

*Nº de Carpeta: 999*

*Nº y fecha de Dictamen: 436 del 18/04/2005*

***Investigación de Mercado: “ABASTECIMIENTO DE UREA PARA EL SECTOR AGROPECUARIO”***

Con fecha 13 de octubre de 2004 el Señor Secretario de Coordinación Técnica del Ministerio de Economía y Producción dictó la Resolución N°149/04, por la cual se instruyó a esta Comisión Nacional para la realización de una investigación integral del mercado de la urea granulada, especialmente en lo referente a las etapas de producción y distribución mayorista, a los fines de identificar los distintos problemas de competencia actuales o potenciales factibles de presentarse en dicho mercado y, en particular, detectar posibles prácticas anticompetitivas que se pudieran estar verificando en el mismo. Asimismo, por la Resolución mencionada se otorgó a esta CNDC un plazo de ciento veinte (120) días para que ésta eleve un informe con el análisis y los resultados alcanzados en el sector investigado.

La investigación tomó como punto de partida el análisis efectuado por esta CNDC en dicho mercado durante el período 2001/2002 (1), extendiéndolo a los años 2003 y 2004, poniendo especial énfasis en las transformaciones que el mismo ha experimentado durante estos dos últimos años. A tal efecto se ha realizado un detallado requerimiento de información estadística y cualitativa a todas las firmas que participan en las etapas de producción y distribución mayorista y a las principales cadenas de distribución minorista identificadas en el estudio previo. Las empresas requeridas fueron: PROFERTIL S.A., PETROBRAS ENERGÍA S.A. -ambas productoras y comercializadoras de distintos tipos de urea-; AGROSERVICIOS PAMPEANOS S.A., ASOCIACION DE COOPERATIVAS ARGENTINAS SOC. COOP. LTDA. (ACA), BUNGE ARGENTINA S.A., CARGILL S.A.C.I., YARA ARGENTINA S.A. (ex HYDRO AGRI), NIDERA S.A., e YPF S.A. -distribuidores mayoristas e importadores de fertilizantes-; AGAR CROSS S.A., AGREFERT ARGENTINA S.A., I.Q.A. ALMIDAR S.A., VILLA NUEVA S.A., EMERGER FERTILIZANTES S.A. -cadenas distribuidoras minoristas de fertilizantes e importadores eventuales- y LOS GROBO AGROPECUARIA S.A., ARROZ GUAVIRAVI S.A. y CALIMBOY S.A. -productores agropecuarios e importadores de urea-. Por otro lado, también se solicitó información respectiva al gas natural, principal insumo de la producción de urea a los tres proveedores del mismo: YPF S.A., PETROBRAS ENERGÍA S.A. y PAN AMERICAN ENERGY LLC.

Se celebraron asimismo audiencias testimoniales con los responsables del Área Fertilizantes de todas las empresas productoras y distribuidoras mayoristas mencionadas, así como también con representantes de los distribuidores minoristas nucleados en la Cámara Empresaria de Distribuidores de Agroquímicos, Semillas y Afines (CEDASABA), con las asociaciones representativas de productores agropecuarios: Sociedad Rural Argentina, Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), Confederaciones Rurales Argentinas, Confederación de Asociaciones Rurales de la Tercera Zona (CARTEZ), Federación Agraria Argentina (FAA) y Confederaciones

---

<sup>1</sup>Dictámen N° 436 (Carpeta 703)

Intercooperativas Agrarias (CONINAGRO) y con funcionarios de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación e investigadores del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Ambos organismos, a su vez, aportaron información que se utilizó durante el transcurso de la investigación, tanto de carácter cuantitativo como cualitativo, en lo referente a aspectos técnicos y económicos del mercado en estudio.

El análisis económico partió de una evaluación general del contexto nacional e internacional en el que se enmarca la producción y demanda de urea en los últimos tres años. Se consideró en particular cual ha sido su evolución, los principales cambios y las tendencias de sus precios.

La característica sobresaliente que se observó en primer lugar fue la fuerte expansión que ha experimentado el UAN<sup>2</sup> en el mercado interno en los últimos años, seguido por el nitrato de amonio calcáreo, aunque en menor medida que el anterior, en un contexto general de sostenido incremento del consumo de los fertilizantes nitrogenados y en un escenario de precios en constantes alzas. Lo cual llevó a la necesidad de evaluar las relaciones de sustitución que presentan estos productos con la urea granulada.

A tal efecto se comprobó que se abarató sustantivamente el UAN en relación a la urea granulada, no así el nitrato de amonio calcáreo. Por lo cual se definió como mercado relevante del producto al de urea granulada, urea perlada y UAN.

Con respecto a la dimensión geográfica se puso especial énfasis en la región pampeana, dado que en la misma se concentra alrededor del 80% de la demanda de dichos productos.

