolución N° 154/95 fue derogada parcialmente por la Resolución de la SE N° 761/2003, que estableció un nuevo régimen de penalidades para quienes adhirieran al sistema del Parque Comunitario de Envases.

66. Por su parte la Resolución N° 124 (20/7/01), dictada por la entonces SECRETARIA DE ENERGÍA Y MINERIA, dispuso que serían de aplicación obligatoria para todo el país las normas técnicas y de seguridad dictadas por la Empresa ex Gas del Estado Sociedad del Estado, para el fraccionamiento, transporte, almacenamiento y distribución del Gas Licuado de Petróleo (GLP) y las especificaciones que la misma norma previó.

67. En ese sentido se modificó el TITULO 4 del Reglamento de “Condiciones para la Comercialización de Gas Licuado”.

68. Por su parte, el Artículo 7° de la mentada Resolución establece que los fraccionadores y/o distribuidores están obligados a recibir cualquier envase del parque existente, independientemente de su marca, leyenda o color, procediendo posteriormente al



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

intercambio de los mismos en los Centros de Canje de Envases o con los demás fraccionadores.

69. Uno de los objetivos prioritarios de la mencionada Resolución N° 124/01 se encuentra desarrollado en su Artículo 14 en relación a los Centros de Canje de Envases, disponiendo que, dichos centros, deberían pertenecer, en el plazo de un año, a personas físicas o jurídicas que no tengan relación societaria o de cualquier otra índole, directa o indirecta con firmas que desarrollen actividades propias del Gas Licuado de Petróleo (GLP).
70. Las demoras en implementar los cambios de fondo para el funcionamiento de los Centros de Canje y la crisis económica registrada durante el año 2002 postergaron la concreción de los objetivos buscados al dictarse la Resolución N° 124/01 y la Resolución N° 148/01, ambas dictadas por la entonces SECRETARIA DE ENERGÍA Y MINERIA.
71. Esto generó, sumado a la falta de garantías adecuadas para la recuperación de envases a través de los Centros de Canje, que ciertas compañías fraccionadoras no acompañaran en forma plena las reglas de juego establecidas en el año 2001, lo que provocó a su vez un crecimiento inusitado de sanciones, basadas muchas de ellas, en el mal funcionamiento del sistema lo que pondría en juego la continuidad de una cantidad importante de compañías operadoras en el sector.
72. Teniendo en cuenta lo antedicho, y que los Centros de Canje de Envases constituyen puntos neurálgicos para el buen funcionamiento del sistema permitiendo a las firmas fraccionadoras recuperar los envases identificados con marcas y/o leyendas registradas o inscriptas para la planta tenedora o autorizados por terceros mediante convenios suscriptos a tal fin, luego de haber ingresado al mercado para su comercialización, la SECRETARIA DE ENERGÍA dictó, con fecha 21 de octubre de 2003, la Resolución N° 760, que dispone que las firmas fraccionadoras de Gas Licuado de Petróleo inscriptas en la nombrada Secretaría deberán integrar un parque de envases de uso común, denominado "Parque Comunitario".
73. Esta norma permitió que los envases afectados de cada empresa al parque comunitario puedan ser utilizados por todos los adherentes al sistema que cumplieran con la normativa técnica, de seguridad y sancionatoria dictada por la SECRETARIA DE



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

ENERGÍA, facilitando de esa manera el acceso a un parque suficiente de envases por parte de las empresas fraccionadoras chicas, y eliminando así una barrera de ingreso para desarrollar tal actividad.

*Deber de Información y Control de Estadísticas*

74. El artículo 1° del Decreto N° 1028/02 creó el SISTEMA DE INFORMACION FEDERAL DE COMBUSTIBLES que serían administrado por el ex Ministerio de Infraestructura y Vivienda a través de la ex Secretaría de Energía y Minería, con la finalidad de contar con información técnica y económica relevante correspondiente a los agentes económicos que se desempeñen en actividades de la industria de los combustibles en las distintas jurisdicciones.
75. Por medio del citado Decreto todos los agentes económicos, sean estos de naturaleza pública o privada, que desempeñen actividades de exploración, explotación, tratamiento, almacenaje, transporte, industrialización, fraccionamiento, y comercialización (mayorista y minorista) de hidrocarburos y combustibles estarán obligados a suministrar la información técnica, cuantitativa o económica conforme a las pautas que establezca la ex SECRETARIA DE ENERGÍA Y MINERIA dependiente del ex MINISTERIO DE INFRAESTRUCTURA Y VIVIENDA que resulte necesaria para evaluar el desempeño del sector y formular políticas, tanto en lo que se refiere al cuidado de la seguridad, la preservación del medio ambiente, el desarrollo de inversiones que permitan un crecimiento sostenible de las actividades, y las condiciones de competencia que garanticen una adecuada protección de los consumidores.
76. Por otra parte, la Resolución N° 271/01 dictada por la ex SECRETARIA DE ENERGÍA Y MINERIA DE LA NACION, modificó la Resolución N° 116/97, creando en el ámbito de la SUBSECRETARIA DE COMBUSTIBLES de la SECRETARIA DE ENERGÍA Y MINERIA, el Programa Nacional de Control y Estadísticas de Gas Licuado de Petróleo.
77. Este programa está a cargo de la SUBSECRETARIA DE COMBUSTIBLES con la asistencia técnica de la FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS de la UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES.



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

78. Sus objetivos principales consisten en: a) Controlar el cumplimiento de la normativa vigente en todas las etapas de la industria del Gas Licuado de Petróleo, y b) Ordenar, procesar y sistematizar la información sectorial existente y la que se obtenga en cumplimiento de la normativa vigente, de modo tal que permita a la SECRETARIA DE ENERGÍA evaluar el comportamiento y desarrollo de las actividades en todas las etapas de la industria del Gas Licuado de Petróleo, entre otros.
79. En el ámbito del mencionado Programa, mediante la Resolución N° 136/03 se creó el "Registro Nacional de la Industria del Gas Licuado de Petróleo", dependiente de la Subsecretaría de Combustibles, al cual quedaron obligados a inscribirse todos los sujetos que desearan intervenir en alguno de los segmentos de la actividad.
80. A su vez dicha Resolución fue complementada por la Resolución N° 709/2004, dictada por la Secretaría de Energía con fecha 6 de julio de 2004, que estableció que todas aquellas personas que posean depósitos de almacenamiento de microgarrafas, garrafas y cilindros para contener gas licuado de petróleo, con una capacidad de almacenaje superior a mil kilogramos, deberán presentarse en la Subsecretaría de Combustibles en el marco de lo dispuesto por la Resolución N° 136/2003.
81. Por otra parte, la Resolución SE N° 136/2003, fue parcialmente modificada por la Resolución SE N° 800/2004, de fecha 30 de julio de 2004.
82. Mediante la Resolución SE N° 800/2004 se derogó el artículo 5° de la Resolución SE N° 136/2003, el cual aprobaba los términos y condiciones del "Registro Nacional de la Industria del Gas Licuado de Petróleo", modificando así algunos de los requisitos establecidos para que los operadores indicados en dicha Resolución puedan desempeñarse como tales.
83. Entre otros requisitos, la Resolución SE N° 800/2004 exigió a los operadores que se encuentran contemplados dentro del régimen de penalidades pecuniarias de la Resolución SE N° 154, de fecha 18 de abril de 1995, que al momento de solicitar la inscripción en el Registro Nacional de la Industria del Gas Licuado de Petróleo (GLP), deberán presentar un Certificado de Libre Deuda, demostrando con ello que no existen sanciones impagas ante la Secretaría de Energía.



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

84. Ese Certificado constituye el requisito indispensable para la inscripción y permanencia del operador en el Registro Nacional de la Industria del Gas Licuado de Petróleo (GLP).
85. A través de la Resolución SE N° 800/2004 se exigió también a las personas que deseen operar como fraccionadores que acrediten un patrimonio mínimo de PESOS UN MILLON (\$1.000.000.-), compuesto por activos que se encuentren a nombre de la persona que pretenda inscribirse como operador. Para el caso que no pudieran acreditar el patrimonio mínimo antes nombrado este requisito puede ser suplido por la constitución de una garantía de caución a favor de la Subsecretaría de Combustibles por la suma de PESOS QUINIENTOS MIL (\$500.000.-). Con dicha garantía se cubrirá el total de la operatoria comercial de hasta quinientas toneladas (500 TN) al año, no pudiendo efectuar los fraccionadores operaciones de compra y venta de Gas Licuado de Petróleo Propano por un volumen mayor que el permitido en la mencionada garantía.
86. Por medio de la nombrada Resolución se exigió además a los comercializadores, para que puedan desempeñarse como tales, la constitución de una garantía de caución o el depósito en efectivo de la suma de PESOS QUINIENTOS MIL (\$500.000.-). Garantía que cubrirá la operatoria comercial anual de hasta quinientas toneladas (500 TN). Para el caso que se estime que la operatoria comercial podrá superar las quinientas toneladas al año, la garantía se incrementará en un porcentaje igual al incremento del volumen estimado.
87. Por último, la Resolución N° 375/2003 de la Secretaría de Energía, determinó la información que deberán presentar en forma mensual las empresas productoras inscriptas en el Registro Nacional de la Industria del Gas Licuado de Petróleo, estableció el Manual instructivo sobre precios y volúmenes de Gas Licuado de Petróleo, y complementando el sistema de información creado por el Decreto 1028/2001, incorporó al Sistema de Información Federal de Combustibles el sistema de información establecido por la Resolución N° 116 de fecha 15 de octubre de 1997, entre otras.

*Aspectos Impositivos*





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

88. Mediante la Ley N° 25.561 se declaró la emergencia pública en materia social, económica, administrativa, financiera y cambiaria.
89. Por medio del Decreto N° 310 de fecha 13 de febrero de 2002, se reglamentó el Artículo 6° de la Ley N° 25.561, determinándose los derechos de exportación sobre ciertos hidrocarburos y derivados, y su alícuota de imposición.
90. En consonancia con ello el Poder Ejecutivo dictó el Decreto N° 809/02 por medio del cual se amplió la lista de hidrocarburos y derivados, establecida por el Decreto N° 310/02, determinando sus derechos de exportación.
91. El Artículo 2° del referido Decreto fijó un derecho de exportación del 20% para las mercaderías comprendidas en el mismo, entre las cuales se hallaba el Gas Licuado de Petróleo.
92. Dicho artículo disponía que la alícuota de mención, aplicable al Gas Licuado de Petróleo, estaría vigente hasta el 30 de septiembre de 2002, en tanto que, a partir del 1 de octubre de dicho año, se reduciría al 5%.
93. Sin perjuicio de ello, el MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, mediante Resolución N° 335/04, de fecha 11 de mayo de 2004, aumentó la alícuota del derecho de exportación referido al Gas Licuado de Petróleo a un 20%.
94. Por otra parte mediante el Decreto N° 645 de fecha 19 de abril de 2002, se procedió a crear un Registro de Contratos de Operaciones de Exportación en el cual deberían registrarse inicialmente todas las operaciones de exportación de gas oil, y otros hidrocarburos y derivados.
95. Atento a la emergencia existente en el abastecimiento de gas oil, por medio del Decreto 867 del día 23 de mayo de 2002, se declaró en emergencia el abastecimiento de hidrocarburos en todo el territorio nacional hasta el 30 de septiembre de 2002, incluyendo al Gas Licuado de Petróleo y al petróleo crudo dentro de la lista de hidrocarburos sujetos a la operación de registro establecida por el Decreto N° 645/02.
96. Asimismo por el Decreto N° 867 se facultó a la SECRETARIA DE ENERGÍA dependiente del MINISTERIO DE ECONOMIA a determinar los volúmenes de la producción nacional



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

de petróleo crudo y gas licuado de petróleo que deberán ser dedicados al abastecimiento del mercado doméstico.