A través del informe se ha caracterizado la estructura y analizado el funcionamiento del mercado definido y la forma en que se establece el precio, hasta llegar al que finalmente enfrenta el consumidor final – productor agropecuario.

La estructura de los mercados de comercialización de productos nitrogenados presenta la siguiente configuración:

Existe un mercado de comercialización primaria donde PROFERTIL es la principal oferente mediante sus colocaciones de urea granulada y PETROBRAS completa el abastecimiento de origen local con sus ventas de UAN y en menor medida de urea perlada. Los demandantes de este mercado son unos pocos agentes intermediarios, básicamente grandes empresas comercializadoras de granos (CARGILL, NIDERA, BUNGE, ACA) y otros grandes distribuidores mayoristas (AGROSERVICIOS PAMPEANOS, YARA, YPF).

La mayoría de estos grandes intermediarios a su vez venden los productos nitrogenados que adquieren, predominantemente a pequeños comercios minoristas, tales como agronomías, acopios independientes y cooperativas locales, conformando de esta forma el mercado de comercialización mayorista.

Por último los pequeños comercios colocan sus ventas teniendo como demandantes finales a los productores agropecuarios definiendo el mercado de comercialización minorista.

---

<sup>2</sup> Fertilizante líquido que consiste en una solución nitrogenada de urea y nitrato de amonio.

Los puntos planteados a lo largo de la investigación pusieron de manifiesto el importante dinamismo que registraron durante los últimos años (2002/2004) los distintos mercados de comercialización de urea granulada y de los fertilizantes nitrogenados en general, lo cual se verificó en primer lugar en la diversificación en la composición de la oferta disponible para los productores agropecuarios, con la incorporación del UAN. Estos cambios se dieron en un contexto de aumento de las cantidades de productos nitrogenados disponibles, incluida la urea granulada, y de su mayor utilización como insumos para la producción agraria.

Como parte del mismo proceso también se registraron modificaciones relevantes en las estrategias de mercado seguidas por firmas que ofrecen productos nitrogenados en el mercado primario (PETROBRAS), y en el mercado de distribución mayorista (ASP, NIDERA, CARGILL y ACA).

PETROBRAS, en particular fue la firma que reconvirtió y amplió sustancialmente sus instalaciones productivas para ofrecer UAN, complementando esta oferta con significativas importaciones de dicho producto. La mayor producción de urea perlada la destinó a la fabricación del fertilizante líquido, por lo cual disminuyeron las ventas de perlada para el consumo final. En forma concomitante con esta reorientación de la oferta aumentó su participación de mercado consolidándose como el principal competidor de PROFERTIL. Mediante esta estrategia de mercado PETROBRAS colocó de hecho al UAN como el producto alternativo disponible, a la urea granulada, más importante en el mercado interno para los productores agropecuarios.

Esta estrategia de diversificación con UAN también fue llevada a cabo por parte de los grandes mayoristas (ASP, NIDERA, CARGILL) a través de importaciones crecientes de este fertilizante.

PROFERTIL, mediante su producción de urea granulada es el primer oferente nacional de productos nitrogenados. Si bien adoptó desde el inicio de sus actividades en el país un proyecto regional, realizando en forma consistente exportaciones significativas a países limítrofes como Brasil, Chile y Uruguay, ha venido colocando cantidades crecientes de producto en el mercado interno.

En el segmento de los grandes mayoristas se registró una tendencia a ofrecer fertilizantes nitrogenados en forma directa a los productores agropecuarios sin la intermediación de los agentes minoristas.

Tal modalidad de venta directa se encuentra asociada a un conjunto de eficiencias alcanzadas mediante inversiones en toda la logística de distribución que incluye infraestructura portuaria y el transporte a granel, lo cual permite reducir sustancialmente el manipuleo –carga/descarga del producto- aumentando de esta forma las escalas de operaciones, eliminando una etapa de intermediación y ampliando en definitiva el margen de rentabilidad de estas grandes firmas, que venía en disminución a la par que aumentaba el precio internacional de estas commodities.

Estas transformaciones en las modalidades de comercialización también alcanzaron a los distribuidores minoristas quienes, ante la creciente competencia de los grandes mayoristas en la venta final de fertilizantes, han generado un conjunto de servicios al productor agropecuario tales como análisis de suelos, determinación de dosis óptimas de fertilización, preparación de mezclas por prescripción, despacho a granel y servicios de aplicación, entre los principales.

En el caso de los grandes mayoristas, a excepción de AGROSERVICIOS PAMPEANOS, no se venían ofreciendo estos servicios. Esta situación ha comenzado a cambiar durante los últimos años a partir de que CARGILL, NIDERA y ACA han comenzado a ofrecer algunos de ellos ante la fuerte difusión que tuvieron por parte de los distribuidores minoristas.