97. Teniendo en cuenta las facultades establecidas en el Decreto N° 867 de fecha 24 de mayo de 2002, se dictaron las Resoluciones de la SECRETARIA DE ENERGÍA N° 140 de fecha 30 de mayo de 2002 y N° 166 de fecha 21 de junio de 2002, resoluciones ambas que fueron, a su vez, derogadas por la Resolución de la Secretaría de Energía N° 341/2002, de fecha 26 de julio de 2002, atento la continua normalización del mercado de los combustibles.
98. Finalmente, en materia Impositiva, mediante la Ley N° 25.565, de Presupuesto General de la Administración Nacional para el ejercicio 2002, promulgada parcialmente el 19 de Marzo de 2002, quedó fijada para las personas físicas y jurídicas sujetas a actividades de fiscalización y control de normas técnicas y de seguridad en materia de fraccionamiento y comercialización de gas licuado de petróleo, y sujetas a controles de calidad de los combustibles por parte de la Secretaría de Energía dependiente del Ministerio de Economía e Infraestructura, una tasa de control, en la suma de hasta TRES PESOS (\$ 3) por tonelada de gas licuado de petróleo adquirida en el mercado interno o importada.
99. El artículo 50 de la Ley N° 25.725, publicada en el B.O. el día 10 de enero de 2003 determinó que respecto de la tasa de control mencionada, actuarán en carácter de agente de percepción de las mismas las firmas proveedoras de gas licuado de petróleo en un todo de acuerdo con la reglamentación que al respecto establezca la SECRETARIA DE ENERGÍA.
100. El plazo y el monto para abonar la tasa de control fijada por Ley N° 25.565, fue establecido por la Resolución de la Secretaría de Energía N° 309/2002 y 408/2002, de los días 17 de julio de 2002 y 8 de agosto de 2002, respectivamente.
101. Sin embargo con fecha 23 de septiembre de 2002 se dictó la Resolución de la Secretaría de Energía N° 77/2002, la cual derogó las Resoluciones N° 309/2002 y 408/2002, y fijó definitivamente la Tasa de control del fraccionamiento de gas licuado de petróleo, creada por el artículo 74 inciso a) de la Ley N° 25.565, en la cuantía unitaria de



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

PESOS TRES (\$ 3) por tonelada o fracción de gas licuado de petróleo adquirida en el mercado interno o importada.

*Acuerdo de Estabilidad en el Precio Mayorista de Gas Licuado de Petróleo (GLP)*

102. A fin de asegurar la estabilidad en las condiciones de abastecimiento y precios en el suministro del gas licuado de petróleo para el mercado interno, la SECRETARIA DE ENERGÍA llevó a cabo una serie de reuniones con empresas productoras de gas licuado de petróleo, las cuales concluyeron en la firma del “Acuerdo de Estabilidad en el Precio Mayorista del Gas Licuado de Petróleo (GLP)”. Dicho acuerdo integró el Anexo I de la Resolución N° 196/2002 y su vigencia se extendió hasta el 30 de septiembre de 2002.
103. Conforme a los términos y condiciones del acuerdo celebrado, las empresas productoras de gas licuado de petróleo que lo suscribieron se comprometieron a mantener estables los niveles de precios en las ventas del fluido a empresas fraccionadoras, para cada boca de expendio de cada empresa productora, a fin de asegurar que el precio promedio ponderado a nivel país, elaborado en base a esos niveles de precios, no superara los PESOS SEISCIENTOS POR TONELADA (\$/TM 600) a ese sector de consumo.
104. Asimismo, las empresas productoras de gas licuado de petróleo que firmaron el mencionado Acuerdo, se comprometieron a mantener estables los niveles de precios en las ventas del fluido a empresas distribuidoras y subdistribuidoras de gas licuado de petróleo indiluido por redes, en PESOS TRESCIENTOS POR TONELADA (\$/TM 300).
105. Por su parte, el MINISTERIO DE ECONOMIA se comprometió a reducir la alícuota de los derechos a la exportación del gas licuado de petróleo (propano, butano y sus mezclas) con efecto a partir del 1 de junio de 2002 (Artículo 2° de la Resolución N° 196/2002, posteriormente modificado por Resolución de la Secretaría de Energía N° 335/2004).
106. Dada la finalización del Acuerdo de estabilidad en el precio mayorista del Gas Licuado de Petróleo (GLP), el Señor Ministro de Economía estimó oportuno y conveniente suscribir un nuevo acuerdo denominado “Acuerdo de Abastecimiento de



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

Gas Propano para Redes de Distribución de Gas Propano Indiluido”, cuyo objeto fue asegurar la estabilidad en las condiciones de abastecimiento del gas propano para las Redes de Distribución de Gas Propano Indiluido en funcionamiento en todo el territorio de la República Argentina y debidamente registradas por la Autoridad Regulatoria.

107. Mediante dicho acuerdo, ratificado por Decreto N° 934/2003 del 22 de abril de 2003, las empresas productoras de gas licuado de petróleo firmantes se comprometieron a mantener estables los niveles de precios en las ventas del fluido a empresas distribuidoras y subdistribuidoras de gas licuado de petróleo indiluido por redes, en PESOS TRESCIENTOS POR TONELADA (\$/TM 300), desde el 1° de octubre de 2002 al 30 de abril de 2003.
108. Asimismo se estableció que las empresas productoras recibirían una compensación económica por los menores ingresos derivados del cumplimiento de las condiciones de abastecimiento indicadas.
109. A través de Resolución N° 419/2003, dictada por la SECRETARIA DE ENERGÍA con fecha 23 de mayo de 2003, se renovó el “Acuerdo de Abastecimiento de Gas Propano para Redes de Distribución de Gas Propano Indiluido”, ratificado por el Decreto N° 934/03, por un período de UN (1) año.
110. Además, se introdujeron algunas modificaciones implementadas mediante el “Acuerdo de Prórroga del Acuerdo de Abastecimiento de Gas Propano para Redes de Distribución de Gas Propano Indiluido”, las cuales, como Anexo I, formaron parte de la presente Resolución.
111. Finalmente el 13 de mayo de 2004, la SECRETARIA DE ENERGÍA dependiente del MINISTERIO DE PLANIFICACION FEDERAL, INVERSION PUBLICA Y SERVICIOS, las empresas productoras de Gas Butano, por una parte y las empresas fraccionadoras de Gas Butano por la otra, suscribieron el "ACUERDO DE ESTABILIDAD DEL PRECIO DEL GAS BUTANO ENVASADO EN ENVASES DE 10 KILOGRAMOS".
112. Mediante dicho Acuerdo las empresas productoras se comprometieron a abastecer de Gas Butano a granel a las empresas fraccionadoras, desde el 13 de mayo de 2004 hasta el 30 de septiembre de 2004, a un precio diferencial base salida de planta



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

equivalente al último precio facturado por la empresa productora a la empresa fraccionadora en cuestión, durante el mes de agosto de 2003.

113. Asimismo, las empresas fraccionadoras se comprometieron a vender, durante el tiempo que dure el Acuerdo, directamente a través de sus canales de distribución, a consumidor final, Gas Butano en garrafas de 10 kg. a valores preferenciales que oscilan entre los PESOS DIECIOCHO (\$18) y los PESOS DIECINUEVE (\$19), según las distintas provincias en que se venda, comprometiéndose además a alcanzar, al menos, los seiscientos puntos de venta en todo el país.
114. Por último, mediante la Resolución del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios N° 344/2004, de fecha 5 de julio de 2004, se instruyó a la Subsecretaría de Coordinación y Control de Gestión para que ejerza las funciones de coordinación, control y fiscalización del cumplimiento del "Acuerdo de Estabilidad del Precio del Gas Butano Envasado en Envases de 10 Kilogramos", suscrito entre la Secretaría de Energía y las empresas productoras y fraccionadoras de Gas Butano.

**VII. e) Etapas que conforman la industria del GLP**

115. La estructura del mercado de GLP que se conformara a partir de la privatización de GE, sumada al fuerte proceso de inversiones a que dio lugar, determinaron la actual configuración del mercado que se describirá en este apartado.
116. Como fuera precedentemente señalado, la demanda de GLP obedece principalmente a tres fines distintos: la demanda energética por parte de usuarios residenciales e industrias, la demanda petroquímica y la exportación.
117. El presente informe se centrará en el uso de GLP en el mercado interno con fines energéticos. A su vez, dentro de esta categoría el análisis se articulará a partir de la demanda de los usuarios residenciales del producto, por entender que para ellos no existen posibilidades de sustitución por fuentes energéticas alternativas. Distinta es la situación de los usuarios industriales, para quienes la factibilidad de sustituir el insumo energético es significativa. En este último caso, el GLP debe analizarse como integrante



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

de un mercado más amplio que incluye al resto de los insumos energéticos, excediendo por tal motivo el alcance del presente informe.

118. Cabe destacar que esta Comisión ha sostenido en su Dictamen 314/99 y en otros que el GLP envasado no presenta sustitutos por el lado de la demanda que lo utiliza como fuente energética. Allí se sostuvo que la energía eléctrica, la leña, el carbón o el kerosene poseen efectos secundarios nocivos que limitan la comparación (contaminación, residuos, etc.), como así también que su consumo requiere previamente realizar una adaptación especial de los artefactos domésticos
119. Con respecto a la sustitución entre el gas licuado envasado y el gas natural, en los lugares en donde existe una red de gas natural la sustitución es casi perfecta. Sin embargo, en aquellas zonas no alcanzadas por la red de gas natural tal afirmación no es válida. Allí, la sustitución no es posible debido a que el gas natural no puede ser fraccionado y distribuido de la misma manera que el GLP. Aún cuando la sustituibilidad entre ambos productos resulta casi perfecta, el hecho de que los usuarios no puedan optar libremente por consumir uno u otro hace que no resulte correcto incluirlos en el mismo mercado relevante.
120. A los fines de hacer más clara la exposición, la misma se realizará a partir de las etapas por las que atraviesa el producto desde su producción hasta el consumidor final.
121. En el caso del GLP envasado, los agentes que participan de la cadena son: 1) productores: oferentes de GLP a granel, 2) fraccionadores: encargados del envasado y 3) distribuidores y comercios responsables de hacer llegar el GLP envasado hasta los usuarios residenciales. En el caso del GLP abastecido por redes desaparece la figura del fraccionador, distribuidor y comercios minoristas ya que son provistas, generalmente, por los mismos productores.



## **VII. e. 1) PRIMERA ETAPA: LA PRODUCCION**

### **Proceso productivo de GLP a granel**

122. El gas licuado de petróleo (GLP) es un hidrocarburo en forma de vapor a temperatura ambiente, que puede licuarse mediante una compresión moderada, logrando una considerable reducción en su volumen y de esta forma menor espacio de almacenaje y menor costo de transporte<sup>3</sup>. Una característica del producto es que su combustión produce bajos niveles de contaminantes en comparación con otros combustibles derivados de los hidrocarburos.
123. El GLP puede producirse, principalmente, a partir de dos fuentes: 1) procesamiento de gas natural y 2) refinación de petróleo. En algunos casos puede producirse como parte de un proceso petroquímico, pero en tales circunstancias, las cantidades de GLP obtenidas resultan poco significativas.
124. En particular, la producción de GLP a partir de su extracción de gas natural obedece a dos motivos fundamentales: el transporte de gas natural por gasoducto requiere que el mismo sea separado de los líquidos que contiene y el incentivo económico a efectuar la separación, puesto que los líquidos poseen un mayor valor de mercado que el gas natural.
125. Los gases que se comercializan dentro del GLP a granel se denominan propano y butano, y ello se puede comercializar tanto por separado como en una mezcla compuesta por ambos. El propano comienza a vaporizarse (pasar del estado líquido al gaseoso) por encima de los  $-45$  grados centígrados mientras que el butano lo hace recién a  $-2$  grados centígrados. Esta diferencia hace que el propano sea el de mayor uso en regiones de climas más fríos.

### **Estructura de la producción de GLP a granel**

126. Como se mencionara anteriormente, el GLP se obtiene como subproducto del proceso de acondicionamiento del gas natural, de la refinación del petróleo o

---

<sup>3</sup> Una unidad de GLP contiene las mismas energía que 270 en estado gaseoso. (CEPAL).



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

marginalmente de la industria petroquímica. Por este motivo, la capacidad de incrementar la producción de GLP está estrechamente determinada por las necesidades e incentivos existentes para procesar un volumen mayor de gas o de petróleo. Las posibilidades de una mayor producción de GLP dependerán, en esencia, de las posibilidades de una mayor producción de las fuentes primarias de energía.

127. Dada su calidad de subproducto, el ingreso de nuevos oferentes (o expansión de los ya existentes) al mercado productor de GLP a granel, estará determinado por el ingreso de nuevos participantes al negocio integral del gas y/o del petróleo.
128. Actualmente, en el mercado de GLP a granel existen un total de 20 oferentes, entre quienes lo obtienen a partir del gas natural, refinería y petroquímica. El Cuadro N° 4 refleja la participación por empresa en la producción de GLP.

**Cuadro N° 4**

*Participación de las empresas en la producción de GLP a granel*

<b>Productoras</b>	<b>2001</b>	<b>2003</b>
Toneladas totales	2.87	3.36
YPF <sup>1</sup>	2	2
COMPAÑIA MEGA	1	1
TOTAL AUSTRAL	1	1
T.G.S.	1	1
REFINOR		
<b>Acumulado</b>	<b>81,3%</b>	<b>73,2%</b>
SHELL		
ESSO		
PAN AMERICAN		
CAPEX		
EG3		
PLUSPETROL		
PETROBRAS		
CAMUZZI		
PIONEER NR+TF		
P.B.B.		
GAS MEDANITO		
Otros		

Fuente: Secretaría de Energía

<sup>1</sup> Incluye la producción de Filo Morado





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

129. Los datos corresponden a información aportada por Secretaría de Energía y están contruidos a partir de información aportada por las misma empresas de sus ventas a los distintos destinos, tanto al mercado interno como al externo. Como puede observarse, entre los años 2001 y 2003 la producción de GLP a granel ha registrado un crecimiento de 17% en toneladas, explicado en parte por la mayor producción de gas natural que alcanzó durante el último año su récord histórico.
130. Las participaciones de las empresas productoras, por su parte, se han mantenido relativamente estables, destacándose una disminución en la participación de YPF S.A., un aumento en la participación de COMPAÑÍA MEGA S.A. y una disminución significativa en la producción de TOTAL AUSTRAL S.A..
131. Pese a que la estructura de mercado de esta etapa productiva se encuentra aun fuertemente concentrada, puede observarse que se produjo una disminución del nivel de concentración de la producción en las cinco primeras firmas del mercado. Así, en el año 2001 estas empresas tenían en forma conjunta el 81% de la producción de GLP a granel, mientras que en el 2003 pasaron a tener aproximadamente un 73%, .
132. Uno de los aspectos clave en esta etapa productiva es la capacidad de almacenamiento, más aún si se considera la posibilidad de abastecer al mercado interno. En el Cuadro N° 5 puede observarse que la empresa YPF S.A. es la empresa que posee el 55% de la capacidad de almacenamiento del total de la industria productora. Le sigue en importancia COMPAÑÍA MEGA S.A. y TGS S.A. con aproximadamente el 20% y 15% del almacenamiento total y REFINOR S.A con el 4%. Entre estas cuatro empresas acumulan el 95,5% de la capacidad total de almacenamiento, lo cual intensifica el alto grado de concentración en esta etapa productiva.



**Cuadro Nº 5**  
*Capacidad de almacenamiento*

Productor	Planta	Miles m <sup>3</sup>	%
YPF	**	289	55,6%
COMPAÑÍA MEGA	Bahía Blanca	105	20,2%
TGS	Gral Cerri-Galván	79,8	15,3%
REFINOR	*	22,8	4,4%
<b>Acumulado</b>		<b>496,6</b>	<b>95,5%</b>
UTE T. del fuego	San Sebastián	7,2	1,4%
PASA	San Lorenzo	4,3	0,8%
SHELL	Dock Sud	3,5	0,7%
PETROBRAS	Charco Bayo	2,1	0,4%
CAPEX	Neuquén	1,9	0,4%
PLUSPETROL	Centenario	1,3	0,3%
ESSO	Campana	1,4	0,3%
PBB	Bahía Blanca	0,4	0,1%
CAMUZZI	Cañadón Seco	0,5	0,1%
UTE Santa Cruz	EL Condor	0,7	0,1%
<b>TOTAL</b>		<b>519,9</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: CNDC

\*Incluye las plantas de Campo Durán, Tucumán y Tres Cerritos.

\*\*Incluye las plantas de Luján de Cuyo, La Plata, Loma La Lata, Dock Sud, San Lorenzo, Monte Cristo y Gral. Belgrano.

### **Caracterización de los productores de GLP a granel**

#### **COMPAÑÍA MEGA S.A.**

133. El capital de la empresa está repartido entre tres firmas, Y.P.F. S.A. (38%), PETROBRAS ENERGÍA S.A. (34%) y DOW CHEMICAL (28%). El proyecto de construcción de las instalaciones se inició en el año 1999, entrando en funcionamiento en el año 2001. MEGA produce GLP a partir del gas natural abastecido por YPF S.A. Su planta de procesamiento está ubicada en Loma de la Lata, provincia de Neuquén. Una vez extraídos los líquidos -etano, propano, butano y gasolina natural- del gas natural, los mismos se transportan a través de un ducto de aproximadamente 600 Km. hasta la planta de destilación en Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires, donde se produce su separación. El etano es vendido a la firma PBB Polisor, propiedad de Dow Chemical, el



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

propano, butano y la gasolina se venden a PETROBRAS S.A., en virtud de contratos de largo plazo que se extienden hasta 2013 y con destino al mercado externo.

**MEDANITO S.A.**

134. Esta empresa adquirió una planta de tratamiento de gas natural propiedad de YPF S.A. en el año 1993. Dicha planta se encuentra ubicada en la localidad de Catriel, provincia de Río Negro. El gas primario es provisto principalmente por las empresas YPF S.A. y PETROBRAS S.A., y en menor medida por las empresas Apache y Alpa. Estas cuatro firmas integran el consorcio que explota los pozos del MEDANITO S.A.. Actualmente la planta extrae de la corriente gaseosa gasolina natural y una mezcla de propano y butano y el resto de la corriente (masa gaseosa y líquidos no extraídos) sigue a través de sistema de transporte de TGS S.A. hacia Bahía Blanca. Esta empresa comercializa GLP a granel al mercado interno, principalmente a fraccionadoras y al mercado externo. En ambos casos los demandantes del producto deben adquirirlo en la planta incurriendo en su costo de transporte.

**PLUSPETROL S.A.**

135. Esta compañía obtiene GLP a partir del procesamiento de gas natural en la planta ubicada en la localidad de Centenario, provincia de Neuquén, captado de las áreas en las que es concesionaria para la explotación de hidrocarburos. A su vez, obtiene GLP en la planta separadora de Cerri, mediante un acuerdo con TGS S.A. La firma destina su producción de GLP tanto a la exportación a través de camiones como al mercado interno.

**TGS S.A.**

136. Esta empresa obtiene GLP en sus instalaciones de Cerri, situadas en la ciudad de Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires. Su potencial productivo depende del volumen de gas procesado. El despacho del producto se realiza desde su planta de almacenaje en Puerto Galván, tanto por camión para abastecer al mercado interno como por buque



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

para su exportación. Para esto último se utilizan las instalaciones portuarias perteneciente al consorcio de gestión del Puerto de Bahía Blanca.

137. En particular, la modalidad de procesamiento asume tres variantes: 1) permite a determinados productores procesar el gas en sus instalaciones a través de un contrato de fason, con la condición de que el productor reponga la energía y el transporte utilizado, 2) procesa el gas por cuenta y orden de los productores, encargándose, en nombre de aquellos, de la comercialización de los líquidos y 3) procesa en nombre propio, donde adquiere el gas necesario para mantener las condiciones de energía del sistema y mantiene para sí los líquidos.

**TOTAL AUSTRAL S.A.**

138. Total Austral integra un consorcio, con el 37.5% de participación, junto con las empresas WINTERSHALL ENERGY S.A. (37.5%) y PANAMERICAN ENERGY S.R.L. (25%) para la exploración y explotación del área CMA1. Es propietaria junto con estas empresas de la planta de procesamiento de gas en Tierra del Fuego, de la cual extrae la corriente de gas líquido para la producción de GLP (entre otros líquidos). La totalidad del GLP obtenido ingresa a un poliducto que lo transporta a Chile. Su producción prácticamente se encuentra comprometida para abastecer el mercado chileno, puesto que redireccionar el fluido al mercado interno implicarían fuertes inversiones. Esta empresa no cuenta con almacenamiento en esa planta.

139. Adicionalmente TOTAL AUSTRAL S.A. ha celebrado un acuerdo con TGS S.A. por el cual esta última procesa gas –proveniente de la cuenca neuquina- en su planta de Bahía Blanca a nombre de TOTAL AUSTRAL S.A. El destino de este GLP es mayoritariamente para el mercado interno, específicamente para el fraccionamiento.

**YPF S.A.**

140. La firma produce GLP a granel a través de las refinerías ubicadas en Luján de Cuyo y en La Plata y plantas de separación de líquidos desde el gas natural ubicadas en Loma de la Lata y en El Portón (puesta en marcha en 2003), ambas en la provincia de Neuquén, San Sebastián (UTE en la que YPF S.A. posee el 30% de participación), en la



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

provincia de Tierra de Fuego, y Cerri (contrato a façon con TGS S.A.). YPF S.A. cuenta con capacidad de almacenamiento en las citadas plantas y en las plantas de despacho de Montecristo, provincia de Córdoba, San Lorenzo, provincia de Santa Fe, Belgrano y Dock Sud, en Buenos Aires. El GLP a granel se transporta a algunas plantas de despacho por medio de ductos. La refinería de Luján de Cuyo se encuentra conectada por medio de un ducto con la planta de Montecristo, y ésta última con la planta de San Lorenzo. También existe un ducto que conecta la planta de La Plata con la de Dock Sud. La empresa también cuenta con ductos que unen sus instalaciones con las de YPF GAS S.A. y REFINOR S.A. Las ventas a empresas fraccionadoras distintas a las enumeradas anteriormente se realizan en las plantas de despacho, donde estas empresas deberán adquirirlo en sus camiones.

141. Por otro lado, las exportaciones se realizan por vía marítima desde Dock Sud y San Lorenzo, ducto en el caso de las exportaciones a Chile desde la planta San Sebastián y por camiones.

**SHELL C.A.P.S.A.**

142. Esta compañía obtiene GLP a partir de los procesos de su refinería ubicada en Dock Sud. Lo producido se retiene en unas esferas previo al despacho sin contar con capacidad de almacenamiento adicional. Si bien la empresa cuenta con instalaciones portuarias, las mismas se destinan para la recepción de crudo y no permite importar GLP. La producción de GLP se vende principalmente a la empresa fraccionadora que controla: SHELL GAS S.A.

**CAMUZZI ARGENTINA S.A.**

143. La base de su negocio es el gas natural, con la privatización se le transfirió la planta de procesamiento de gas ubicada en Cañadón Seco, provincia de Santa Cruz. El procesamiento del gas natural se realiza con el objetivo de acondicionarlo y este proceso permite obtener GLP a granel. El GLP obtenido es destinado a abastecer redes de determinadas zonas, comprometidas y convenidas con la Secretaría de Energía. En algunos casos, la empresa adquiere GLP a otras productoras para abastecer las redes



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

de propano ya que el consumo total de las localidades que abastece es cinco veces mayor que su producción. El sistema que usa la planta para la separación de líquidos es, a juicio de la propia empresa, obsoleto. La producción se almacena en tanques y se transporta en camiones. El GLP obtenido se destina casi en su totalidad al abastecimiento de las redes aunque hay una pequeña parte que se destina a fraccionamiento. Sólo se vende a fraccionadoras cuando la calidad del butano no cumple las normas adoptadas por TGS que posibilite el canje de este producto por propano.