Con respecto a la oferta externa de productos nitrogenados cabe indicar que las inversiones en infraestructura portuaria y logísticas en general, a cargo de los grandes distribuidores mayoristas permiten afirmar que para estas firmas no existen barreras físicas para realizar importaciones, máxime teniendo en cuenta que se trata de las mismas facilidades en infraestructura que se utilizan para colocar buena parte de la oferta interna de fertilizantes nitrogenados en la región pampeana.

Todas estas transformaciones en definitiva redundaron en una mayor variedad de opciones de aprovisionamiento, para los productores agropecuarios, así como en un aumento de las cantidades disponibles de productos y de servicios para su utilización más eficiente.

Por el lado de la demanda final el aumento del consumo de productos nitrogenados tuvo un fuerte estímulo en la difusión durante el período bajo análisis de la tecnología de siembra directa en la producción de cereales como el maíz y el trigo; que al igual que la siembra directa en soja, -cultivo en el cual que se difundió mucho antes durante los noventa - se realiza a menores costos de combustibles respecto a las técnicas de labranza tradicionales. Asimismo es de destacar que al contrario de la siembra directa en soja la de trigo y maíz requiere niveles significativos de fertilización con nitrogenados.

Con respecto a la evolución del precio de la urea, que sufrió un aumento significativo durante el período relevado 2002/2004, cabe indicar que ha seguido la evolución del precio internacional, colocándose en el mercado interno (mercado de comercialización primario) a valores próximos a la paridad de importación.

Esta circunstancia ha sido acreditada mediante declaraciones testimoniales de representantes de las grandes firmas mayoristas de urea, como por un análisis estadístico de la evolución del precio en dicho mercado vis a vis el precio internacional, el cual demostró una elevada correlación (series de precios en Golfo Árabe con series de precios FOT Bahía Blanca y CFR San Lorenzo/San Martín/Quebracho).

Asimismo del análisis de las series de precios internacionales, básicamente el precio FOB Golfo Árabe, demostró que la evolución del commodity a nivel internacional también repercutió en forma relevante en el mercado aguas abajo de distribución minorista hasta alcanzar el precio final que abona el productor agropecuario.

En cuanto a la comparación entre los precios finales al productor agropecuario que se pagaron en 2003/04 por la urea en distintos países de Sudamérica, en el análisis realizado se observó que los valores promedio pagados en Argentina por la urea granulada fueron sustancialmente inferiores a los de Brasil y, con oscilaciones, de niveles similares a los pagados en Uruguay y Chile.

En base a estos análisis de la estructura del mercado, que muestran el dinamismo del sector y una competencia creciente entre sus actores, y los referidos al comportamiento de los precios, que reflejaron la evolución del precio internacional, lo que cabe esperar

tratándose de commodities, se arribó a la conclusión de que, en principio, no se han encontrado elementos de los cuales se infiera violación a la Ley de Defensa de la Competencia.

Sin perjuicio de dicha consideración y teniendo en cuenta que el período analizado 2002/2004 coincidió con una tendencia constante al alza de los precios internacionales, esta CNDC dispuso a efectos de despejar cualquier motivo de preocupación desde el punto de vista de la competencia, realizar una tarea de seguimiento de los precios de la urea granulada, urea perlada y UAN en todas las etapas de comercialización del mercado interno, para constatar que el mecanismo de ajuste en base a la evolución del precio internacional reaccione también cuando se producen bajas en los mercados internacionales de estas commodities.

En el análisis de las exportaciones de urea granulada de PROFERTIL se observó que las mismas son una alternativa de colocación del producto, ya que la demanda interna presenta un fuerte componente estacional (debido a condiciones agroecológicas) con períodos a lo largo del año donde prácticamente toda la oferta es absorbida internamente (en general junio-octubre) e incluso se debe recurrir a importaciones, mientras que en otras cae a un mínimo (aproximadamente noviembre-marzo) y de no exportarse los costos de interrumpir la producción harían inviable el funcionamiento de la unidad productiva de esta empresa.

Los precios de exportación han seguido también la evolución del precio internacional, colocándose en los mercados destino a valores próximos a sus respectivas paridades de importación referidas a los principales mercados mundiales de urea granulada.

Sin embargo en el análisis de los contratos de exportación de PROFERTIL se han observado algunos con cláusulas que podrían ser restrictivas a la competencia, al presentar la potencialidad de constituirse en una barrera a la entrada de productos reimportados.

Por tal motivo, esta Comisión Nacional encontró preocupación suficiente para iniciar actuaciones por separado. Todo ello con el objeto de descartar que a partir de su inclusión en los contratos de exportación, no se hubiera o pudiera afectar el bien jurídico protegido, esto es, el interés económico general. A tal efecto resolvió realizar un completo relevamiento y análisis de los contratos de exportación de urea granulada realizados por la firma PROFERTIL con el objeto de verificar la inclusión de cláusulas de prohibición de reventa del producto y evaluar los eventuales perjuicios que pudiera causar a las condiciones de competencia en el mercado argentino.