**ESSO ARGENTINA S.R.L**

144. Esta empresa produce GLP a partir de la refinación de petróleo su planta ubicada en Campana, provincia de Buenos Aires y través de la firma Carboclor, empresa petroquímica que procesa propano enriquecido como materia prima y en su proceso se obtiene GLP -propano- en forma residual, que es devuelto a su proveedor. El objetivo de Esso está centrado en el procesamiento del crudo a los efectos de abastecer los mercados de combustibles líquidos.

145. Esta empresa cuenta con una flota de camiones que abastecen a clientes finales, pequeñas industrias que cuentan con instalaciones para almacenamiento, comúnmente denominadas “chanchas”. En épocas de excedente el mismo se traslada para ser almacenado en la planta de YPF S.A. en Dock Sud y San Lorenzo. La empresa realiza exportaciones a Paraguay desde la misma planta y por barco desde las plantas de YPF S.A. en Dock Sud y San Lorenzo.

**EG3 S.A.**

146. Esta empresa se encuentra controlada por PETROBRAS S.A. y produce GLP a granel por refinación de crudo en su refinería de Bahía Blanca. Asimismo, obtiene propano propileno el cual no es utilizado para su comercialización en garrafa sino que es enviado a un tercero que en su planta separa el propano por un lado y propileno por otro. EG3 S.A. mantiene la propiedad sobre el propano y vende a la petroquímica el propileno. Para la exportación se utiliza un ducto propiedad de la empresa TGS S.A. que va desde la refinería de Bahía Blanca hasta la planta de TGS S.A., donde se almacena el butano



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

que será exportado. PETROBRAS S.A. es el principal comprador del producto exportado y una parte se vende a fraccionadoras.

**PAN AMERICAN ENERGY LLC**

147. Produce GLP a partir de gas natural como integrante de la UTE Tierra del Fuego, en la que posee carácter de operador del yacimiento, y de la planta de San Sebastián, donde posee un 35% de participación. Asimismo cuenta con una participación del 25% en el consorcio concesionario del área Cuenca Marina Austral, operado por Total Austral, también en provincia de Tierra del Fuego. Otra fuente de obtención de GLP es a través de un acuerdo comercial de procesamiento interrumpible con TGS en la planta de General Cerri, desde la cual se hacen las entregas a los compradores, bajo modalidad a fañón. La producción se reparte aproximadamente un 20% en la planta San Sebastián, un 50% en Cañadón Alfa y un 30% en Cerri.

148. En cuanto al destino de la producción, la mayor parte es exportación. La empresa es propietaria de un ducto que une la planta de Tierra de Fuego, hasta la frontera de Chile. Parte de lo producido por la planta de San Sebastián abastece el consumo interno de la provincia de Tierra del Fuego.

**PBB POLISUR S.A.**

149. La estructura accionaria de PBB POLISUR S.A. está conformada en un 72% por acciones controladas por THE DOW CHEMICAL COMPANY y el 28% restante por YPF S.A. Esta empresa no es productora de propano ni butano, pero obtiene un corte de hidrocarburo del C4 (carbono cuatro) como subproducto de la producción de etileno que es comercializado en el mercado del GLP. Es decir que esta empresa obtiene GLP a través de un proceso petroquímico. Por lo tanto, dadas las características de la actividad desarrollada por PBB POLISUR S.A. y la poca significatividad que tiene el C4 dentro de su negocio, no se podría afirmar que esta empresa es una fuerte competidora en el mercado de producción de GLP a granel.



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

PETROQUIMICA CUYO S.A.I.C.

150. Obtiene propano a partir de un proceso petroquímico donde se destila propano grado refinera (PGR), el cual está compuesto en proporciones de 70% y 30%, respectivamente, de propileno y propano. Esta último es devuelto al productor. Su principal proveedor es YPF S.A., a través de la refinera de Luján de Cuyo, donde se devuelve el propano a sus propietarios a través de cañerías, conectadas directamente con la refinera o mediante la carga de camiones.

REFINOR S.A.

151. Produce GLP proveniente del procesamiento de gas natural, de la cuenca del noroeste, al cual se lo procesa y devuelve al gasoducto de TGN. Una cantidad pequeña se obtiene del proceso de refinación de nafta, lo que ha representado menos de 5% en todos los años analizados.

152. Las plantas separadoras están ubicadas en complejo de Campo Durán, a 23 Km. de la frontera con Bolivia. Los gases licuados de petróleo son transportados desde Campo Durán hasta las plantas de almacenaje y despacho de la empresa localizadas en Güemes, provincia de Salta, Leales, provincia de Tucumán y las terminales de Monte Cristo, provincia de Córdoba y San Lorenzo, provincia de Santa Fe, ambas pertenecientes a la firma YPF S.A. Desde allí el GLP es entregado a los clientes, quienes se encargan de su transporte y destino.

153. El traslado de los líquidos hasta las plantas de despacho se realiza a través de un ducto que une Campo Duran con Montecristo. Las plantas de Güemes y Leales están ubicadas en puntos intermedios de dicho trayecto. El GLP almacenado en la primer planta se destina al mercado chileno a través del transporte ferroviario. En el mercado interno, REFINOR S.A. ha celebrado contratos de abastecimiento con las empresas YPF S.A. y Pluspetrol, con una vigencia aproximada de cinco años.

PETROBRAS ENERGÍA S.A.

154. Esta empresa posee participación en TGS y REFINOR S.A. y control en EG3. Por su parte, cuenta con una refinera ubicada en San Martín, provincia de Santa Fe y una





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

planta de procesamiento de gas natural en Cóndor, provincia de Santa Cruz para obtener GLP a granel.

155. En Santa Cruz un ducto comunica la planta con el puerto de Cabo Negro en Chile. En San Lorenzo, además de la planta, la empresa cuenta con un puerto y dos ductos muy cortos que unen la refinería con las instalaciones de YPF GAS S.A y TOTALGAZ, respectivamente.

156. La totalidad del butano producido en el Cóndor se exporta a Chile. El propano se usa para fraccionamiento y abastecimiento de redes.

**PIONNER NATURAL RESOURCES S.A.**

157. Cuentan dos plantas de obtención de GLP a partir de gas natural mediante proceso de turboexpansión. Las plantas Loma Negra y Estación Fernández Oro se encuentran ubicadas en las provincias de Neuquén y Río Negro, respectivamente. Esta empresas vende GLP al mercado interno y externo y en ambos casos las empresas deben buscar el producto en sus plantas.

**CAPEX S.A.**

158. Cuenta con una planta de procesamiento de líquidos, planta Agua del Cajón, en las inmediaciones de su yacimiento de gas natural. El objetivo de la empresa es abastecer la central de generación energética en la Central Termoeléctrica Agua del Cajón, con lo cual la producción de GLP está subordinada a dicho objetivo.

**Producción e infraestructura para la exportación**

159. Las exportaciones argentinas de GLP se realizan por ducto, por barco y por camiones (excepcionalmente por tren, como en el caso de Refinor). En este último caso no se requiere infraestructura específica que difiera de la utilizada para el abastecimiento al mercado interno.

160. Empresas tales como Total Austral y Pan American Energy, ubicadas en Tierra del Fuego, exportan casi la totalidad de su producción a través de ductos que conectan las plantas con la frontera chilena. No cuenta esta provincia con instalaciones portuarias que



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

permitan transportar el GLP a centros de consumo internos u otros mercados de exportación.

161. Por su parte, YPF S.A. y Compañía Mega cuentan con instalaciones portuarias propias. En el caso de YPF S.A., la firma exporta GLP por vía marítima utilizando sus plantas de Dock Sud y San Lorenzo. Dichas instalaciones, propiedad de YPF S.A., son utilizadas por terceros productores como por ejemplo Pluspetrol<sup>4</sup>. Compañía Mega cuenta con un muelle de su propiedad, en la misma planta de procesamiento, desde el cual destina su producción de GLP al mercado brasileño, específicamente a PETROBRAS S.A..
162. Las instalaciones de Puerto Galván pertenecen al Consorcio de Gestión del Puerto de Bahía Blanca y pueden ser utilizadas por cualquier empresa tras abonar la tarifa correspondiente.
163. En conclusión, la mayor parte de la infraestructura disponible para el movimiento internacional del producto vía marítima se encuentra concentrada en pocas empresas productoras, lo cual reduce las posibilidades de importación efectiva.

#### **Relaciones horizontales accionarias entre las empresas**

164. Algunas de las firmas productoras de GLP a granel poseen participación accionaria en otras, existiendo así relaciones horizontales entre ellas que influyen en el grado de concentración de la oferta interna..
165. Considerando su producción y su integración con otras empresas productoras se destacan dos empresas: YPF S.A., que cuenta con participaciones significativas en

---

<sup>4</sup> Según los datos suministrados por YPF S.A. a fs. 89, el puerto de San Lorenzo admite buques de 25 a 28 pies de calado, 180 metros de eslora y hasta 15.000 toneladas, pudiendo recibir entre 250 y 300 m<sup>3</sup> de GLP por hora y despachar entre 200 y 250 m<sup>3</sup> por hora. La terminal portuaria de Dock Sud, en cambio, admite buques de 25 a 28 pies de calado, 220 metros de eslora y hasta 15.000 toneladas, y puede recibir y despachar entre 200 y 400 m<sup>3</sup> por hora. Por último, la terminal de Puerto Galván es apta para buques de 30 a 40 pies de calado, 250 metros de eslora y hasta 5.000 toneladas, siendo capaz de despachar entre 200 y 400 m<sup>3</sup> por hora.



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

Compañía Mega, REFINOR S.A. y PBB Polisor, y PETROBRAS ENERGÍA S.A., con participaciones en Compañía Mega, REFINOR S.A., TGS S.A. y control de EG3 S.A..

166. En el Cuadro N° 6 se presentan las participaciones en la producción total de GLP a granel por empresa. Sin embargo, al existir relaciones horizontales entre ellas no puede considerarse que la participación de estas empresas se encuentra representada por los valores enunciados en la primer columna. Asimismo, estas dos empresas de mayor embergadura en el mercado productor de GLP a granel comparten importantes activos en este segmento, como en los casos de REFINOR S.A. y COMPAÑÍA MEGA.
167. Con relación a la empresa PETROBRAS cabe destacar que se produjo su entrada al mercado argentino de GLP a granel a través de la adquisición de EG3 S.A. y del capital accionario de PEREZ COMPANC S.A. y PETROLERA PEREZ COMPANC S.A. Esta adquisición le concedió a la empresa las participaciones accionarias del resto de las empresas productoras de GLP a granel enunciadas anteriormente.



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

**Cuadro Nº 6**

*Participación en la producción de GLP a granel considerando las relaciones horizontales entre las firmas. 2003.*

<b>Productoras</b>	<b>Particip. %</b>	<b>Relaciones horizontales</b>
Toneladas totales	3.368 mil	
YPF <sup>1</sup>	26,0%	
COMPAÑIA MEGA	18,8%	YPF: 38%, PETROBRAS: 34%, CHEMICAL: 28%
TOTAL AUSTRAL	8,5%	
T.G.S.	11,3%	Control conjunto de PETROBRAS y ENRO
REFINOR	8,5%	PETROBRAS:28.5%,PLUSPETROL EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN: 21.5%, 50%
SHELL	4,3%	
ESSO	5,3%	
PAN AMERICAN	3,6%	
CAPEX	1,8%	
EG3	2,2%	
PLUSPETROL	1,0%	
PETROBRAS	4,7%	
CAMUZZI	0,7%	
PIONEER NR+TF	1,4%	
P.B.B.	0,5%	DOW CHEMICAL:72%, YPF: 28%
GAS MEDANITO	0,4%	
Otros	0,8%	

Fuente: Secretaría de E

<sup>1</sup> Incluye la producción de Filo N

**Cuadro Nº 7**

*Participación en la producción de GLP a granel considerando las relaciones horizontales entre las firmas. 2003.*

<b>Productor</b>	<b>Total gene</b>	<b>%</b>
COMPAÑIA MEGA	632.654	18,8%
PETROBRAS	159.028	4,7%
T.G.S.	381.906	11,3%
REFINOR	286.870	8,5%
YPF	875.831	26,0%
REFINOR	286.870	8,5%
PETROBRAS+YPF	2.623.15	77,9%
<b>Total general</b>	<b>3.368.07</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Secretaría de Energía



168. En el Cuadro N° 7 puede observarse que entre las dos principales compañías del mercado, YPF S.A. y PETROBRAS S.A., junto con las empresas que se encuentran relacionadas horizontalmente con ellas, concentran aproximadamente el 78% de la producción nacional de GLP.

### **Abastecimiento de GLP a granel al mercado interno**

169. Distintos factores influyen en la posibilidad de volcar la producción de GLP al mercado interno, y en especial al sector fraccionador. Entre dichos factores se destacan la localización de las plantas productoras, los precios cobrados por las mismas, la infraestructura adaptada exclusivamente a la exportación y la existencia de contratos de largo plazo para la exportación. A su vez, la disponibilidad interna del producto se podría ver influida eventualmente por un incremento de las importaciones, aunque, como se verá más adelante, dicha posibilidad es poco relevante en la práctica por varias razones.

170. En primer lugar, los principales productores del mercado operan a escala nacional, teniendo presencia en distintas zonas del país y enmarcando sus planes competitivos dentro de un contexto nacional. Sin embargo, la demanda de los fraccionadores, principal destino del GLP en el mercado interno, se relaciona con la cercanía de las plantas productoras a los centros de consumo.

171. Como se mencionó anteriormente, los productores de GLP a granel venden este producto desde sus plantas y los fraccionadores deben hacerse cargo del costo de transporte del GLP a granel desde ella hasta sus plantas de fraccionamiento. Como se observará más adelante, la mayoría de las plantas fraccionadoras de GLP a granel se encuentran en zonas de alta concentración poblacional, por lo que las fraccionadoras preferirán adquirir el producto en plantas cercanas a sus plantas de fraccionamiento.

172. Con relación a las diferencias de precio del GLP a granel, en el año 2000 se verificó que, por ejemplo, YPF S.A., que posee plantas de despacho diseminadas en distintos puntos del país, cobra menores precios en Filo Morado (Neuquén), Loma La Lata (Neuquén) y Galván (Bahía Blanca) que en el resto de sus plantas. Tales plantas se encuentran localizadas en lugares alejados de los centros de consumo, mientras que las



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

plantas de San Lorenzo (Santa Fe), Montecristo (Córdoba) y Luján de Cuyo (Mendoza), que registraron precios superiores se encuentran cercanas a los centros de consumo más importantes.<sup>5</sup>

173. Sin embargo, en la actualidad puede observarse que en algunas de las plantas ubicadas en el extremo sur del país, el precio promedio del GLP a granel es mayor que el cobrado por las plantas del centro del país. Esto se debe a que dichas plantas destinan su producción al mercado externo, en especial a Chile y a Brasil. Luego de la devaluación del tipo de cambio la rentabilidad de la tonelada exportada supera ampliamente la rentabilidad que se obtendría de canalizar el producto al mercado interno.
174. Por otro lado, a partir de las reuniones y audiencias celebradas con distintos participantes del sector surge que no es indiferente para las empresas fraccionadoras abastecerse de producto desde cualquier zona del país. Aún considerando que el precio cobrado por las plantas del sur del país fuese menor al cobrado por las plantas del centro, esa diferencial de precios deberá cubrir el flete de trasladar el producto hasta las plantas fraccionadoras ubicadas en el centro del país. Adicionalmente, las empresas fraccionadoras deben soportar el costo en términos de tiempo de transporte resultante de trasladar el GLP a granel desde el sur del país.
175. Existen también limitaciones físicas a la comercialización en el mercado interno del GLP a granel proveniente desde las plantas ubicadas en el sur del país. Al respecto el Sr. Gerente de Comercialización de GLP de PETROBRAS ENERGÍA S.A. explicó que desde su planta de El Cóndor (Santa Cruz) se exporta la totalidad de gas butano que se produce, ya que por sus propiedades no puede ser comercializado en regiones de climas fríos, puesto que las bajas temperaturas impiden la gasificación del mismo. En dichas condiciones, únicamente el propano o una mezcla de ambos podría ser vendido internamente para ser consumido en la zona.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Información aportada por la empresa YPF S.A. en el marco del Expediente 550/557.

<sup>6</sup> Audiencia al Sr. Hugo Luis Guardia, Gerente de Comercialización de GLP de la firma PETROBRAS ENERGÍA S.A., obrante a fs. 1046-1048 del presente expediente.



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

176. Así, considerando que el traslado de GLP a granel desde plantas productoras alejadas de las plantas fraccionadoras resulta costoso para estas últimas, que los precios en estas plantas no necesariamente serán menores y que se presentan dificultades físicas para que el GLP a granel producido en el sur se conserve en estado gaseoso, el mercado de GLP a granel relacionado con el abastecimiento a las fraccionadoras es un mercado más acotado que el mercado nacional.
177. Por otra parte, la existencia de contratos de largo plazo para la exportación dificulta la capacidad de las firmas de volcar su producción al mercado interno. En el caso de la empresa Compañía Mega se verifica que la misma no abastece el mercado interno a raíz de tener su producción comprometida para la venta al mercado externo hasta el año 2013. El contrato de referencia celebrado con la empresa PETROBRAS S.A. (Brasil) establece precios de venta de GLP superiores que los cobrados por las plantas del centro del país.
178. Se presentan también limitaciones de las empresas productoras en la producción del GLP a granel según el proceso productivo utilizado. Si bien en todos los casos el GLP se obtiene como un subproducto ya sea del gas natural, de las refinerías o de otros gases de la industria petroquímica, no puede considerarse homogénea la capacidad productiva de GLP de estas empresas. Algunas de las empresas productoras no pueden asegurar un abastecimiento continuo a las empresas fraccionadoras y en ese sentido, la “calidad” del abastecimiento no es la misma.
179. A continuación se enumeran las diferentes empresas productoras de GLP que, dadas las circunstancias enumeradas anteriormente, no abastecen al mercado fraccionador de manera continua.
180. Puede citarse a la empresa CAMUZZI ARGENTINA S.A. cuya producción se encuentra comprometida para abastecer a las redes concesionadas, incluso debe comprar GLP a otros proveedores para abastecer a la totalidad de las redes. El ENARGAS fija el precio al cual se vende este GLP en las redes. En el único caso en que se vende a fraccionadoras es cuando la calidad del butano no cumple las normas adoptadas por TGS S.A. que posibilite el canje de este producto por propano (que es gas que se utiliza para abastecer a las redes).



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

181. PAN AMERICAN ENERGY LLC abastece sólo a fraccionadoras ubicadas en Tierra del Fuego, ya que en Cerri se brinda un servicio de abastecimiento interrumpido porque esta empresa no cuenta con transporte de gas firme. De esta manera al no poder asegurar un abastecimiento continuo a las fraccionadoras, el precio ofrecido no resulta conveniente para su venta.
182. Como se mencionara anteriormente PBB POLISUR S.A. no es productora de propano ni butano, pero obtiene un corte de hidrocarburo del C4 (carbono cuatro) como subproducto de la producción de etileno y la proporción de C4, respecto al etileno producido, es baja. Por su parte, PETROQUÍMICA CUYO S.A.I.C. produce propileno grado polímero, utilizando como materia prima propileno grado refinería, proceso en el que se obtiene propano devuelto al proveedor. PETROQUÍMICA CUYO S.A.I.C. factura solamente los residuos que surgen de la ineficiencia del proceso de destilación. De esta forma no se puede considerar a estas dos empresas como importantes productoras de GLP ya que la producción de este bien es marginal.
183. Finalmente, algunas de las empresas productoras cuentan con infraestructura específica para exportar. Esta infraestructura junto con el mayor precio del GLP en el mercado externo genera incentivos a desviar el producto hacia este destino. Tal es el caso de TOTAL AUSTRAL S.A., PAN AMERICAN ENERGY LLC, PETROBRAS S.A. e YPF S.A., quienes cuentan con ductos que comunican sus plantas productoras con Chile y el caso de TGS S.A. e YPF S.A. que poseen infraestructura portuaria propia para la exportación.
184. Dados los argumentos expuestos, no podrá considerarse en igualdad de condiciones a todas las empresas productoras de GLP a granel en términos de abastecimiento al mercado interno y en particular al sector fraccionador. Deberá tenerse en cuenta la participación de las empresas productoras en las ventas al mercado interno así como su participación en las ventas al sector fraccionador. De este modo, algunas de las empresas que producen GLP a granel no resultan competidoras potenciales inmediatas de las empresas que abastecen al mercado interno.





**Cuadro Nº 8**

*Ventas al mercado interno. 2003.*

Productor	Mercado Interno (to)	%	% de la producción volcada mercado interno
YPF	455.227	31%	52%
REFINOR	284.737	19%	99%
ESSO	141.136	10%	79%
SHELL	123.427	8%	86%
T.G.S.	118.044	8%	31%
Primeras Cinco	1.122.574	76%	60%
Total general	1.478.444	100%	44%

Fuente: Secretaría de Energía.

185. En el Cuadro Nº 8 puede observarse que las principales empresas que abastecen al mercado interno no coinciden en todos los casos con las principales empresas productoras de GLP a granel. En este caso, la principal empresa vendedora al mercado interno es YPF S.A. ya que vende el 31% del GLP que abastece a este segmento. La siguiente empresa en importancia es REFINOR S.A. que representa el 19% de las ventas al mercado interno, luego sigue ESSO ARGENTINA S.A. con el 10% y SHELL C.A.P.S.A. y TGS S.A. con 8% cada una. De esta manera, estas cinco primeras firmas acumulan el 76% de las ventas al mercado interno, lo cual indica el importante grado de concentración de la verdadera oferta interna de GLP a granel.
186. Finalmente, en el Cuadro Nº 9 se muestran las ventas de las productoras al sector fraccionador. Nuevamente, la empresa YPF S.A. es la principal proveedora del sector fraccionador ya que cuenta con un 32% de participación en el total de ventas, le sigue en importancia SHELL C.A.P.S.A. con un 14%, luego REFINOR S.A. con un 13%, TGS S.A. con un 11% y ESSO ARGENTINA S.R.L con un 9%. Cabe hacer dos aclaraciones, en principio debe destacarse que tanto YPF S.A. como SHELL C.A.P.S.A. se encuentran integradas verticalmente con empresas fraccionadoras: REPSOL YPF GAS S.A. y SHELL GAS S.A. y gran parte de sus ventas al sector fraccionador son absorbidas por estas empresas. Por otra parte, como se explicó anteriormente, existen relaciones horizontales, a través de participaciones accionarias, entre las empresas productoras de GLP a granel, por lo que no puede considerarse a REFINOR S.A. y TGS S.A. como empresas independientes de YPF S.A. y de PETROBRAS S.A., respectivamente.



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

187. Si se tiene en cuenta que YPF S.A. tiene el control conjunto de REFINOR S.A., su control sobre las ventas al mercado fraccionador alcanza el 45%. Por su parte, si se tiene en cuenta que PETROBRAS tiene control conjunto en TGS y REFINOR, su participación en las ventas al sector fraccionador alcanzaría al 32%, y conjuntamente YPF S.A. y PETROBRAS concentrarían el 77% de la oferta interna al sector fraccionador (Ver Cuadro N° 9).

**Cuadro N° 9**

*Ventas al sector fraccionamiento. 2003.*

<b>Empresa</b>	<b>Total</b>	<b>Relaciones horizontales</b>
<b>Total de toneladas</b>	<b>870155</b>	
YPF S.A.	32%	
SHELL S.A.	14%	
REFINOR S.A.	13%	PETROBRAS:28.5%, PLUSPETROL EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN: 21.5%, YPF: 50%
T.G.S. S.A.	11%	Control conjunto de PETROBRAS y ENRON
ESSO S.A.P.A.	9%	
PETROBRAS ARG.	8%	
TOTAL AUSTRAL S.A.	4%	
CAPEX S.A.	3%	
PLUSPETROL S.A.	3%	
GAS MEDANITO S.A.	1%	
PIONNER TIERRA DEL FUEGO	1%	
Otras	1%	

188. A modo de conclusión, el sector de producción de GLP a granel y en particular de abastecimiento al sector fraccionador presenta una estructura de oferta concentrada. Por un lado, existe una alta concentración de las ventas en pocos productores, quienes se encuentran relacionados horizontalmente; por otro lado, existen productoras importantes que se encuentran integradas con empresas fraccionadoras. Esta última circunstancia se analizará en la siguiente etapa, ya que debe estudiarse la importancia de las fraccionadoras en las ventas de GLP envasado para captar la verdadera dimensión de la integración vertical.



### **Abastecimiento mediante importaciones**

189. La posibilidad de importar GLP no es una alternativa relevante para el análisis. En primer lugar, a partir de las declaraciones de las empresas productoras, puede apreciarse que la importación de GLP no forma parte de sus estrategias de interés dados los actuales precios del mercado internacional.
190. Por otra parte, la importación se encuentra limitada por la disponibilidad de instalaciones portuarias para la recepción de los buques y barcasas y la disponibilidad de instalaciones para el almacenamiento. Como ya se ha visto, la mayor parte de la infraestructura portuaria y de almacenamiento se encuentra en manos de pocas empresas. Respecto al almacenamiento todas las empresas productoras han afirmado que la capacidad con la que cuentan no les permitiría generar stocks mayores a los mantenidos actualmente. A su vez, algunas empresas productoras se ven en la obligación de alquilar capacidad de almacenamiento a terceros productores (REPSOL YPF S.A.) para almacenar su propia producción. De hecho, como se observó anteriormente REPSOL YPF S.A., dada su capacidad de almacenamiento, es la empresa que posee mayores condiciones para importar GLP.
191. Es necesario reconocer una restricción adicional, en la actualidad, los precios cobrados por el GLP a granel en el mercado externo superan a los precios cobrados en el mercado interno, por lo que no existen incentivos económicos para importar GLP.

### **Barreras a la entrada**

192. Como se mencionara anteriormente, el GLP cuenta con carácter de subproducto del procesamiento del petróleo y del gas natural. Esta particularidad hace que el ingreso de nuevos oferentes (o expansión de los ya existentes) al mercado productor de GLP a granel, esté determinado por el ingreso de nuevos participantes al negocio integral del gas y/o del petróleo, o a un segmento del mismo que exceda la simple obtención líquidos.
193. Según información recabada en el expediente N° 064-010746/2001 (C.679) las principales inversiones realizadas en los últimos años, a saber: la ampliación de la planta de General Cerri por parte de TGS; la puesta en marcha de una nueva planta productora



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

en Neuquén por parte de CAPEX; las inversiones de TOTAL AUSTRAL en Cañadón Alga; la planta de producción de COMPAÑÍA MEGA y la planta productora de PIONEER RESOURCE, fueron realizadas por empresas que o bien participaban del mercado de GLP o bien participaban de mercados relacionados al procesamiento recursos hidrocarburíferos. En el caso particular de COMPAÑÍA MEGA, se verifica que esta firma es controlada por otras empresas (YPF y PETROBRAS) de sobrada relevancia en la producción de GLP.

194. Estas barreras son las usualmente relacionadas a las actividades de exploración y extracción de petróleo y gas natural, caracterizadas por un importante componente de riesgo e incertidumbre y las asociadas a las actividades de refinación, con fuertes costos hundidos en ambos casos. La existencia de tales barreras implica que quienes se encuentran en mejores condiciones de incrementar a través de inversiones la oferta de GLP son las firmas que ya forman parte, directa o indirectamente, del mercado.
195. En el caso de las actividades de importación de GLP, las mismas también cuentan con barreras a la entrada dadas por las limitaciones al acceso a la infraestructura necesaria para ingresar al país el GLP proveniente del exterior así como por los volúmenes de importación mínimos que hacen rentable la actividad. Todo esto inmerso en una coyuntura particular del mercado cambiario.
196. A raíz de lo anterior cabría concluir que el mercado de GLP dista de ser desafiante tanto debido a la existencia de barreras a la entrada vinculadas directamente a la producción como a las actividades de importación, sean ésta de índole estructural o coyuntural.

## **VII. e. 2) SEGUNDA ETAPA: EL FRACCIONAMIENTO**

197. La actividad de las empresas fraccionadoras consiste en la compra de GLP a granel a las productoras para su fraccionamiento y envasado en garrapas y cilindros. Estas empresas generalmente deben hacerse cargo de los costos de transportar el GLP desde la planta de despacho a la de fraccionamiento, en ocasiones con medios de transporte propios. Este producto una vez envasado es el que llega a los hogares de los



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

consumidores. A su vez, las fraccionadoras comercializan GLP en envases de mayor capacidad con los que se abastecen determinados barrios u hogares.

198. La ubicación de las plantas fraccionadoras se encuentra relacionada con la concentración de la población. Actualmente, la Secretaría de Energía registra un número total de 91 plantas fraccionadoras en el país (no necesariamente todas en actividad), de las cuáles 62.3% se ubican en el Centro del país, distribuyéndose el resto en la zona Norte (25.3%) y Sur (12%). Cabe destacar que en la Provincia de Buenos Aires se encuentra el 30% de las plantas fraccionadoras, en Córdoba el 15% y en Santa Fé el 12% (Ver Cuadro N° 10).

**Cuadro N° 10**

*Localización de las plantas fraccionadoras*

	N°	%
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>
<b>NORTE</b>	<b>23</b>	<b>25.3</b>
<b>Noroeste</b>	<b>9</b>	<b>9.9</b>
TUCUMAN	7	
SALTA	1	
LA RIOJA	1	
<b>Noreste</b>	<b>14</b>	<b>15.4</b>
CHACO	5	
MISIONES	4	
ENTRE RIOS	2	
CORRIENTES	2	
SGO. DEL	1	
<b>CENTRO</b>	<b>57</b>	<b>62.6</b>
<b>Cuyo</b>	<b>4</b>	<b>4.4</b>
MENDOZA	4	
<b>Centro-este</b>	<b>53</b>	<b>58.2</b>
BUENOS	27	
CORDOBA	14	
SANTA FE	11	
LA PAMPA	1	
<b>SUR</b>	<b>11</b>	<b>12.1</b>
SANTA CRUZ	3	
CHUBUT	3	
T. DEL	2	
NEUQUEN	2	
RIO NEGRO	1	

Fuente: CNDC sobre la base de datos de Secretaría de Energía



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

199. Los costos de las empresas fraccionadoras, además del GLP, están dados por el parque de envases, los costos asociados a la reparación del mismo, su almacenamiento en instalaciones apropiadas, los seguros y el flete para transportar el GLP a granel desde la planta de despacho del productor.
200. La normativa vigente establece que las fraccionadoras deberán inscribirse como empresas formando sociedades por acciones o de responsabilidad limitada regularmente constituidas de acuerdo con las disposiciones de la Ley N° 19.550 ante la INSPECCION GENERAL DE JUSTICIA y/o sus organismos análogos y los Entes Cooperativos que se encuentren debidamente registrados (Resolución 136/03)
201. Dentro de las condiciones especiales que deben cumplir las empresas fraccionadoras para ejercer su actividad se establece que deben: 1) ser propietarias de las plantas de fraccionamiento que operan, o acreditar existencia de título habilitante para operar plantas de terceros, 2) contar con seguros de responsabilidad civil, contra incendios y explosiones otorgados por aseguradoras de primer nivel del mercado y 3) estar habilitadas por la Secretaría de Energía y la municipalidad correspondiente. Esta resolución exigía también que los fraccionadores que deseen incorporarse a la actividad deberían contar con un parque mínimo de envases equivalente a 50.000 unidades, nuevas o en uso y habilitadas.
202. La Resolución 800/2004 incorporó y modificó una serie de exigencias para los fraccionadores de GLP. A partir de esta normativa, los fraccionadores deben presentar un certificado de libre deuda al momento de solicitar la inscripción en el Registro Nacional de la Industria del GLP, contar con una cantidad mínima de recipientes equivalentes a una capacidad de almacenamiento total de 500 m<sup>3</sup>, acreditar un patrimonio mínimo de un millón de pesos o constituir una garantía de caución a favor de la Subsecretaría de Combustibles por quinientos mil pesos que cubriría la operatoria comercial de hasta quinientas toneladas (500 TN) al año, contar con una planta de almacenamiento y un vehículo tanque para transportar GLP propio o perteneciente a terceros.



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

203. Los nuevos requisitos que surgen a partir de esta legislación incrementan las barreras a la entrada al mercado de fraccionamiento de GLP. Pero, como se verá más adelante, la principal barrera de este mercado es la posibilidad de contar con GLP a granel para poder fraccionarlo. Como se verá en este apartado, existen grandes empresas fraccionadoras líderes del mercado, algunas de ellas integradas verticalmente con el sector productor de GLP a granel. Para competir efectivamente con estas fraccionadoras se debería producir la entrada de alguna empresa fraccionadora integrada verticalmente o con tamaño suficiente como para competir con las fraccionadoras importantes y negociar con los productores de GLP.
204. Las empresas registradas como fraccionadoras comercializan GLP de diferentes formas. Su principal objetivo es comercializar gas butano y propano envasado. De esta forma en el Cuadro N° 11 puede observarse que en el 2003 más del 50% del total de ventas realizadas por las fraccionadoras correspondieron a gas butano y un 20% a gas propano. Por otro lado, un 25% correspondieron a ventas a granel, categoría que incluye el llenado de tanques que abastecen a determinados hogares. Puede observarse que desde el año 2002 hasta abril del 2004 se presentó una tendencia creciente en las ventas de gas butano con relación a las ventas del gas propano. Esto se debió al desabastecimiento de gas propano en Argentina, teniendo que llegar importar este producto y al menor precio que registró el gas butano respecto al propano.

**Cuadro N° 11**

*Ventas de las empresas fraccionadoras discriminada por tipo de producto*

Tipo	2002		2003		Hasta abril 2004	
	Tns	%	Tns	%	Tns	%
Butano	329791	49.1	282612	54.2	139011	58
Granel	199830	29.7	131153	25.1	61571	25
Propano	131970	19.6	106984	20.5	40064	17
Otros	8795	1.3	826	0.2	1069	0.4
Redes	1349	0.2	46	0.01		
<b>TOTAL</b>	<b>671735</b>	<b>100</b>	<b>521621</b>	<b>100</b>		<b>100</b>
<b>Hasta abril</b>	<b>227891</b>		<b>160817</b>		<b>241715</b>	

Fuente: CNDC sobre la base de datos de Secretaría de Energía



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

205. El conjunto de empresas fraccionadoras abarca una multiplicidad de actores altamente heterogéneos. En dicho sector participan tanto empresas privadas con fines de lucro como cooperativas. A su vez, los participantes pueden clasificarse entre dos grupos: integrados verticalmente y no integrados verticalmente. En el caso de las fraccionadoras SHELL GAS S.A. y REPSOL YPF GAS S.A. se verifica algún grado de integración vertical a partir del rol que desempeñan como productoras sus firmas controlantes SHELL C.A.P.S.A. e YPF S.A., respectivamente.
206. Las compras de las fraccionadoras pueden o no estar formalizadas a través de contratos escritos de duración variable. La mayor parte de las productoras ha reconocido que actualmente las ventas a fraccionadoras se realizan bajo la modalidad spot, dada la imposibilidad de determinar un precio que rija por un lapso prolongado o cláusulas de ajuste para el mismo. Pese a la inexistencia de contrato de largo plazo es habitual que los fraccionadoras abastezcan con regularidad a los mismos clientes.

#### Estructura del sector

207. En el Cuadro N° 12 se puede observar la participación nacional de las fraccionadoras. Las principales tres empresas fraccionadoras en el ámbito nacional son RESPOL YPF GAS S.A., y SHELL GAS S.A., integradas verticalmente con empresas productoras, y TOTALGAZ ARGENTINA S.A., que en los hechos no lo está.
208. La empresa REPSOL YPF GAS S.A. se ha mantenido como la principal empresa fraccionadora del país. Esta empresa alcanzó una participación del 47% en el total de ventas a escala nacional en el año 2002, sin embargo, en los meses abarcados del 2004 su participación disminuyó al 34%.
209. Cabe destacar que la participación de las pequeñas empresas fraccionadoras se ha incrementado significativamente desde el 2002 hasta abril del 2004. Considerando el período de ventas correspondiente al 2004, que es relativamente corto, puede observarse que de un total de 35 empresas fraccionadoras que registraron ventas en el 2002 este número pasó a 49 empresas en el presente año. Se observa también un significativo aumento en la participación de empresas como CAÑUELAS GAS (9.3%) y





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

AMARILLA GAS (6.8%). Sin embargo, las tres empresas más importantes enumeradas anteriormente mantienen sus participaciones significativas en el mercado.

210. No obstante, a pesar de que el mercado fraccionador en la actualidad presenta una estructura de menor concentración que en años anteriores, el hecho de que existan empresas fraccionadoras integradas verticalmente da lugar a que las productoras controlantes cuenten con fuerte influencia sobre el fraccionamiento en general. En particular, en el caso de RESPOL YPF GAS S.A., que actualmente posee una participación del 34% en las ventas nacionales de GLP fraccionado, no enfrenta restricción alguna en generar un incremento de la misma. En efecto durante el año 2002 su participación rondó el 50% del mercado fraccionador.

**Cuadro N°12**

*Participación por empresa en el total de ventas del mercado fraccionador nacional. 2002-abril 2004.*

2002		2003		Hasta abril de 2004	
Tns TOTALES	671735		521621		241714.58
	%		%		%
REPSOL-YPF GAS	47.5	REPSOL- YPF GAS	37.3	YPF GAS S.A.	34
TOTALGAZ	24.4	TOTALGAZ	25.7	TOTALGAZ	12.6
SHELL GAS	9.7	SHELL GAS	9.0	CAÑUELAS GAS	9.3
Grupo GAS ARECO	6.8	Grupo GAS ARECO	7.5	SHELL GAS	7.9
CHIVILCOY GAS	2.9	ITALGAS	3.3	AMARILLA GAS	6.8
AMARILLA GAS	1.9	DOLORES GAS	2.3	Grupo GAS ARECO	5.5
MOLLE GAS	0.6	BRAGAS	1.9	ITALGAS	3.0
COOP. COPETEL GAS	0.6	SURGAS	1.8	SURGAS	1.5
COOP. UCOOP GAS	0.6	SU GAS	1.2	DOLORES GAS	1.0
Otras	4.9	COOP. COPETEL GAS	1.0	FRAC. SANTIAGUENA	0.9
<b>Total</b>	<b>100</b>	SPECIAL GAS	0.9	BRAGAS	0.8
Total de empresas	35	COOP. CEMDO GAS	0.7	FUTURO GAS	0.8
		COOP. UCOOP GAS	0.7	SU GAS	0.8
		FEDERAL GAS S.A.	0.6	FEDERAL GAS	0.7
		COOP. GALVEZ LTDA	0.6	COOP. CEMDO GAS	0.6
		COOP. MISCOOPGAS I	1	PROPANORTE	0.6
		COOP. CASTELLI GAS	0.6	COOP. COPETEL GAS	0.6
		COOP. CREC GAS	0.6	LAS VARILLAS GAS	0.6
		CHIVILCOY GAS	0.6	SPECIAL GAS	0.6
		Otras	3	Otras	11
		<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>100</b>
		Total de empresas	38	Total de empresas	49

Fuente: CNDC sobre la base de datos de Secretaría de Energía



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

211. Por otra parte, en el Cuadro N° 13 puede observarse la participación de las empresas por capacidad de fraccionamiento. En el ámbito nacional, puede observarse que la empresa TOTALGAZ ARGENTINA S.A. es quien posee mayor participación con el 23.8% del total de capacidad instalada, luego sigue REPSOL YPF GAS S.A. con el 17% y el resto de las empresas poseen una participación menor al 10% de total de la capacidad.

**Cuadro N° 13**

*Participación por empresa en la capacidad de fraccionamiento nacional. 2004.*

<b>Fraccionamiento</b>	<b>%</b>
TOTALGAZ	23,8
YPF GAS	17,0
GRUPO GAS ARECO	8,4
SHELL GAS	8,0
OESTE GAS	7,8
AMARILLA GAS	6,2
EXTRAGAS	5,3
CAMUZZI	4,7
BRAGAS	2,1
SURGAS	1,3
ITALGAS	1,2
PROPANORTE	1,2
CUYO GAS	1,1
GAS BRILL	1,1
PRINCIPE GAS	1,0
COOP. MISCOOP GA	0,7
COOP. GAS COOP.	0,5
COOP. CASTELLI GA	0,5
SPECIAL GAS	0,5
FRASGAS	0,5
RHO GAS	0,5
COOP. GAL GAS	0,5
Otras	6,1
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

*Fuente: CNDC sobre la base de datos de Secretaría de Energía*

212. Por otra parte, el peso relativo y el alcance de cada fraccionadora es variable. Al respecto, empresas como REPSOL YPF GAS S.A., TOTALGAZ ARGENTINA S.A. Y SHELL GAS S.A. tienen presencia en el ámbito nacional, sin embargo existen otras fraccionadoras que sólo comercializan GLP fraccionado en determinadas zonas del país.



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

Entre las fraccionadoras de menor alcance, pero igualmente importantes por su presencia local, se destacan: AMARILLA GAS S.A, EXTRAGAS y el GRUPO GAS ARECO (Micro Gas, Hue Gas, Giac Gas, Gas Trelew y Gas Areco)<sup>7</sup>.

213. En el Cuadro N° 14 se muestra la participación regional de las empresas fraccionadoras según su capacidad de fraccionamiento. En él puede observarse que aumentan las participaciones de algunas empresas.<sup>8</sup> Así, en la región Norte se destaca la participación de REPSOL YPF GAS S.A. con aproximadamente un 27.6% de la capacidad fraccionadora y en segundo lugar se ubica SHELL GAS S.A en la zona del Noreste, y AMARILLA GAS en la zona del Noroeste.
214. En la región de Cuyo, la empresa fraccionadora que cuenta con mayor participación es Oeste Gas y en el Centro-este es TOTALGAZ ARGENTINA S.A.. La apertura la región del Centro-este, donde se ubica el 59% de la capacidad fraccionadora del país, puede observarse en el Cuadro N° 15. En la provincia de Buenos Aires el 23% de la capacidad de fraccionamiento es de TOTALGAZ ARGENTINA S.A., en Córdoba el 37% y en Santa Fé el 75%. Finalmente, en el Sur del país, CAMUZZI GAS posee una importante capacidad de fraccionamiento que representa aproximadamente el 48 % del total de la capacidad de esa región.
215. Para calcular las participaciones de las empresas fraccionadoras se consideró la capacidad de fraccionamiento,. Cabe aclarar que dicha capacidad no representa las ventas efectivamente realizadas por estas empresas en cada región del país sino el nivel potencial de fraccionamiento que podrían tener estas empresas de contar con el principal insumo, el GLP a granel.
216. En el mercado argentino, como se describiera anteriormente, existen empresas integradas verticalmente que tienen asegurada la provisión de GLP pero el resto de las

---

<sup>7</sup> Este Grupo de fraccionadoras actúan como una única empresa en la comercialización de GLP envasado, compartiendo la inscripción distintiva de los envases.

<sup>8</sup> Si bien no se cuenta con los datos de ventas por provincia de las empresas fraccionadoras para calcular su participación regional, se ha considerado la participación regional por capacidad productiva, lo cual resulta una aproximación al primer concepto.



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

empresas fraccionadoras no tiene esta seguridad<sup>9</sup>. Por lo tanto, la participación de las empresas a escala regional según capacidad es un dato relativo dado que la posibilidad de fraccionar GLP depende de las ventas que estén dispuestas a realizar las empresas productoras. La participación según capacidad de fraccionamiento sería un dato más aproximado a la realidad si no existiesen empresas fraccionadoras integradas verticalmente.

---

<sup>9</sup> Se estima que YPF S.A destina aproximadamente el 80% de la producción del GLP a granel a su vinculada, REPSOL YPF GAS S.A.



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

**Cuadro N°14**

*Participación regional por empresa en la capacidad de fraccionamiento. 2004.*

<b>NORTE</b>		<b>CENTRO</b>	
<b>Noroeste (% del Total país)</b>	<b>7.98</b>	<b>Cuyo (% del Total país)</b>	<b>15.09</b>
YPF GAS	28.8	OESTE GAS	51.4
SHELL GAS	18.4	YPF GAS	23.2
PROPANORTE	15.1	TOTALGAZ	16.6
TOTALGAZ	15.1	CUYO GAS	7.4
PRINCIPE GAS	12.1	COOP. FECOMGAS	1.4
RHO GAS	6.0		
MASGAS	3.0		
COOP. LA QUIACA	1.5		
<b>Noeste (% del Total país)</b>	<b>8.27</b>	<b>Centro-este(% del Total país)</b>	<b>58.96</b>
YPF GAS	26.4	TOTALGAZ	30.9
AMARILLA GAS	20.2	Grupo GAS ARECO	12.5
TOTALGAZ	15.3	YPF GAS	11.7
COOP. MISCOOP GAS	8.8	SHELL GAS	10.6
ITALGAS CORRIENTES	8.8	EXTRAGAS	9.3
FRASGAS	5.9	AMARILLA GAS	8.0
GAS ARGENTINO	3.0	BRAGAS	3.5
COOP. CLORINDA GAS	2.9	GAS BRILL SAN MIGUEL	1.8
SHELL GAS	2.9	COOP. GAS COOP.	0.8
CANDELARIA GAS	2.9	ITALGAS	0.8
FEDERAL GAS	2.9	COOP. CASTELLI GAS	0.8
<b>SUR (% del Total país)</b>	<b>9.71</b>	SPECIAL GAS	0.8
CAMUZZI	48.3	COOP. GAL GAS	0.8
YPF GAS	20.8	SURGAS	0.8
Grupo GAS ARECO	10.3	COOP. C.P.E. GAS	0.7
SURGAS	5.7	LAS VARILLAS GAS	0.6
TOTALGAZ	5.0	COOP. CEMDO GAS	0.6
SARTINI GAS	2.5		
GAS AUSTRAL	2.5		
SURGAS	2.5		
COOP. COOPETEL	2.4	Otras	4.8

Fuente: CNDC sobre la base de datos de Secretaría de Energía



**Cuadro N°15**

*Participación regional por empresa en la capacidad de fraccionamiento. 2004.*

<b><i>BUENOS AIRES (% del Total país)</i></b>	<b>32.3</b>
TOTALGAZ	23.1
Grupo GAS ARECO	21.3
EXTRAGAS	15.5
YPF GAS	8.1
SHELL GAS	7.0
BRAGAS	6.5
AMARILLA GAS	5.1
<b><i>CORDOBA (% del Total país)</i></b>	<b>11.5</b>
TOTALGAZ	37.1
SHELL GAS	21.4
YPF GAS	14.1
SPECIAL GAS	4.2
Grupo GAS ARECO	4.2
<b><i>SANTA FE (% del Total país)</i></b>	<b>8.7</b>
TOTALGAZ	75.1
AMARILLA GAS	35.1
YPF GAS	30.8
SHELL GAS	17.5
COOP. GAL GAS	5.5
SURGAS	5.5

Fuente: CNDC sobre la base de datos de Secretaría de Energía

217. Problemas en la integración vertical como la descripta, tiene correlato en una investigación de oficio iniciada por esta Comisión Nacional. Así, esta Comisión resolvió imputar a YPF S.A. por la imposición de cláusulas restrictivas de la competencia en algunos contratos de abastecimiento con firmas fraccionadoras. Dicha cláusula establecía como obligación a determinadas fraccionadoras que el GLP a granel adquirido a esa empresa no podría ser comercializado a terceros a granel. Estos contratos establecían también que el GLP adquirido a YPF S.A. debía utilizarse “exclusivamente” en las plantas de las adquirentes. La Comisión consideró que estos impedimentos habilitaban a YPF S.A. a restringir la oferta de GLP a granel e impedir la reventa del producto bajo pena de rescisión contractual. Por otra parte, esta restricción



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

posibilitaba la discriminación de precios, la que sólo podría llevarse a cabo exitosamente con la restricción de la reventa.<sup>10</sup>

218. Otra de las problemáticas que se observa en este sector se refiere al intercambio y recupero de envases por parte de las empresas fraccionadoras. La comercialización de GLP envasado significa que el consumidor debe adquirir el producto junto con su envase y una vez consumido el GLP, canjearlo por otro envase lleno. En este sentido, y para agilizar el cambio de envases, se idearon los centros de canje. Estos centros, como se menciona en el apartado de legislación vigente, han estado sujetos a varias modificaciones regulatorias.
219. En la actualidad, se dispuso que los centros de canje estuviesen en manos de alguna empresa privada independiente y se creó un parque comunitario de envases para que las empresas fraccionadoras aporten envases que puedan ser rellanados por el resto. El principal objetivo del parque comunitario fue que las empresas de menor dimensión pudiesen recuperar sus envases. Los envases pertenecientes al parque no tiene la inscripción de ninguna de las firmas fraccionadoras, sino que se pintan de gris y pueden ser llenado por cualquier empresa cuando ésta no encontrase envases de su propia marca. Estas dos normativas generan efectos positivos en términos de competencia ya que los centros de canje son manejados por terceros independientes y el parque comunitario abre una posibilidad a fortalecer la competencia de las empresas fraccionadoras más pequeñas.
220. Sin embargo, la competencia entre las empresas fraccionadoras se ve restringida, de todas maneras por la existencia de empresas fraccionadoras integradas verticalmente con las empresas productoras de mayor participación.
221. En el caso de SHELL GAS S.A., dado que su participación en la producción de GLP no es significativa, su integración vertical no presenta mayores preocupaciones. Por el contrario se ha mostrado que YPF S.A. tiene una alta participación en la producción de GLP a granel, en particular en las ventas a las fraccionadoras. Adicionalmente esta

---

<sup>10</sup> EXP-S01:0247552/2002 caratulado como "PROVISIÓN DE GLP A GRANDEL MEDIANTE OFERTAS DE COMPRA S/INVESTIGACION".



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

empresa se encuentra relacionada accionariamente con otras productoras importantes, en términos de capacidad de producción y control de infraestructura de almacenamiento y exportación.

222. A raíz de lo anterior el abastecimiento del resto de las fraccionadoras se podría ver restringido por un incentivo por parte de esta productora con posición dominante “aguas arriba”, de trasladar dicha posición al fraccionamiento, es decir “aguas abajo”. En tales casos, podrían existir conductas discriminatorias o de negativa de venta que deberían ser analizadas por esta Comisión.

223. En otras palabras, en el caso del mercado fraccionador de GLP se presenta un problema estructural que no sólo se refiere a la concentración de la oferta interna sino que, en especial, es consecuencia de la integración vertical de la firma con mayor volumen de ventas del mercado, con la firma más importante del mercado productor, esto es YPF S.A. con REPSOL YPF GAS S.A.

### **VII. e. 3) TERCERA ETAPA: LA DISTRIBUCIÓN**

224. Desde las plantas fraccionadoras el GLP es transportado hasta los comercios minoristas habilitados para su comercialización o hasta los mismos hogares de los consumidores. En esta etapa es donde participa el distribuidor, quién tiene un rol principal para la empresa fraccionadora en el logro de un mayor alcance geográfico y del abastecimiento a un mayor número de consumidores. En muchos de los casos se establece una relación de confianza entre el distribuidor y el consumidor final dado que el primero es quién lleva el GLP hasta el hogar de los consumidores y realiza su instalación en los artefactos correspondientes.

225. Las grandes empresas fraccionadoras de GLP cuentan con dos tipos de distribuidores:

- 1) Distribuidores exclusivos, quienes poseen una relación contractual con la firma fraccionadora en la que se ha convenido la exclusividad en la distribución de los productos de esa firma. Este tipo de contrato tiene su fundamento en el hecho de que los distribuidores son un eslabón importante en la comercialización de GLP





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

envasado. Por otra parte, según fue explicado por los propios distribuidores, la fraccionadora ejerce un control continuo de sus distribuidores para determinar el cumplimiento de las condiciones de seguridad y atención a los clientes en que se debe desarrollar el negocio.

2) Distribuidores independientes o subdistribuidores, quienes no poseen relación contractual con ninguna empresa fraccionadora. Estos distribuidores pueden adquirir el producto a las empresas fraccionadoras más chicas o a los distribuidores exclusivos de las empresas grandes. Por otro lado, los distribuidores independientes pueden distribuir los productos de una única empresa fraccionadora aunque no posean un contrato firmado con ella o pueden distribuir los productos de varias fraccionadoras.

226. Los requisitos que deben alcanzar las empresas distribuidoras de GLP son: 1) su inscripción como distribuidores de acuerdo con las disposiciones de la Ley N° 19.550 (igual que las fraccionadoras), 2) ser propietarias de depósitos propios o pertenecientes a terceros, 3) poseer seguros de responsabilidad civil, contra incendios y explosiones, otorgados por aseguradoras de primer nivel del mercado, 4) en los depósitos o lugares de almacenamiento deben contar con la certificación de seguridad emitida por alguna de las Empresas Auditoras de Seguridad (habilitadas por la Secretaría de Energía). Como se menciona anteriormente, además del vehículo para transportar GLP envasado, los distribuidores deberán contar con un depósito para almacenarlo.

227. Los distribuidores representan el último eslabón en la cadena de comercialización de GLP envasado y aunque el margen de ganancia de estas empresas puede no ser significativo, son los que finalmente determinan el precio pagado por el consumidor final.

228. Sin embargo el mercado de distribución de GLP se encuentra altamente atomizado y no presenta problemas desde el punto de vista de defensa de la competencia. A pesar de que existen algunas fraccionadoras que cuentan distribuidores exclusivos, dada la importancia que tiene esta actividad en el fraccionamiento, la integración se justifica por la búsqueda de brindar un mejor servicio al consumidor y lograr mayor penetración en el mercado. Siempre que se preserven las condiciones de competencia en el mercado



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

fraccionador, la integración de distribuidores con fraccionadores no despierta preocupaciones.

#### **VIII. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.**

229. A través de este informe se ha mostrado el funcionamiento de los tres segmentos en que se divide este sector y la forma en cómo se establece el precio que paga finalmente el consumidor.
230. El mercado de producción de GLP a granel es un mercado altamente concentrado no sólo en términos de las participaciones individuales de cada empresa, sino que además con relación al número de productores que efectivamente abastecen a fraccionadores y a las relaciones accionarias que se presentan entre ellos.
231. Los productores de GLP a granel de mayor participación en el mercado son: YPF S.A., COMPAÑÍA MEGA S.A., TOTAL AUSTRAL S.A., TGS.S.A. y REFINOR S.A.. De estos cinco productores, por un lado, COMPAÑÍA MEGA S.A.y TOTAL AUSTRAL S.A. asignan la mayoría o la totalidad de su producción al mercado externo y TGS.S.A. y REFINOR S.A.. se encuentran vinculados con otras empresas productoras del mercado: PETROBRAS S.A. e YPF S.A, respectivamente. Por otro lado, PETROBRAS S.A. e YPF S.A. participan como socias en REFINOR S.A. y COMPAÑÍA MEGA S.A.
232. La etapa de fraccionamiento es un mercado relativamente más desconcentrado en la actualidad, pero presenta un problema estructural insoslayable: la integración vertical de la principal fraccionadora a nivel nacional, REPSOL YPF GAS S.A., con la principal empresa productora de GLP, YPF S.A.. Es por ello que, si bien en la actualidad participan en el mercado alrededor de 49 firmas fraccionadoras, la posibilidad de crecimiento de estas empresas se verá limitada por la cantidad de GLP a granel que puedan adquirir.
233. Finalmente en la etapa de distribución del GLP en garrafas y cilindros no se detectan motivos de preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.
234. La consolidación de estas estructuras de los mercados de GLP, especialmente aguas arriba, hace que esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia,



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

conforme a las disposiciones de la Ley N° 25.156, tenga especialmente en cuenta la posible aparición de conductas violatorias de la misma. En este sentido será evaluada cualquier denuncia en el futuro, en particular relativas a posibles acuerdos de precios o de reparto geográfico de mercados y posibles prácticas de empresas con posición dominante aguas arriba que discriminen a sus competidores aguas abajo con potencialidad para excluir a estos últimos, restringiendo así la competencia.

235. Por último en materia del comportamiento de los precios del GLP en sus distintas etapas hasta llegar al consumidor final, en la medida que se trate de mercados desregulados es de esperar que las empresas productoras busquen equiparar los valores del mercado interno respecto de los de exportación. La deseabilidad de que ello ocurra en relación a los valores relativos respecto del gas por red sujetos a regulaciones y sus implicancias distributivas exceden el ámbito de aplicación de la legislación de competencia y deberían ser motivo de revisión a la luz de otras políticas públicas del Estado. Y debe alertarse respecto a que el funcionamiento pleno y armonico de los mecanismos de mercado puede contribuir a un resultado óptimo en un mercado en particular, pero no puede resolver por sí mismo la inconsistencia o incongruencia o inequidad distributiva que resulte de la existencia paralela de un mercado proximo (de un sustituto) objeto de regulaciones.

## **IX. CONSIDERACIONES FINALES.**

236. Además de las conclusiones desde el punto de vista de la competencia esta Comisión Nacional entiende oportuno realizar unas breves observaciones respecto del abastecimiento domiciliario del GLP que dio origen a la presente investigación.
237. El GLP a granel es un producto que tiene relevancia desde el punto de vista social. Este producto, tal como lo señala el informe del Defensor del Pueblo de la Nación, resulta imprescindible para algunos hogares, e incluso provincias enteras, donde la población no tiene acceso a la red de gas natural. Justamente son hogares o provincias pobres en relación con el resto del país.



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

238. En los últimos años han existido cambios estructurales de índole macroeconómicos como la devaluación del peso tras la salida de la convertibilidad, que han afectado el precio interno del GLP a granel, que como se indica en el informe es un commodity exportable, y consecuentemente del precio al consumidor final en el mercado interno del GLP fraccionado (v.gr. garrafas, cilindros). Esta condición no ocurrió con aquellos consumidores de gas natural en redes, cuya oferta se realiza en condiciones de monopolio natural y por lo tanto con un precio directamente regulado por el Estado, el cual, como es sabido, no sufrió incrementos desde la devaluación hasta el presente y tiene una demanda predominantemente asentada en los sectores de la población medios y altos.
239. Atendiendo a esta realidad económica y con el objeto de moderar el impacto del referido incremento de precios del GLP en garrafas es que el Poder Ejecutivo Nacional instrumentó la denominada garrafa social, particularmente como medida de corto plazo con efectos inmediatos sobre el mercado durante el transcurso del presente período invernal.
240. No obstante enfocando el problema que se trata de atender desde un punto de vista más estructural, resulta notorio que una parte de una solución permanente para el abastecimiento de gas domiciliario a sectores de bajos recursos debería incluir entre otras posibles medidas, el subsidio a la conexión domiciliaria a la red de gas natural en aquellos centros urbanos donde esta existe y al mismo tiempo estos sectores de bajos recursos no tienen posibilidades de acceder por el elevado costo que les representa dicha conexión.
241. Contrariamente en aquellas regiones y provincias donde no existe red de gas natural desarrollada, probablemente el mecanismo de la garrafa social sea el único disponible para obtener reducciones de precios al consumidor final, teniendo en cuenta especialmente que las condiciones para una solución estructural al problema son de más largo plazo aún ya que una política de subsidio al acceso a la red de gas natural tiene como precondition el desarrollo previo de la red misma, lo cual sitúa la solución en el ámbito de la política y el marco regulatorio del sector gasífero, de las iniciativas públicas



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



y de los incentivos que tenga el sector privado para realizar inversiones en infraestructura de transporte y distribución.



HORACIO SALERNO  
VOCAL



MAURICIO BUTERA  
VOCAL



ISMAEL F. G. MALIS  
PRESIDENTE  
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA