



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

Resolución

Número:

Referencia: EX-2020-60005227- -APN-DR#CNDC s/ FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. y PEUGEOT S.A.

VISTO el Expediente N° EX-2020-60005227- -APN-DR#CNDC, la Ley N° 27.442, los Decretos Nros. 480 de fecha 23 de mayo de 2018 y su modificatorio y 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus modificatorios, y

CONSIDERANDO:

Que en el caso de las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deben realizar la notificación prevista en el Artículo 9° de la Ley N° 27.442, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, ello, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 7° a 17, y 80 de dicha ley.

Que la operación de concentración económica, notificada con fecha 23 de abril de 2020, consiste en la combinación de DOS (2) compañías automotrices: las firmas FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. y PEUGEOT S.A., a través de la fusión de la firma PEUGEOT S.A. con y en la firma FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V.

Que, como consecuencia de la operación, se produjo la fusión de la firma PEUGEOT S.A. con y en la firma FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V., por lo que la firma PEUGEOT S.A. dejó de existir como una compañía separada, mientras que la firma FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. fue la entidad subsistente renombrada como STELLANTIS N.V., cuya propiedad es de los antiguos accionistas de las partes fusionadas.

Que, con fecha 17 de diciembre de 2019, las partes celebraron un Acuerdo de Combinación de Negocios vinculante, que fija los principales términos y condiciones de la operación.

Que, según lo informado por las partes, el 16 de enero de 2021 se cerró la operación.

Que como consecuencia de la transacción notificada, el capital de la firma STELLANTIS N.V. quedó conformado de la siguiente manera: la firma EXOR N.V. con un CATORCE COMA TRES POR CIENTO (14,3 %); otros accionistas de la firma FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. con un TREINTA Y CINCO COMA SIETE POR CIENTO (35,7 %); la firma FFP - ÉTABLISSEMENTS PEUGEOT FRÈRES, con un SEIS COMA UNO POR CIENTO (6,1 %); la firma DONGFENG MOTORS INTERNATIONAL C. LIMITED con un CUATRO COMA CINCO POR CIENTO (4,5 %); la firma BPI FRANCE con un SEIS COMA UNO POR CIENTO (6,1 %) y otros accionistas de la firma PEUGEOT S.A. con un TREINTA Y TRES COMA TRES POR CIENTO (33,3 %).

Que, previo a la operación notificada, la firma EXOR N.V. controlaba a FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V.

Que, luego de la transacción, la mencionada firma pasará a tener una participación del CATORCE COMA TRES POR CIENTO (14,3 %) en la firma STELLANTIS N.V., lo que -en principio- no le otorgaría influencia sustancial sobre ella.

Que, de conformidad con el Artículo 6.1 de los Términos y Condiciones de las Acciones con derecho de voto especial, por cualquier acción ordinaria de la firma STELLANTIS N.V. que se haya ingresado en el Registro de Lealtad de STELLANTIS N.V. a nombre de un accionista por un período ininterrumpido de TRES (3) años, este accionista tendrá derecho a recibir una Acción con Voto Especial por cada acción así registrada.

Que cada Acción con Voto Especial dará derecho a un voto, es decir, se duplicarán sus derechos a voto.

Que, no obstante, ningún accionista podrá emitir más de TREINTA (30 %) de los votos presentes o representados en ninguna asamblea de accionistas.

Que considerando que la firma EXOR N.V. se ha inscripto en el mencionado Registro, luego de un período de TRES (3) años obtendría aproximadamente un VEINTIOCHO COMA SEIS POR CIENTO (28,6 %) de derechos a voto en la firma STELLANTIS N.V., por lo que puede considerarse que le otorgaría influencia sustancial en la estrategia competitiva de dicha empresa.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA consideró que, en caso de configurarse la situación descrita, la firma EXOR N.V. debería presentarse a notificar tal situación conforme lo establecido en el artículo 9° de la Ley N° 27.442, por encuadrar en el inciso e) del artículo 7° de la mencionada ley.

Que el 14 de abril de 2021, las partes efectuaron una presentación en la que respondieron las observaciones formuladas por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA y el 6 de mayo de 2021 las partes efectuaron una presentación en la que realizaron algunas aclaraciones respecto a la información presentada.

Que, en base a las presentaciones efectuadas, el 30 de junio de 2021, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA dictó una providencia por medio de la cual realizó observaciones a las partes, consideró que el Formulario F1 se encontraba incompleto, e hizo saber que el plazo estipulado en el artículo 14 de la Ley N° 27.442 se encontraba suspendido, hasta tanto se diera cumplimiento a lo allí requerido.

Que, en su presentación de fecha 12 de agosto de 2021, las partes manifestaron que “(...) según sus registros, ha transcurrido el plazo previsto en el artículo 14° de la Ley de Defensa de la Competencia, por lo que el artículo 15

de la Ley de Defensa de la Competencia N.º 27.442. resulta de aplicación a la operación.”.

Que, según lo informado por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, entre el 6 de mayo y el 30 de junio de 2021 no ha transcurrido el plazo previsto en el artículo 14 de la Ley N° 27.442.

Que el artículo 14 de la Ley N° 27.442 establece que “En todos los casos sometidos a la notificación prevista en este capítulo y dentro de los cuarenta y cinco (45) días de presentada la información y antecedentes de modo completo y correcto, la autoridad, por resolución fundada deberá decidir (...)”.

Que, acorde a lo manifestado por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA la información presentada por las partes no era completa; siendo prueba de ello que la citada Comisión Nacional tuvo que requerir más información y que aun así las partes solicitaron prórroga para presentarla, motivo por el cual, no podía entenderse que hubiera comenzado a correr el plazo para expedirse.

Que conforme surge del dictamen de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, no resulta compatible que en un mismo acto se contesten los puntos requeridos, se solicite prórroga del plazo para contestar observaciones efectuadas en la providencia y, a la vez, se plantee que tal providencia fuese emitida fuera del plazo establecido en la ley.

Que, acorde lo planteado por la mencionada Comisión Nacional, resulta absolutamente contradictorio aducir que se considere transcurrido el plazo establecido en el artículo 14 de la Ley N° 27.442 en la misma presentación en la que se considera como válida la providencia en cuestión.

Que las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación, conforme lo previsto en el artículo 9° de la Ley N° 27.442, y han dado cumplimiento en forma oportuna a los requerimientos efectuados por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

Que la operación notificada constituye una concentración económica en los términos del inciso a) del artículo 7° de la Ley N° 27.442.

Que la obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las firmas involucradas en la operación efectuada, a nivel nacional, supera el umbral de CIEN MILLONES (100.000.000) de unidades móviles, monto que, a la fecha de notificación de la operación equivale a PESOS CUATRO MIL SESENTA Y UN MILLONES (\$ 4.061.000.000), y a que la operación en cuestión no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

Que, ante la operación notificada, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA estudió de manera segmentada los distintos mercados de autopartes en los cuales se presentaban relaciones de tanto horizontales como verticales, enfatizando sobre la superposición en la fabricación y comercialización de autos para pasajeros y vehículos comerciales livianos.

Que, conforme surge de lo analizado por la citada Comisión Nacional, la misma manifestó que la presente operación no infringe el artículo 8° de la Ley N° 27.442, al no restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar en un perjuicio al interés económico general.

Que, de tal modo, la mencionada Comisión Nacional consideró que la concentración bajo análisis no despierta preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

Que, en consecuencia, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, emitió el Dictamen de fecha 13 de julio de 2023, correspondiente a la “CONC. 1753”, en el cual aconsejó a esta Secretaría, rechazar el planteo de las partes en cuanto a que resulta de aplicación el artículo 15 de la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442; autorizar la presente operación de concentración económica consistente en la fusión de las firmas FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. y PEUGEOT S.A., resultando FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. la entidad subsistente de la fusión renombrada como la firma “STELLANTIS N.V.”, todo ello en virtud del inciso a) del artículo 14 de la Ley N° 27.442; y hacer saber a las partes que deberán informar a la firma EXOR N.V., que en caso de obtener Acciones con derecho de Voto Especial en la firma STELLANTIS N.V. en virtud de los Términos y Condiciones de las Acciones con derecho de voto especial, deberá notificarlo conforme lo establecido en el artículo 9° de la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442.

Que ha tomado intervención el servicio jurídico competente.

Que la presente medida se dicta en virtud de lo establecido en la Ley N° 27.442, y en los Decretos Nros. 480 de fecha 23 de mayo de 2018 y su modificatorio y 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus modificatorios.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COMERCIO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Recházase el planteo de las partes en cuanto a que resulta de aplicación el artículo 15 de la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442.

ARTÍCULO 2°.- Autorízase la presente operación de concentración económica que consiste en la fusión de las firmas FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. y PEUGEOT S.A., resultando la firma FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V. la entidad subsistente de la fusión renombrada como “STELLANTIS N.V.”, todo ello en virtud del inciso a) del artículo 14 de la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442.

ARTÍCULO 3°.- Hácese saber a las partes que deberán informar a la firma EXOR N.V., que en caso de obtener Acciones con derecho de Voto Especial en la firma STELLANTIS N.V. en virtud de los Términos y Condiciones de las Acciones con derecho de voto especial, deberá notificarlo conforme lo establecido en el artículo 9° de la Ley de Defensa de la Competencia N° 27.442.

ARTÍCULO 4°.- Considérase al Dictamen N° IF-2023-81217238-APN-CNDC#MEC de fecha 13 de julio de 2023, emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, correspondiente a la “CONC. 1753”, como parte integrante de la presente medida.

ARTÍCULO 5°.- Notifíquese a las partes interesadas.

ARTÍCULO 6°.- Comuníquese y archívese.

Digitally signed by TOMBOLINI Matias Raul
Date: 2023.07.28 15:35:52 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by Gestion Documental
Electronica
Date: 2023.07.28 15:35:56 -03:00



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

Dictamen firma conjunta

Número:

Referencia: Conc. 1753 - Dictamen - Autoriza Art. 14.a) Ley N.º 27.442

Tabla de contenido

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES.	4
I.1. La Operación.	4
I.2. La actividad de las partes.	4
I.2.a. EXOR N.V.	7
I.2.b. FAURECIA ARGENTINA S.A., FAURECIA SISTEMAS DE ESCPAE S.A. y SAS AUTOMOTRIZ S.A.	8
II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO Y PROCEDIMIENTO.	8
II.1. Planteo de las partes sobre la aplicación del art. 15 de la Ley N.º 27.442.	13
III. EVALUACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA.	14
III.1. Naturaleza de la Operación.	14
III.1.1. Análisis sumario de relaciones no preocupantes.	21
III.1.1.1. Relaciones horizontales.	21
III.1.1.1.1. Producción de sistemas de propulsión.	21

III.1.1.1.2. Comercialización de repuestos.	21
III.1.1.1.3. Servicios de reparación y mantenimiento.	22
III.1.1.1.4. Planes de ahorro.	23
III.1.1.2. Relaciones verticales.	25
III.1.1.2.1. Repuestos de marca y servicios de reparación.	25
III.1.1.2.2. Fabricación de equipo original (OEM -automotores- y OES-repuestos-) y provisión de componentes plásticos, soluciones automatizadas, transmisiones manuales y componentes de motor.	25
III.1.1.2.3. Fabricación de equipo original (OEM y OES) y provisión de componentes de hierro fundido.	26
III.2. Efectos económicos de la operación.	27
III.2.1. Breve reseña de la industria automotriz argentina.	27
III.2.2. Relaciones horizontales.	30
III.2.2.1. Fabricación y comercialización de vehículos automotores.	30
II.2.2.1.1. Vehículos para pasajeros.	43
II.2.2.1.1.1. Segmento Gama Pequeños.	43
II.2.2.1.1.1.1. Pequeños hatchback.	47
II.2.2.1.1.1.2. Pequeños sedan.	49
II.2.2.1.1.1.3. Pequeños premium.	50
II.2.2.1.1.2. Segmento SUV.	52
II.2.2.1.1.2.1. SUV 4X2.	59
II.2.2.1.1.2.2. SUV 4X2 compacta.	63
II.2.2.1.1.2.3. SUV premium.	65
II.2.2.1.2. Vehículos Comerciales Livianos.	66
II.2.2.1.2.1. Bajas pick up / furgones.	70

II.2.2.1.2.2. Minibuses.	78
II.2.2.1.2.3. Furgones medianos.	80
II.2.2.1.2.4. Chasis.	84
III.2.2.2. Intermediación financiera para la adquisición de automotores.	86
III.2.2.3. Corretaje de Seguros para Automotores.	88
III.2.3. Relaciones Verticales.	89
III.2.3.1. Sistemas para automóviles y vehículos ligeros en el mercado original de fabricación de automotores.	90
III.2.3.1.1. Sistemas de escapes.	90
III.2.3.1.2. Asientos para autos de pasajeros y VCL.	93
III.2.3.1.3. Montaje de cabinas.	94
III.3. Conclusión.	95
III.4. Cláusulas de Restricciones Accesorias a la competencia.	95
IV. CONCLUSIONES.	96

SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N.º EX-2020-60005227- -APN-DR#CNDC del registro de esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, caratulado “**CONC. 1753 - FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V y PEUGEOT S.A. S/ NOTIFICACIÓN ART. 9º DE LA LEY N.º 27.442**”.

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

I.1. La Operación

1. La operación de concentración económica notificada con fecha 23 de abril de 2020, consiste en la combinación de dos compañías automotrices: FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V (en adelante, “FCA”) y PEUGEOT S.A. (en adelante, “PSA”), a través de la fusión de PEUGEOT con y en FIAT.
2. Como consecuencia de la operación, se produjo la fusión de PEUGEOT con y en FIAT, por lo que PEUGEOT dejó de existir como una compañía separada, mientras que FIAT fue la entidad subsistente renombrada como STELLANTIS N.V. (en adelante, “STELLANTIS”), cuya propiedad es de los antiguos accionistas de las partes fusionadas.
3. Con fecha 17 de diciembre de 2019, las partes celebraron un Acuerdo de Combinación de Negocios vinculante, que fija los principales términos y condiciones de la operación.
4. Conforme el Acuerdo, a la fecha de cierre, (i) cada acción ordinaria emitida y en circulación de PSA, con un valor nominal de € 1,00 por acción sería canjeada por 1,742 acciones ordinarias de STELLANTIS N.V., con un valor nominal de € 0,01 por acción, (ii) cada acción ordinaria emitida y en circulación de FCA, con un valor nominal de € 0,01 por acción permanecería inalterada como acción de STELLANTIS y (iii) las acciones especiales con derecho a voto de EXOR (en FCA) serían adquiridas por FCA de forma gratuita.
5. Según lo informado por las partes, el 16 de enero de 2021 se cerró la operación.
6. Como consecuencia de la transacción notificada, el capital de STELLANTIS quedó conformado de la siguiente manera: EXOR N.V. con un 14,3%; otros accionistas de FCA con un 35,7%; FFP - ÉTABLISSEMENTS PEUGEOT FRÈRES, con un 6,1%; DONGFENG MOTORS INTERNATIONAL C. LIMITED, con un 4,5%; BPI FRANCE con un 6,1% y otros accionistas de PSA con un 33,3%.¹

I.2. La actividad de las partes

7. FCA es una sociedad constituida bajo las leyes de los Países Bajos y su actividad principal consiste en el diseño, ingeniería, fabricación, distribución y venta de vehículos, componentes y sistemas de producción bajo las marcas Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Dodge, Fiat, Fiat Professional, Jeep, Lancia

y Ram, la división performance SRT y Maserati. Adicionalmente, ofrece repuestos y accesorios relacionados, así como financiamiento automotriz. Previa a la transacción se encontraba controlada por EXOR N.V. FCA tiene actividad en la República Argentina a través de las siguientes empresas:

- FCA AUTOMOBILES ARGENTINA S.A. es una sociedad constituida conforme las leyes de la República Argentina y su principal actividad es el diseño, fabricación, importación y venta de automóviles de pasajeros y vehículos comerciales livianos bajo las marcas de FCA: Abarth, Fiat, Jeep y RAM,

- FCA ITALY S.p.A., es una sociedad constituida bajo las leyes de Italia y en Argentina su actividad consiste en vender automóviles de la marca ALFA ROMEO a CENTRO MILANO S.A., un distribuidor.

- MASERATI S.p.A. es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de Italia, en Argentina vende automóviles de la marca Maserati a MODENA AUTO SPORT S.A., un distribuidor.

- FCA ARGENTINA S.A. es una empresa constituida bajo las leyes de la república argentina cuya actividad radica en la prestación de asesoramiento y servicios al resto de las empresas de FCA en argentina.

- COMAU ARGENTINA S.A. es una sociedad conformada bajo las leyes de la república argentina dedicada al campo de la automatización industrial, combinando soluciones de ingeniería innovadoras con tecnologías abiertas de automatización e instrumentales; se focaliza en el mecanizado de sistemas de propulsión y el montaje de carrocerías.

- FCA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A. es una sociedad constituida conforme las leyes de la república argentina y su objeto consiste en el otorgamiento de créditos para facilitar la compra de vehículos de las marcas FCA por parte de los consumidores.

- FCA S.A. DE AHORRO PARA FINES DETERMINADOS es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina, se dedica al sistema de “plan de ahorro para fines determinados” para la compra de automóviles de las marcas FCA por parte de los consumidores.

- FIAT CHRYSLER RIMACO ARGENTINA S.A. es una sociedad conformada bajo las leyes de la República Argentina, cuyo objeto es la intermediación, producción y distribución de seguros.

- PLASTIC COMPONENTS AND MODULES AUTOMOTIVE S.P.A. es una sociedad constituida en Italia, que se dedica a la fabricación de componentes y módulos plásticos, en su mayoría para uso interno de FCA y de la filial de CNH INDUSTRIAL, IVECO.

- TEKSID S.P.A. es una sociedad constituida en Italia que operaba dos líneas comerciales: TEKSID IRON, que produce componentes de hierro fundido para motores (block de motor de hierro fundido y

tapas de cilindro de hierro fundido), amortiguadores y otros componentes tanto para automóviles de pasajeros y LCV como para vehículos medianos, pesados y todo terreno; y TEKSID ALUMINIUM que produce componentes de motor de aluminio fundido como tapas de motor y block de motor, que se usan en automóviles de pasajeros y LCV. Sólo TEKSID IRON realiza ventas en Argentina.

8. PEUGEOT S.A. es una sociedad anónima que cotiza en bolsa, constituida conforme las leyes de Francia, cuya actividad principal es fabricar y suministrar vehículos de pasajeros y comerciales livianos bajo las marcas Peugeot, Citroën, DS, Opel y Vauxhall. Asimismo, brinda servicios auxiliares como financiación para la adquisición de vehículos y bajo la marca Free2Move es proveedor de servicios y soluciones de movilidad. Previo a la transacción no se encontraba controlada por ninguna empresa o persona humana. Tiene actividad en la República Argentina a través de las siguientes firmas:

- PEUGEOT CITROËN ARGENTINA S.A. es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina, cuya principal actividad es la producción y comercialización de automóviles de pasajeros y vehículos comerciales livianos bajo las marcas PSA, y también fabrica y vende autopartes.

- CÍRCULO DE INVERSORES S.A.U. DE AHORRO PARA FINES DETERMINADOS es una sociedad constituida conforme las leyes de la República Argentina, y su objeto es la financiación, administración y comercialización de planes de ahorro para la adquisición de automóviles de las marcas PSA.

- PCA ASESORES DE SEGUROS S.A. es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina y se dedica a la prestación de servicios de intermediación de seguros.

- PCA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A. es una sociedad conformada bajo las leyes de la República Argentina, cuyo objeto consiste en la prestación de servicios de seguros.

- PSA FINANCE ARGENTINA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A. es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Argentina, cuya actividad consiste en el otorgamiento de créditos para facilitar la compra mediante una licencia de PSA en la Argentina de vehículos nuevos o usados de las marcas PSA por parte de consumidores y la financiación empresarial a las redes de concesionarios de las marcas PSA a través de compañías financieras cautivas.

- EURO REPAR CAR SERVICE ARGENTINA S.A. es una sociedad que se dedica a la comercialización de repuestos; importa y exporta repuestos y presta servicios de reparación a vehículos multimarca.

- OPEL AUTOMOBILE GMBH es una sociedad constituida en Alemania, cuya actividad principal es el diseño, producción y venta de automóviles de pasajeros y LCVs bajo las marcas Opel y Vauxhall. Tiene presencia en Argentina a través de exportaciones menores.

- FAURECIA ARGENTINA S.A. es una sociedad constituida conforme las leyes de Argentina, que se dedica a la importación, exportación, distribución, comercialización e industrialización de insumos, materias primas y productos, equipos, herramientas, motores, autopartes elaboradas e semi elaboradas a partir de materiales plásticos y textiles, tales como paneles de puertas, paneles de instrumentos, paneles traseros, guanteras, portaequipajes, paragolpes, insonorizadores, alfombrillas, asientos completos, componentes y mecanismos de asientos, otras piezas y productos para vehículos en general.

- FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A., es una sociedad constituida conforme las leyes de Argentina cuya actividad consiste en la fabricación de sistemas de escape.

- SAS AUTOMOTRIZ ARGENTINA S.A. es una sociedad argentina, que se dedica al montaje de la cabina.

I.2.a. EXOR N.V.

9. EXOR N.V. es una sociedad de inversión que cotiza en bolsa, constituida en los Países Bajos. Se encuentra controlada mayoritariamente por GIOVANNI AGNELLI B.V., empresa que agrupa a los descendientes de Giovanni Agnelli, fundador de FIAT.

10. Previo a la transacción EXOR N.V. controlaba a FCA. Luego de la transacción, tiene una participación del 14,3% en STELLANTIS, que -en principio- no le otorgaría influencia sustancial sobre ella.

11. EXOR N.V. controla -entre otras- a las siguientes empresas con actividad en Argentina:

- CNH INDUSTRIAL ARGENTINA S.A., constituida conforme las leyes de Argentina, activa en el negocio de vehículos comerciales pesados y maquinaria agrícola, vial y de construcción.

- IVECO ARGENTINA S.A., cuya actividad consiste en el diseño, ingeniería, fabricación, distribución y venta de vehículos de la marca Iveco, como camiones, autobuses y vehículo especiales.

12. De conformidad con el artículo 6.1 de los Términos y Condiciones de las Acciones con derecho de voto especial (NewCo N.V. Special Voting Shares – Terms and Conditions) por cualquier acción ordinaria de STELLANTIS que se haya registrado en el Registro de Lealtad de STELLANTIS a nombre de un accionista por un período ininterrumpido de tres años, este accionista tendrá derecho a recibir una Acción con Voto Especial por cada acción así registrada; cada Acción con Voto Especial dará derecho a un voto (es decir, se duplican sus derechos a voto). No obstante, ningún accionista podrá emitir más del 30% de los votos presentes o representados en ninguna asamblea de accionistas.

13. Considerando que EXOR N.V. se ha inscripto en el mencionado Registro, luego de un período de 3 años obtendría aproximadamente 28,6% de derechos a voto en STELLANTIS, lo que puede considerarse que le otorgaría influencia sustancial en la estrategia competitiva de dicha empresa.

14. Por lo tanto, esta CNDC considera que, en caso de configurarse la situación descripta, EXOR N.V. debería presentarse a notificar tal situación conforme lo establecido en el artículo 9° de la Ley N.º 27.442, por encuadrar en el artículo 7° inciso e) de la mencionada ley.

I.2.b. FAURECIA ARGENTINA S.A., FAURECIA SISTEMAS DE ESCPAE S.A. y SAS AUTOMOTRIZ S.A.

15. A la hora de determinar las empresas involucradas, se presenta una situación en relación a FAURECIA S.E. (empresa constituida de conformidad con las leyes de Francia, que se encuentra activa en cuatro negocios: asientos para automotores, sistemas internos, exteriores de automotores y tecnología de control de emisiones²) y sus filiales en Argentina (FAURECIA ARGENTINA S.A., FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE S.A. y SAS AUTOMOTRIZ S.A.).

16. A la fecha del cierre de la operación en análisis -enero de 2021-, FAURECIA S.E. (en adelante, “FAURECIA”) era controlada por STELLANTIS (quien era su mayor accionista con aproximadamente el 46,34% de participación en su capital accionario), por lo cual, en principio y de conformidad con lo establecido en el artículo 9° de la Ley N.º 27.442, deberían considerarse involucradas a las filiales de FAURECIA en Argentina a los fines del análisis de los efectos en la competencia producto de la operación.

17. Ahora bien, breve tiempo después del cierre de la operación -marzo de 2021- según lo que informan las partes, STELLANTIS habría dejado de ejercer control sobre FAURECIA. Ello en virtud de que se produjo la distribución de las acciones en FAURECIA entre todos los accionistas de STELLANTIS. En consecuencia, los mayores accionistas de STELLANTIS pasaron a tener participaciones minoritarias en FAURECIA, a saber: EXOR NV tiene el 5,5%, PEUGEOT 1810 (ex FFP Établissements Peugeot Frères) tiene el 3,2%, BPI FRANCE tiene el 2,4% y DONGFENG MOTOR INTERNATIONAL CO. LIMITED tiene el 2,2% y el resto de los accionistas, independientes entre sí, tienen participaciones mucho menores. Según informan las partes, ningún accionista de STELLANTIS tiene control sobre FAURECIA.

18. De lo expuesto surge que, al momento del cierre de la operación STELLANTIS controlaba a FAURECIA, si bien se trató de un cambio en el control que no perduró en el tiempo.

19. Por lo tanto, atento a que, a la fecha de cierre de la operación STELLANTIS controlaba a FAURECIA - aunque sea por un breve lapso de tiempo-, se realizará el análisis incluyendo a ésta y sus filiales, en aras de realizar una evaluación exhaustiva. Sin perjuicio de contemplar en el análisis la circunstancia de que no se trató de un control duradero, y que actualmente ese control no existiría.

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO Y PROCEDIMIENTO

20. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 7°

inciso a) de la Ley N.º 27.442 de Defensa de la Competencia.

21. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las firmas involucradas en la operación efectuada, a nivel nacional, supera el umbral de cien millones (100.000.000) de unidades móviles -monto que, a la fecha de notificación de la operación equivale a PESOS CUATRO MIL SESENTA Y UN MILLONES (\$4.061.000.000)³-, y a que la operación en cuestión no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

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

23. El día 23 de abril de 2020 las partes notificaron la operación de concentración económica mediante la presentación conjunta del Formulario F1 a través de un correo electrónico recibido en la casilla de correo electrónico cndcfirma@produccion.gob.ar.

24. Cabe resaltar que, en virtud del aislamiento social y obligatorio dispuesto por el Decreto de Necesidad y Urgencia N.º 297/2020, mediante la Resolución N.º 98 del 18 de marzo de 2020 de la entonces Secretaría de Comercio Interior, se suspendieron todos los plazos procedimentales y/o procesales en todos los expedientes en trámite por la Ley N.º 27.442 desde el 16 marzo de 2020. Tal suspensión se prorrogó hasta el dictado de la Resolución de la entonces Secretaría de Comercio Interior N.º 448 del 22 de octubre de 2020, por la cual se dispuso la reanudación del curso de los plazos en todos los procedimientos administrativos regidos por las Leyes N.º 25.156 y N.º 27.442 a partir del día 26 de octubre de 2020.

25. Con fecha 17 de julio de 2020 tras analizar la presentación efectuada, esta Comisión Nacional consideró que la información se hallaba incompleta y formuló observaciones al Formulario F1, haciéndoles saber a las partes que el plazo previsto en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 no comenzaría a correr hasta que acompañaran cierta información y que el mismo quedaría suspendido automáticamente hasta tanto dieran cumplimiento a las observaciones formuladas en virtud de la Resolución SC N.º 40/2001. Sin perjuicio de encontrarse suspendidos los plazos, conforme lo expuesto precedentemente.

26. En atención a lo estipulado en el artículo 1º de la Resolución N.º 231/2020 de la ex Secretaría de Comercio Interior⁴, en fecha 9 de septiembre de 2020 las partes solicitaron el pase de las presentes actuaciones a la tramitación a través de la plataforma Trámites a Distancia – TAD. Las partes ingresaron nuevamente a través de dicha plataforma todas las presentaciones efectuadas hasta esa fecha mediante correo electrónico (ver presentación ingresada el 8 de enero de 2021).

27. El 3 de enero de 2021, mediante Providencia PV-2021-01167636-APN-DNCE#CNDC, en virtud de

las facultades que surgen del artículo 28 inciso f) de la Ley N.º 7.442 y del Anexo 1 inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018, esta Comisión Nacional formuló un requerimiento de información a las siguientes empresas: METIS TRANSPORTATION SOLUTIONS, ALEXTAX S.R.L., CENTRAL RENT A CAR S.R.L. (y ALQUILER DE UTILITARIOS), ABBEY RENTACAR, AWTO (cuya respuesta está vinculada en orden 202), UTILITY - JTC S.A. (cuya respuesta está vinculada en orden 226), RENT A CAR ARGENTINA, AUTO CORP S.A. (cuya respuesta obra en orden 229), RENTARED S.R.L., ADVANCED ARGENTINA CAR RENTAL FLEET MANAGEMENT y TRANSGRAMA S.A. (cuya respuesta obra vinculada en orden 307).

28. A su vez, el 28 de enero de 2021, en virtud de las facultades señaladas en el párrafo precedente, mediante Providencia PV-2021-07912583-APN-DNCE#CNDC se formuló un requerimiento de información a los siguientes competidores: VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. (cuya respuesta está vinculada en orden 304,), FORD ARGENTINA S.C.A. (cuya respuesta está vinculada en orden 305, 306, 449), RENAULT ARGENTINA S.A. (cuya respuesta está vinculada en orden 332, 390, 410, 500), NISSAN ARGENTINA S.A. (cuya respuesta está vinculada en orden 481), MISTUBISHI (MITSU MOTORS S.A.) (cuya respuesta está vinculada en orden 498), GENERAL MOTORS ARGENTINA S.R.L. (cuya respuesta está vinculada en orden 369, 409), TOYOTA ARGENTINA S.A. (cuya respuesta está vinculada en orden 331, 334, 396, 397, 517), BMW de ARGENTINA S.A. (cuya respuesta está vinculada en orden 503 y 734) MERCEDES BENZ ARGENTINA S.A.U. (cuya respuesta está vinculada en orden 338), DITRIBUIDORA CUMMINS S.A. y SCANIA ARGENTINA S.A.U. (cuya respuesta se encuentra vinculada en orden 333).

29. El 29 de enero de 2021, asimismo, esta Comisión Nacional formuló un requerimiento mediante providencia PV-2021-08277551-APN-DNCE#CNDC a los siguientes concesionarios: IMOLA AUTOS S.A. (cuya respuesta está agregada en orden 515), BALBIN AUTOMOTORES NUEVOS Y USADOS (se dejó sin efecto el requerimiento a dicha firma mediante providencia PV-2021-13720315-APN-DNCE#CNDC), CONCESIONARIO HAVAL, GRUPO NUEVO HORIZONTE (se dejó sin efecto el requerimiento a dicha firma mediante providencia PV-2021-13720315-APN-DNCE#CNDC), GRUPO RANDAZZO, TARABORELLI, RENAULT BURDEOS (cuya respuesta obra agregada en orden 343), PESTELLI VOLKSWAGEN, TOYOTA JORGE FERRO (cuya respuesta está vinculada en orden 356), FORD BRENSON, ONEFAN – FAMLTY (cuya respuesta de fecha 17 de junio está vinculada en orden 606) y NARVAEZBID (se dejó sin efecto el requerimiento a dicha firma mediante providencia PV-2021-20493761-APN-DNCE#CNDC).

30. Mediante providencia PV-2021-20491668-APN-DNCE#CNDC el 9 de marzo de 2021 se formuló un requerimiento de información a la ASOCIACIÓN DE CONCESIONARIOS DE AUTOMOTORES (en adelante “ACARA”), organismo que dio respuesta en fecha 9 de junio de 2021 (vinculada en orden 595).

31. En fecha 9 de marzo de 2021, mediante providencia PV-2021-20704780-APN-DNCE#CNDC se realizó un requerimiento de información a la ASOCIACIÓN DE FÁBRICAS DE AUTOMOTORES (en adelante “ADEFA”).

32. El 30 de junio de 2021 mediante providencia PV-2021-58388600-APN-DNCE#CNDC, en función de las facultades emergentes del artículo 28 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del Anexo I inciso 5) de la Resolución N.º 359/2018 se requirió información a las siguientes empresas: CARROCERÍAS NAVARRO HNOS S.A. (cuya respuesta de fecha 14 de julio de 2021 se encuentra vinculada en orden 710), HARD TRAC S.A., DAMAY S.H. y GAGGIOFATTO S.R.L. (cuya respuesta de fecha 27 de julio de 2021 se encuentra agregada en orden 715).

33. En la misma fecha mediante providencia PV-2021-59190538-APN-DNCE#CNDC, en virtud de la normativa reseñada, se formuló un requerimiento de información a SISTEMA DE INFORMACIÓN ONLINE DEL MERCADO AUTOMOTOR ARGENTINO S.A. (SIOMAA S.A.), cuya respuesta de fecha 23 de julio de 2021 se encuentra vinculada en orden 697.

34. El 6 de septiembre de 2021 mediante providencia PV-2021-83006185-APN-DNCE#CNDC en base a la normativa referida, se realizó un nuevo requerimiento a GENERAL MOTORS ARGENTINA S.R.L., quien dio respuesta el 22 de septiembre de 2021 (ver presentación vinculada en orden 805).

35. El 3 de diciembre de 2021, dada la reticencia de las partes en acompañar la información solicitada y a fines de no dilatar el trámite de las actuaciones -sin que ello implique considerar la empresa como un tercero ajeno a las partes de la operación- esta CNDC realizó un requerimiento de información a las firmas FAURECIA ARGENTINA S.A., FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE S.A. y SAS AUTOMOTRIZ ARGENTINA S.A. (mediante las providencias PV-2021-117612673-APN-DNCE#CNDC, PV-2021-117613349-APN-DNCE#CNDC y PV-2021-117613959-APN-DNCE#CNDC respectivamente), las que dieron respuesta al requerimiento en fecha 23 de diciembre de 2021, como surge de las constancias agregadas en los órdenes 958/960 de estas actuaciones.

36. El 28 de enero de 2022, esta CNDC realizó un nuevo requerimiento, en los mismos términos señalados en el párrafo precedente, a las firmas FAURECIA ARGENTINA S.A., FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE S.A. y SAS AUTOMOTRIZ ARGENTINA S.A. mediante providencia PV-2022-08629843-APN-DNCE#CNDC, las que dieron respuesta el 24 de febrero de 2022 (ver órdenes 414/416).

37. Asimismo, el 28 de enero de 2022, esta CNDC mediante providencia PV-2022-08627976-APN-DNCE#CNDC formuló un requerimiento de información a las firmas MAGNETI MARELLI CONJUNTOS DE ESCAPE S.A. (quien dio respuesta el 8 de marzo, ver orden 418) y TENNECO CLEAN AIR ARGENTINA S.A.

38. En la misma fecha, mediante providencia PV-2022-08630413-APN-DNCE#CNDC se realizó un requerimiento a la ASOCIACIÓN DE FINANCIERAS DE MARCAS AUTOMOTRICES (en adelante “AFIMA”), quien dio respuesta el 21 de marzo, vinculada en orden 1112.

39. El 8 de julio de 2022, mediante PV-2022-69737364-APN-DNCE#CNDC se formuló un requerimiento a MERCEDES BENZ ARGENTINA S.A.U. (quien dio respuesta en fecha 27 de julio de 2022, ver orden 1321), RENAULT ARGENTINA S.A. (quien dio respuesta en fecha 30 de agosto de 2022, ver órdenes 1379/1380) y CNH INDUSTRIAL S.A. (quien dio respuesta en fecha 26 de julio de 2022, ver orden 1319).

40. El 11 de julio de 2022 mediante providencia PV-2022-70548441-APN-DNCE#CNDC, se realizó un requerimiento de información a SISTEMA DE INFORMACIÓN ONLINE DEL MERCADO AUTOMOTOR ARGENTINO S.A. (en adelante “SIOMAA”), quien dio respuesta el 26 de julio de 2022, ver orden 1320. En relación a su respuesta, se formuló un nuevo requerimiento de información mediante providencia PV-2022-82943996-APN-DNCE#CNDC, al que dieron respuesta en fecha 14 de septiembre de 2022, ver orden 1405.

41. Por otra parte, el 25 de octubre de 2022 mediante providencia PV-2022-113947950-APN-DNCE#CNDC, en atención al tiempo transcurrido sin haberse recibido respuesta y atento a que se cuenta con suficiente información brindada por otras empresas requeridas, se ordenó dejar sin efecto el requerimiento de información dispuesto mediante providencia PV-2021-01167636-APN-DNCE#CNDC respecto a METIS TRANSPORTATION SOLUTIONS, ALEXTAX S.R.L., CENTRAL RENT A CAR S.R.L. (y ALQUILER DE UTILITARIOS), ABBEY RENTACAR, RENT A CAR ARGENTINA, RENTARED S.R.L. y ADVANCED ARGENTINA CAR RENTAL FLEET MANAGEMENT; el requerimiento ordenado mediante providencia PV-2021-07912583-APN-DNCE#CNDC respecto a DITRIBUIDORA CUMMINS S.A.; el requerimiento ordenado mediante providencia PV-2021-08277551-APN-DNCE#CNDC respecto a CONCESIONARIO HAVAL, GRUPO RANDAZZO, TARABORELL, PESTELLI VOLKSWAGEN y FORD BRENSON; el requerimiento formulado mediante providencia PV-2021-20704780-APN-DNCE#CNDC respecto a la ADEFA; el requerimiento realizado mediante providencia PV-2021-58388600-APN-DNCE#CNDC respecto a HARD TRAC S.A. y DAMAY S.H. y el requerimiento ordenado mediante providencia PV-2022-08627976-APN-DNCE#CNDC respecto a TENNECO CLEAN AIR ARGENTINA S.A.

42. Finalmente, con fecha 6 de junio de 2023, luego de sucesivas presentaciones parciales, las partes dieron respuesta a todo lo solicitado, teniéndose por completo el Formulario F1 acompañado y reanudando el plazo establecido en el artículo 14° de la Ley N.º 27.442 a partir del día hábil posterior al enunciado.

II.1. Planteo de las partes sobre la aplicación del art. 15 de la Ley N.º 27.442

43. El día 14 de abril de 2021, las partes hicieron una presentación contestando observaciones realizadas por esta CNDC.

44. Luego, el día 6 de mayo de 2021 se dio ingreso a una presentación de las partes por la cual aclararon que, hasta la fecha, habían acompañado la información sobre participación de mercado basada en la segmentación tradicionalmente utilizada por la Comisión Europea en las operaciones del sector automotriz, y que, no obstante, la Comisión Europea finalmente segmentó aún más los mercados de SUV y LCV menores a 3,5 toneladas, al analizar la presente operación. En ese sentido, acompañaron información sobre las participaciones de mercado de los subsegmentos SUV (Segmento J) y de LCV con un peso bruto inferior a 3,5 toneladas que la Comisión Europea analizó en su decisión de aprobación de la operación aquí notificada y realizaron argumentaciones sosteniendo que, incluso considerando la segmentación utilizada por la Comisión Europea, la operación debería aprobarse sin condicionamientos.

45. En base a las presentaciones efectuadas, el 30 de junio de 2021 esta CNDC dictó la providencia PV-2021-58391164-APN-DNCE#CNDC por medio de la cual realizó observaciones a las partes, considerando que el Formulario F1 se encontraba incompleto, y se hizo saber que el plazo estipulado en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 se encontraba suspendido, hasta tanto den cumplimiento a lo allí requerido.

46. En su presentación de fecha 12 de agosto de 2021 (vinculada en orden 725 a 727 de estas actuaciones), las partes, luego de contestar las observaciones realizadas por esta Comisión Nacional mediante providencia PV-2021-58391164-APN-DNCE#CNDC, y solicitar prórroga para responder algunos puntos, manifestaron que “Sin perjuicio de lo anterior, las Partes manifiestan que según sus registros, ha transcurrido el plazo previsto en el artículo 14º de la Ley de Defensa de la Competencia, por lo que el artículo 15 de la LDC resulta de aplicación a la operación.”⁵

47. En ese sentido, se observa que entre el 6 de mayo de 2021 (fecha de la presentación de las partes) y el 30 de junio de 2021 (fecha de la providencia de esta CNDC) no ha transcurrido el plazo previsto en el artículo 14º de la Ley de Defensa de la Competencia N.º 27.442.

48. Debe recordarse que el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 establece que “En todos los casos sometidos a la notificación prevista en este capítulo y dentro de los cuarenta y cinco (45) días de presentada la información y antecedentes de modo completo y correcto, la autoridad, por resolución fundada deberá decidir (...)”.

49. Evidentemente, la información presentada por las partes no era completa; prueba de ello es que esta Comisión Nacional tuvo que requerir más información y que aun así las partes solicitaron prórroga para presentarla. Con lo cual, difícilmente pueda comenzar a correr el plazo para expedirse.

50. Sin perjuicio de ello, resulta incoherente el planteo realizado por las partes con el resto de las consideraciones efectuadas en su presentación, por cuanto en ella también contestan los puntos requeridos en la providencia del 30 de junio de 2021, y más aún, solicitan prórroga para contestar algunos puntos.

51. No resulta compatible que en el mismo acto contesten los puntos requeridos y soliciten prórroga del plazo para contestar observaciones efectuadas en la providencia y a la vez planteen que tal providencia se emitió fuera del plazo establecido en la Ley.

52. En efecto, en caso de realmente considerar que es de aplicación el artículo 15° de la Ley de Defensa de la Competencia N.º 27.442, hubiera correspondido que las partes lo planteen inmediatamente luego de haber sido notificados de la providencia por medio de la cual se realizaron observaciones.

53. Por el contrario, luego de 30 días hábiles de haber sido notificados de la providencia que realizaba observaciones (es decir, en el último día del plazo que se otorga a las partes para impulsar el procedimiento), las partes dieron respuesta a lo requerido y solicitaron prórroga para contestar ciertos puntos; ambas actitudes que denotan que consideraron temporánea -y, en consecuencia, válida- la providencia.

54. En adición a lo expuesto, las partes no sostuvieron el planteo en sus siguientes presentaciones, sino que continuaron dando respuesta a las observaciones formuladas por esta Comisión Nacional convalidando entonces la continuidad del procedimiento.

55. Por ello, resulta absolutamente contrario a sus propios actos aducir que estiman que ha transcurrido el plazo establecido en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 en la misma presentación en la que consideran válida la providencia de la CNDC.

56. En virtud de las consideraciones expuestas, esta CNDC considera que debe rechazarse el planteo de las partes en cuanto a que resulta de aplicación el artículo 15 de la Ley N.º 27.442 de Defensa de la Competencia.

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

III.1. Naturaleza de la Operación

56. De acuerdo con lo expuesto, la operación consiste en la fusión por absorción de PSA por FCA. FCA es la compañía subsistente de la fusión que a partir de la fecha de cierre de la operación se llamó “STELLANTIS”.

57. FCA es un grupo automotriz global con actividad en el diseño, ingeniería, fabricación, distribución y venta de vehículos para pasajeros y comerciales, componentes automotrices y sistemas de producción,

así como en la comercialización de seguros para autos e intermediación financiera para la compra de vehículos.

58. Por su parte, el grupo PSA opera a nivel mundial en la fabricación, distribución y comercialización de automóviles para pasajeros y vehículos livianos, componentes automotrices, seguros para autos, productos financieros para la compra de vehículos y soluciones de movilidad.

59. La siguiente tabla describe en detalle las actividades que desarrollan en el país las empresas involucradas en la operación bajo análisis.

Tabla N.º 1: Actividades desarrolladas por las Empresas Involucradas en la República Argentina

Empresa	Actividad
GRUPO COMPRADOR (FCA)	
FCA AR	Fabrica y vende automóviles de pasajeros y vehículos comerciales livianos (“VCL”) bajo las marcas FCA: Abarth, Fiat, Jeep y Ram ⁶ . Fabrica y vende repuestos a consumidores finales y a terceros distribuidores no exclusivos.
FCA ITALY S.p.A. (Italia)	Exporta automóviles de la marca Alfa Romeo a un tercero distribuidor para su distribución a los consumidores en Argentina.
MASERATI S.p.A. (Italia)	Exporta automóviles de la marca Maserati a un tercero distribuidor para su distribución a los consumidores en Argentina.

<p>FCA ARGENTINA S.A. (FCA)</p>	<p>Presta asesoramiento y servicios al resto de las compañías del grupo FCA en Argentina.</p>
<p>COMAU ARGENTINA S.A. (COMAU)</p>	<p>Provee soluciones de ingeniería para la automatización industrial, focalizada en el mecanizado de sistemas de propulsión y al montaje de carrocerías. Tiene una planta situada en Ferreyra, provincia de Córdoba.</p>
<p>FCA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A.</p>	<p>Otorga créditos para facilitar la compra de vehículos de las marcas FCA (excepto Alfa Romeo y Maserati) por parte de consumidores.</p>
<p>FCA S.A. DE AHORRO PARA FINES DETERMINADOS</p>	<p>Ofrece “planes de ahorro para fines determinados” para la compra de vehículos de las marcas FCA (excepto Alfa Romero y Maserati) por parte de los consumidores.</p>
<p>FIAT CHRYSLER RIMACO ARGENTINA S.A.</p>	<p>Provee servicios de intermediación de seguros.</p>
<p>TEKSID S.p.A. (TEKSID) (Brasil)</p>	<p>Produce y comercializa componentes de fundición para motores de automóviles de pasajeros y LCV como también para vehículos medianos, pesados y todo terreno. Posee dos unidades de negocios; TEKSID IRON que produce componentes de hierro (block de motor</p>

	<p>de hierro fundido y tapas de cilindro de hierro fundido, amortiguadores, entre otros componentes) y TEKSID ALUMINUM que produce componentes de motor de aluminio fundido (a saber, tapas de motor y blocks de motor.</p>
<p>PLASTIC COMPONENTS AND MODULES AUTOMOTIVE S.p.A. (PCMA) (Italia)</p>	<p>Fabrica componentes y módulos plásticos. La mayoría de los productos que PCMA fabrica y vende son para uso interno de FCA y de la filial de CNH Industrial, IVECO, para sus negocios de fabricación de vehículos, y también para la reventa que FCA tiene a través de MOPAR, su unidad de postventa..</p>
<p>OPEL AUTOMOBILE GMBH</p>	<p>Diseña, produce y comercializa automóviles para pasajeros y LCV bajo las marcas Opel y Vauxhall. En Argentina, tiene presencia a través de importaciones menores de componentes de motor y transmisiones manuales.</p>
<p>GRUPO OBJETO (PSA)</p>	
<p>PSA AR (“PSA AR)</p>	<p>Fabrica y vende automóviles de pasajeros y vehículos livianos comerciales (en adelante “LCV”) bajo las marcas PSA: Peugeot, Citroën, y DS.</p> <p>Fabrica y vende autopartes.</p>
<p>CÍRCULO DE INVERSORES S.A.U.</p>	<p>Financia, administra y comercializa planes de ahorro para la adquisición de</p>

DE AHORRO PARA FINES DETERMINADOS	automóviles de las marcas PSA.
PCA ASESORES DE SEGUROS S.A.	Presta servicios de intermediación de seguros.
PCA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.	Presta servicios de seguros.
PSA FINANCE ARGENTINA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A.	<p>Financia la compra mediante una licencia de PSA en la Argentina, de vehículos nuevos o usados de las marcas PSA, por parte de consumidores y de empresas pertenecientes a la red de concesionarios de la marca PSA, a través de empresas financieras cautivas.</p> <p>Ofrece otros productos y servicios financieros relacionados con la compra y el mantenimiento de vehículos (seguros y otros servicios auxiliares)</p>
EURO REPAIR CAR SERVICE ARGENTINA S.A. ("EURO REPAR")	<p>Comercializa e importa autopartes.</p> <p>Presta servicios de reparación a vehículos multi-marca y posee una serie de instalaciones para tal fin. Entre los servicios que presta se incluye, entre otros, la revisión general, el cambio de aceite, revisión y cambio de neumáticos, frenos y baterías.</p>
FAURECIA	Fabrica sistemas de escape.

SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A.	
SAS AUTOMOVIL ARGENTINA	Presta servicios de montaje de cabinas y módulos (cockpits y otros)
FAURECIA DO BRASIL (Brasil)	Exporta hacia Argentina sistemas interiores, escape, paneles y sistemas de información.
FAURECIA ARGENTINA S.A.	Fabrica y comercializa sistemas de asientos para automóviles y vehículos comerciales ligeros.

Elaboración: CNDC sobre la base de Información aportada por las partes en el presente expediente.

60. Debido a lo anterior, las partes se superponen en las siguientes actividades:

Tabla N.º 2: Relaciones horizontales

Mercados	FCA	PSA
Fabricación y comercialización de autos para pasajeros y vehículos comerciales livianos	X	X
Fabricación de sistemas de propulsión	X	X
Comercialización de repuestos	X	X
Servicios de reparación y mantenimiento de vehículos	X	X

Intermediación financiera para la adquisición de automotores	X	X
Planes de ahorro	X	X
Corretaje de seguros para automotores	X	X

Elaboración: CNDC sobre la base de información de las partes.

61. Asimismo, la operación posee efectos verticales derivados de las superposiciones. En la Tabla N.º 3 se presentan los mencionados relacionamientos en detalle.

Tabla N.º 3: Relaciones verticales

Mercados	FCA	PSA
Fabricación y comercialización de autps para pasajeros y vehículos comerciales livianos	X	X
Comercialización de componentes plásticos para automóviles y vehículos comerciales livianos a autopartistas	X	
Comercialización de transmisiones manuales	X	
Provisión de soluciones para la producción automatizada	X	
Comercialización de componentes de hierro fundido para automóviles y vehículos comerciales livianos en el mercado original		X
Comercialización de sistemas para automóviles y vehículos comerciales livianos en el mercado original. Incluye sistemas de escape		X
Provisión de montaje de cabinas		X
Comercialización de repuestos	X	X
Servicios de repuestos	X	X

Elaboración: CNDC sobre la base de información de las partes.

62. Como se verá en la siguiente sección, algunas relaciones horizontales como verticales no dan lugar a problemas de competencia.

63. En cambio, son de interés en el presente análisis la superposición en la fabricación y comercialización de autos para pasajeros y vehículos comerciales livianos y la relación vertical que surja entre este y otros mercados.

III.1.1. Análisis sumario de relaciones no preocupantes

III.1.1.1. Relaciones horizontales

III.1.1.1.1. Producción de sistemas de propulsión

64. Teniendo en cuenta los precedentes de esta CNDC, el mercado de cada autoparte es un mercado en sí mismo y es analizado de manera segmentada de acuerdo con las características de la operación.⁷

65. Tanto FCA como PSA coinciden en la producción de motores y transmisiones. La mayoría de los sistemas de propulsión fabricados por las partes son para uso interno. Sólo PSA tienen una actividad marginal relacionada con la venta de sistemas de propulsión a terceros fabricantes de equipos originales de automóviles de pasajeros y LCV en el contexto de cooperaciones industriales.

66. Además, ni FCA ni PSA realizaron ventas de sistemas de propulsión a otros OEM en Argentina durante 2019, con lo cual no se podría considerar a las firmas mencionadas como activas en el mercado de sistemas de propulsión.

67. En consecuencia, no existe ninguna superposición en la producción de sistemas de propulsión que ofrezca preocupación desde el punto de vista de la competencia.

III.1.1.1.2. Comercialización de repuestos

68. De acuerdo con la jurisprudencia de esta CNDC⁸, las piezas de repuestos se clasifican en originales y genéricas, mercados respectivamente conocidos como el mercado de repuestos originales (por sus siglas en inglés, Original Equipment Supply, repuestos de equipos originales - OES) y el mercado de repuestos independientes (por sus siglas en inglés, Independent After Market, mercado de repuestos independientes - IAM).

69. Las piezas originales son aquellos repuestos producidos por el mismo fabricante del equipo o fabricadas bajo contrato por un autopartista con precisas especificaciones técnicas y de diseño de la marca⁹. En cambio, las piezas genéricas o de IAM son fabricadas por proveedores distintos de las marcas originales para ser usadas por una variedad de marcas.

70. Los repuestos originales se venden a través de concesionarios autorizados, mientras que los repuestos genéricos se comercializan en negocios independientes.

71. MOPAR, empresa del grupo FCA, ofrece repuestos originales para uso en vehículos de la marca FCA fabricados por los proveedores de equipos originales (OES). Del mismo modo, ofrece repuestos bajo la línea “Essential Parts by MOPAR” fabricados por proveedores habilitados para suministrar piezas para vehículos de la marca fuera de garantía. Por lo tanto, MOPAR, sólo comercializa repuestos en el mercado OES.

72. En el caso de PSA, EUROREPAR comercializa autopartes y accesorios que además de atender a sus propias marcas alcanzan a las marcas de otros fabricantes de automóviles, en otras palabras, EUROREPAR está en los mercados OES e IAM.

73. Por lo tanto, siendo que el repuesto original de una marca no es sustituto del repuesto original de otra marca y que el dueño de la marca ejerce dominio sobre el mercado de sus propios equipos originales¹⁰, no es necesario profundizar en esta relación dado que no es de esperar que la fusión conduzca a un fortalecimiento de dicha posición dado que, en sentido estricto, se trata de la yuxtaposición de dos marcas distintas.

74. En razón de lo anterior, no cabe esperar cambios en el escenario competitivo del mercado de los repuestos originales derivados de la presente operación.

III.1.1.1.3. Servicios de reparación y mantenimiento

75. Los servicios de reparación y mantenimiento de MOPAR son exclusivos para vehículos de las líneas de FCA, mientras que los de la marca EUROREPAR CAR SERVICE no están limitados a las marcas de PSA.

76. MOPAR no proporciona por sí las reparaciones físicas, ni los servicios de mantenimiento, sino que contacta a los clientes con un taller para programar las reparaciones y mantenimiento del automóvil. En EUROREPAR, por su parte, los servicios son provistos por talleres de terceros independientes a los que PSA les cede el derecho de uso de la marca EUROREPAR CAR SERVICE. En la actualidad son 58 los talleres a nivel nacional que detentan esta marca. Asimismo, el 98% de estos talleres de reparación son independientes de PSA.

77. De acuerdo con lo informado por las partes, ni MOPAR, ni EUROREPAR solicitan exclusividad a sus talleres de reparación y mantenimiento. Estas tiendas pueden reparar vehículos de cualquier otra marca, así como también, utilizar autopartes de cualquier otra marca.

78. En vista de la gran cantidad de talleres independientes que existen y las bajas barreras a la entrada en esta actividad, no es de esperar que después de concretada la operación se presenten problemas de

competencia en el mercado analizado.

III.1.1.1.4. Planes de ahorro

79. Las partes ofrecen planes de ahorro a través de FCA S.A. DE AHORRO PARA FINES DETERMINADOS, solo para vehículos de las marcas pertenecientes a FCA¹¹, y CÍRCULO DE INVERSORES S.A.U. DE AHORRO PARA FINES DETERMINADOS, solo para vehículos de las marcas de PSA. Este financiamiento está ofrecido a través de la red de concesionarios de las marcas.

80. Los planes de ahorro son un sistema de ahorro previo para la adquisición de un bien. Concretamente, consisten en una cuenta de ahorro en la que la persona inscripta va depositando dinero mes a mes cada vez que abona su cuota, cuyo monto dependerá del valor del bien, en este caso un auto o Km, el sistema de financiación y el plazo elegido.

81. Comúnmente se instrumentan a través de sociedades que conforman grupos cerrados. En general, todas las automotrices en Argentina, han desarrollado sociedades independientes para gestionar los planes de ahorro para la adquisición de un vehículo de su compañía.

82. Los planes son transferibles, es decir, se pueden vender, y las adjudicaciones suelen ser por licitación o sorteo entre los adherentes al grupo del plan. Al momento de retirar el vehículo, el mismo queda bajo una modalidad de préstamo prendario.

83. En este sentido, los clientes que participan de un plan de ahorro tienen un objetivo definido, adquirir un vehículo de determinada firma, constituyendo esto una forma de ahorro cautivo. Sin embargo, ello no impide que, en lugar de ahorrar en un plan de ahorro, lo puedan hacer en cualquier otra entidad financiera que pueda ofrecer una rentabilidad.

84. Las sociedades que participan en este tipo de ahorro, están reguladas por la Inspección General de Justicia, a través del Control Federal de Ahorro¹², al igual que el resto de las sociedades que permiten algún tipo de capitalización previa para la adquisición de un bien o un valor.

85. En el año 2020, los vehículos adquiridos a partir de planes de ahorro representaron el 16% del total de vehículos patentados, siendo el 80% capitalización para la compra de automóviles y el 20% para la adquisición de vehículos comerciales livianos.

86. En la siguiente tabla se exhibe la participación por marca en los patentamientos por plan de ahorro para el año 2020.

Tabla N.º 4: Participaciones por marca en los patentamientos por plan de ahorro. Año 2020

Marca	Participación
-------	---------------

Fiat	23,8%
Jeep	3,6%
Peugeot	6,2%
Renault	19,3%
Volkswagen	16,8%
Ford	11,0%
Toyota	7,3%
Chevrolet	6,8%
Otras	4,7%
TOTAL	100%

Fuente: CNDC sobre la base del “Informe sobre la financiación en el mercado automotor” producido por SIOMAA de diciembre 2021.

87. Del cuadro precedente se desprende que la participación conjunta de las partes involucradas no superó el 34% del total de vehículos patentados financiados a través de un plan de ahorro.

88. En consecuencia, en consideración del carácter cautivo de los instrumentos financieros, de la no preocupante participación de las partes y de las alternativas de financiamiento existentes, la operación no pareciera tener la entidad suficiente para alterar significativamente las condiciones de competencia imperantes en los sistemas de capitalización para la compra de vehículos.

III.1.1.2. Relaciones verticales

III.1.1.2.1. Repuestos de marca y servicios de reparación

89. Como se dijo con anterioridad, ni MOPAR, ni EUROREPAR solicitan exclusividad a sus talleres de reparación y mantenimiento. Estos establecimientos pueden reparar vehículos de cualquier otra marca, así como también, utilizar autopartes de cualquier otra marca.

90. En este sentido, no se vislumbra que las empresas intervinientes en la operación tengan la habilidad, ni el incentivo para realizar input u output foreclosure entre los mercados aguas arriba y aguas abajo mencionados.

91. Por lo tanto, tampoco cabe esperar cambios en el escenario competitivo de la venta de repuestos originales y los servicios de reparación.

III.1.1.2.2. Fabricación de equipo original (OEM -automotores- y OES-repuestos-) y provisión de componentes plásticos, soluciones automatizadas, transmisiones manuales y componentes de motor

92. Las relaciones entre las actividades de las empresas del grupo FCA proveedoras de componentes plásticos (PCMA), soluciones para la producción automatizada (COMAU) y la fabricación de automotores de PSA carecen de entidad en razón de que las firmas proveedoras de productos y servicios para la fabricación de automotores de FCA no registraron ventas a terceros de los productos mencionados durante 2019 en Argentina. Es decir, las empresas autopartistas del grupo FCA anteriormente mencionadas, no participaron de los mercados de insumos de las automotrices que se fusionan en esta operación.

93. Por su parte, las ventas de transmisiones manuales y componentes de motor realizadas por OPEL AUTOMOBILE GMBH, según informaron las partes y se constató durante la investigación de la presente operación, no resultaron, en promedio, significativas¹³. Es de destacar que, si bien las ventas de transmisiones manuales en 2017 representaron el 10% del total de autos producidos, en adelante se vieron significativamente reducidas hasta registrar un 2,7% del mercado en 2019. En el caso de los componentes de motor, las participaciones de OPEL AUTOMOBILE GMBH no llegaron al 1% en ninguno de los tres años analizados.

94. En consecuencia, las relaciones verticales entre la fabricación de equipo original (OEM -automotores- y OES-repuestos-) y la provisión de componentes plásticos, soluciones automatizadas, transmisiones manuales y componentes de motor no ameritan ser analizadas dado que carecen de la potencialidad para generar efectos significativos sobre la competencia.

III.1.1.2.3. Fabricación de equipo original (OEM y OES) y provisión de componentes de hierro fundido

95. TEKSID IRON es la división de TEKSID, empresa del grupo FCA en Brasil, que exporta componentes de hierro fundido como discos de freno, tambores, volantes de inercia, tapas de cilindro y blocks de motor para la fabricación de automotores hacia Argentina. TEKSID IRON vendió el 20% de sus componentes de hierro fundido en 2019 a BREMBO, el 67,8% a CNH INDUSTRIAL y el 12,2% a PSA.

96. BREMBO es un fabricante independiente de sistemas de frenos. La sociedad no forma parte del Grupo FCA. TEKSID entrega discos de freno a BREMBO, y éste los utiliza como insumo para los sistemas de freno que suministra a FCA. En este sentido, BREMBO es un proveedor de nivel 1 o Tier 1, es decir, un ensamblador intermediario de sistemas que provee a las fábricas automotrices. De este modo, la producción comercializada a BREMBO no genera preocupación desde el punto de vista de la competencia porque no implica una integración vertical en segmentos adyacentes de la cadena productiva.

97. Lo comercializado a CNH INDUSTRIAL, tampoco generaría preocupación desde el punto de vista de la competencia, pues las piezas involucradas son para vehículos comerciales medianos y pesados que ninguna filial de PSA fabrica, en consecuencia, no hay posibilidad de un input foreclosure.

98. Por su parte, PSA adquiere volantes de inercia para vehículos de pasajeros y LCV a TEKSID. A continuación, se presenta la participación estimada de TEKSID en la comercialización de volantes de inercia en el país para el período bajo análisis.

Tabla N.º 5: Participación de TEKSID IRON en el mercado de volantes de inercia. Años 2017 – 2019

	2017	2018	2019
Volantes de inercia	1%	2%	9%

Fuente: Estimaciones de FCA sobre la base del informe ADEFA de 2019.

99. Como es de observar, la participación de TEKSID IRON en este mercado es poco relevante. Asimismo, la participación de FCA y PSA en la fabricación de vehículos entre el año 2017 y 2019 osciló entre el 22% y el 24%.

100. De este modo, se descarta que esta relación vertical confiera a las empresas involucradas la habilidad para realizar un cierre de mercado que implique un perjuicio al resto de sus competidores, generando un daño al consumidor.

III.2. Efectos económicos de la operación

III.2.1. Breve reseña de la industria automotriz argentina

101. La industria automotriz argentina se desarrolla en torno a 11 terminales automotrices que producen automóviles, SUVs, pick ups, vehículos comerciales livianos, camiones, buses y autopartes; más de 400 autopartistas que fabrican sistemas de climatización, de escape, suspensión, transmisión, neumáticos, baterías, bombas, filtros, piezas estampadas, piezas plásticas, partes de motor y asientos, entre otras; y más de 1000 concesionarias localizadas a lo largo de todo el país.

102. Las terminales montadoras se concentran en dos grandes polos. En el Gran Buenos Aires se ubican 5 automotrices (FORD, MERCEDES BENZ, PSA, TOYOTA, VOLKSWAGEN), en Córdoba 4 (FIAT, IVECO, NISSAN, RENAULT), mientras que Santa Fe (GENERAL MOTORS) y Tucumán (SCANIA), cuentan con una cada una.

103. Según datos del ex MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO, en el año 2020, en el marco de la pandemia y las restricciones sanitarias, las terminales locales produjeron 269.592 vehículos (95% corresponden a autos, utilitarios livianos, SUVs y pick ups), muy por debajo del récord de producción que se registró en 2011, con 828.771 unidades.

104. El sector automotriz argentino representa más del 10% de PBI industrial, siendo el primer exportador de Manufacturas de Origen Industrial (MOI) Asimismo, responde por el 6% del empleo industrial registrado, generando más de 80.000 empleos directos y 120.000 indirectos.

105. Al igual que lo que ocurre en otras industrias con grandes economías de escala, el sector automotriz se encuentra altamente concentrado, tanto a nivel mundial, como local. La necesidad de especialización de las plataformas para la fabricación de escasos modelos conduce a las automotrices a producir ciertos modelos en determinados países y generan un flujo comercial internacional importante. De igual modo ocurre con las autopartes, que en muchos casos operan con contratos de desarrollo de productos con las automotrices y exportan a todas las terminales de las firmas que producen determinados vehículos.

106. Esto se ve reforzado por la búsqueda continua de reducción de costos que conduce a la fabricación, en especial, de los modelos en cercanía de los lugares de consumo.

107. En este sentido, en 2020 las terminales automotrices argentinas exportaron el 54% del total de vehículos producidos por un valor anual aproximado de U\$S 11.700 millones. Las importaciones para el mismo año representaron 177.733 unidades por un valor aproximado de U\$S 2.194 millones. De este

modo, la producción nacional representó aproximadamente el 40% de las ventas internas de vehículos.

108. Asimismo, cabe resaltar que el sector automotriz argentino goza de un régimen de promoción industrial en el marco del acuerdo con Brasil, ya que esta industria quedó fuera del acuerdo del MERCOSUR. La Política Arancelaria Común del MERCOSUR (en adelante “PAC”), fue concertada en el año 2000 y reglamentada en el año 2002. La PAC consiste fundamentalmente en el establecimiento de un Arancel Externo Común (en adelante “AEC”) para la importación de vehículos y partes de extrazona, un 100% de preferencia arancelaria para el comercio bilateral de las partes, un coeficiente de desvío comercial bilateral (en adelante “Flex”) y un acuerdo de Régimen de Origen (en adelante “RO”).

109. En la actualidad el AEC es del 35%, para los vehículos, el 14% para la maquinaria agrícola y vial y del 2% para las autopartes. El Flex, por su parte, es un mecanismo de estabilización del intercambio bilateral entre Argentina y Brasil que establece un coeficiente de desvío máximo sobre las exportaciones. Superado este parámetro, se establece una reducción de las preferencias arancelarias del 25% en el caso de autopartes y del 30% para el resto de los productos automotrices. Por último, el Régimen de Origen, establece un mínimo de integración regional de partes y piezas y un método para el cálculo del Índice de Contenido Regional (en adelante “ICR”) y del Índice de Contenido Local Argentino (en adelante “ICLA”). En el año 2008 se estableció que serían considerados originarios del MERCOSUR productos finales, conjuntos y subconjuntos que incorporen contenido regional mínimo del 60% calculado sobre autopartes importadas extrazona y el valor ex fábrica del bien final. En la actualidad la proporción es del 50%.

110. Este acuerdo se prorrogó recientemente hasta el año 2029, con un régimen progresivo de incremento del Flex para finalizar en el libre comercio a partir de la fecha anteriormente citada.

111. El Flex indica la cantidad máxima de dólares que un país puede importar de otro por cada dólar que exporta. Fue concebido como un mecanismo de apertura gradual en este sector. En la actualidad el Flex es de 1,8, lo que indica que, por cada dólar exportado en vehículos y autopartes a Brasil, Argentina puede importar hasta 1,8 dólares desde Brasil libre de impuestos; en 2028, dicho coeficiente será de 3. Si la industria automotriz en su conjunto alcanzara el coeficiente, no deberá pagar los aranceles oportunamente no ingresado en virtud del acuerdo. Si la industria automotriz en su conjunto no alcanzara el coeficiente, las compañías automotrices que individualmente no cumplieron deberán ingresar los aranceles reducidos previstos en el acuerdo. Por la implementación de Licencias de Importación, el sector cumple actualmente con el Flex holgadamente.

112. Asimismo, en 1996 se firmó con Chile un Acuerdo de Complementación Económica (en adelante “ACE”) que incluía un acuerdo para el sector automotriz con Argentina y Brasil. Mediante el ACE 35, una reducción de tarifas para la importación de vehículos hasta el 6% y un régimen de desgravación impositiva y de cupos para automóviles. Recientemente, Argentina y Chile acordaron la reducción de la regla de origen para vehículos en el marco del ACE N.º 35 (que rige el comercio entre Chile y el

MERCOSUR) del 60% original a un contenido regional del 50% para acceder a las preferencias del acuerdo, calculada como el complemento del valor CIF de las importaciones de insumos no originarios en el valor FOB de exportación del vehículo.

113. En 2017 se firmó con Colombia un acuerdo de comercio bilateral automotriz en el marco del ACE N.º 72. Allí se establecen cuotas con preferencias del 100% para el comercio bilateral, con cuotas que llegan a las 12.000 unidades para el caso de buses, camiones y camionetas, y de 30.000 unidades para el caso de los automóviles.

114. Igualmente, durante el año 2002 México firmó un ACE para el sector automotriz con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Mediante el ACE N.º 55, se estableció una exención arancelaria para productos nuevos que contuvieran un 60% de contenido regional y cupos de importación.

115. Del mismo modo, en 2005, en el marco de la firma del ACE N.º 58, MERCOSUR estableció con Perú un acuerdo de desgravación progresiva del sector automotriz, entre otros.

116. Adicionalmente, en materia de autopartes, a través de la Ley de Autopartismo N°27.263 se prevé un beneficio de entre 4% y 15% -según el contenido nacional del producto- sobre el valor de las compras locales de autopartes; la importación de herramientas sin aranceles; y un beneficio del 8% sobre la inversión en herramientas fabricadas en la Argentina. Para que la terminal se beneficie de este régimen se requiere que tenga una plataforma exclusiva dentro del MERCOSUR y el monto de la inversión requerido es de 50 millones de dólares para automóviles y vehículos comerciales, y de 20 millones de dólares para camiones y buses, mantener el promedio de la nómina registrado entre julio de 2015 y junio de 2016 y cumplir con determinados porcentajes de contenido nacional para recibir el beneficio -30% para automóviles-. Si no se cumple el contenido nacional mínimo, hay un plazo mínimo para alcanzarlo.

117. Entre otros regímenes vigentes al día de hoy están operativos el Régimen de Aduana en Factoría -RAF- que exime a las terminales del pago de tasas por los insumos destinados a la exportación con la generación de un beneficio financiero sobre los insumos destinados al mercado local; los reintegros a la exportación del 7% para vehículos y 5,5% para autopartes; la exención de derechos a la importación para los vehículos híbridos¹⁴ y la reducción de tasas de importación sobre líneas de producción usadas y nuevas, y bienes de capital.

118. Finalmente, la Ley 27.686 crea un régimen de promoción para la industria automotriz, autopartista y su cadena de valor, junto con el programa de fomento de nuevas inversiones en la industria automotriz¹⁵ que se encuentra en etapa de reglamentación.

III.2.2. Relaciones horizontales

III.2.2.1. Fabricación y comercialización de vehículos automotores

119. El mercado de vehículos automotores se clasifica en automóviles o vehículos para pasajeros, vehículos comerciales livianos (en adelante “VCL”) y vehículos pesados. Al interior de estas categorías es posible realizar agrupaciones con una mayor o menor apertura según diversos criterios.

120. Las segmentaciones y subsegmentaciones son, precisamente, reflejo de la existencia de productos diferenciados horizontal, como verticalmente. La diferenciación horizontal consiste en una situación en la que se tienen dos productos que se saben distintos, pero donde no existe unanimidad en cuanto a si uno es mejor que otro. En la diferenciación vertical, existe unanimidad en cuanto a cuál es mejor. En otras palabras, se habla de variedad y calidad¹⁶.

121. Este hecho resulta de suma importancia, pues condiciona el análisis de una operación a las divisiones que se realicen en la clasificación. De aquí que, como dictaminara esta CNDC, es necesario que esta segmentación y/o mayor apertura considere las particularidades del caso específico, aun cuando exista un criterio recurrente en decisiones anteriores¹⁷.

122. La CNDC¹⁸ ha analizado el mercado automotor basándose en las segmentaciones y datos de mercado proporcionados por la ASOCIACIÓN DE CONCESIONARIOS DE AUTOMOTORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (en adelante “ACARA”) a sus asociados con base en el SISTEMA DE INFORMACIÓN ONLINE DEL MERCADO AUTOMOTOR ARGENTINO S.A. (en adelante “SIOMAA”)¹⁹.

123. La clasificación de ACARA - SIOMAA es un ordenamiento que varía en el tiempo según las preferencias del consumidor argentino en relación con la oferta de modelos de vehículos. Dado que se trata de una clasificación dinámica que toma en cuenta las variaciones en las preferencias, el ordenamiento actual difiere ligeramente del utilizado anteriormente por la CNDC.

124. De cualquier forma, en concordancia con lo dicho anteriormente esta clasificación se deja abierta a mayores o menores segmentaciones en función de las características de la operación propuesta y de la propia dinámica que el mercado ofrezca.

125. A continuación, se presenta la actual clasificación de los vehículos automotores utilizada por SIOMAA.

Tabla N.º 6: Clasificación SIOMAA - Año 2019

Automóviles	Comerciales Livianos
-------------	----------------------

Gama Pequeños	Pequeños Hatchbacks	Livianos	Baja Pickup - Furgones
	Pequeños Sedan		Pickup Medianas - Grandes
	Pequeños Premium		Furgón Mediano
	Pequeños Station Wagon		Pickups Compactas
Gama Medianos	Medianos Hatchbacks	Livianos	Minibus
	Medianos Sedan		Chasis
	Medianos Premium	Comerciales Pesados	
	Medianos Station Wagon	Comerciales Pesados	
	Medianos Multiespacio	Camiones	Camión Pesado
Grandes Sedan	Camión Liviano		
Grandes Premium	Camión Semipesado		
Gama Grandes	Grandes Station Wagon	Camiones	Camión Mediano

Monovolumen	Monovolumen Compacto	Buses	Bus Urbano			
	Monovolumen Alto		Bus Larga Distancia			
	Monovolumen Mediano	Nombre de la categoría				
SUV	SUV 4X2				Segmento	
	SUV Compactas 4X2					
	SUV 4X4				Subsegmento	
	SUV Compactas 4X4					
	SUV Premium					
Premium	Premium					

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.²⁰

126. Según se observa, las categorías generales se segmentan en función de la morfología del vehículo, y se subsegmentan en función a distintas variables como el tamaño, el número de puertas, las tracciones, entre otras presentes en los vehículos comercializados en Argentina.

127. La información provista por SIOMAA en el marco de la investigación de mercado para esta operación se diferencia de la utilizada anteriormente por la CNDC²¹ en la mayor apertura de los segmentos de las SUV (por sus siglas en Inglés, Sport Utility Vehicle o Vehículo Utilitario Deportivo o camionetas de última generación) y VCL (o Vehículo Comercial Ligero) al incorporar las SUV 4X2

compacta, las SUV 4X4 compacta y las SUV Premium a las SUV 4X2 y SUV 4X4, en el primero, y los subsegmentos chasis y pickups compactas, en el segundo.

128. Alternativamente, considerando que la operación estaba siendo analizada por la Comisión Europea (en adelante “CE”), las partes presentaron información adicional con la segmentación del mercado automotriz utilizada por la agencia europea de competencia con fuente en datos de la consultora IHS.

129. La Comisión Europea utilizó la siguiente clasificación en transacciones relativas a la industria automotriz.

Tabla N.º 7: Clasificaciones IHS y Comisión Europea M.9730

Segmentos IHS	M.9730	
A	Mini	
B	Pequeños	
C	Medianos	
D	Grandes	
E	Ejecutivos	
F	De lujo	
S	Sports coupés	
M	Multipropósito	
J	SUV	A – SUV – Mini o pequeñas

		B - SUV - Pequeñas
		C - SUV - Medianas
		D - SUV - Grandes
		E – SUB – De lujo
Vehículos comerciales livianos	Small (1)	
	Medium	
	Large (2)	
Vehículos comerciales medianos		
Vehículos comerciales pesados		

Fuente: EUROPEAN COMMISSION. Case No. COMP/M.9730 - FCA/PSA; Case No. COMP/M.8449 – PEUGEOT/OPEL; Case No. COMP/M.8099 – NISSAN/MITSUBISHI; Case No. COMP/M.1519 – RENAULT/NISSAN; Case No. COMP/M.1406 – HIUNDAI/KIA

(1) Se deja abierta la cuestión de si las pick up son parte o no del segmento VLC.

(2) Incluye VCL grandes, chasis semiterminados y queda sin definir si incluye o no a los VCL>3,5

130. En la presente operación, la segmentación de la categoría SUV²² responde a la proliferación y diversificación de modelos de este tipo verificada en los últimos años y que expone una división de categorías paralelas a la de los automóviles²³.

131. En este caso, la clasificación de ACARA-SIOMAA se ajusta más a nuestra realidad al diferenciar entre tracciones 4X2 y 4X4, una característica no menor en nuestro país al decidir la compra de un

vehículo de este tipo. En efecto, la elección de la tracción del vehículo dependerá del estado de la vialidad sobre la que se proyecte utilizar.

132. En cuanto a los VCL, resulta interesante considerar que la CE propone una segmentación basada en la capacidad de carga útil -payload- y el peso bruto vehicular (en adelante “PBV”) -GVW, gross vehicle weight- hasta 3,5 toneladas²⁴.

133. A partir de la comparación de los espacios de carga útil con los PBV en cada uno de estos segmentos, la CE determina que “existen líneas divisorias claras entre los VCL pequeños y medianos, que se pueden trazar con un peso bruto del vehículo de 2600 kg (más del 99% de las pequeñas VCL tiene un PBV por debajo de los 2600 kg, mientras que el 98% de los VCL medianos tiene un PBV entre 2600 y 3200 kg y el 90% de los VCL grandes tiene un PBV superior a 3200.”²⁵

134. Con relación a los VCL entre 3,5 y 6 toneladas, la CE deja abierta la cuestión de si pertenecen al mismo mercado de las grandes VCL. Respecto de los VCL semiterminados la CE determina que son parte del mercado de las grandes VCL.

135. De acuerdo con lo anterior, la CE concluye que en la evaluación de la presente operación se evaluarán los siguientes mercados²⁶: VLC hasta 3,5 tn (a) Pequeños (incluyendo los segmentos pequeños y medianos, y excluyendo los autos convertidos en vans), (b) Medianos, (c) Grandes VCL incluyendo productos semiterminados²⁷; (d)VCL entre 3,5 y 6 toneladas (incluyendo productos semiterminados); y, (e) Grandes VCL -(c)- y Grandes VCL por encima de las 3,5 toneladas -(d) y por encima de 6 tn-, combinadas.

136. Según se observa, la Comisión considera de un lado exclusivamente los vehículos Grandes VCL hasta a 3,5 toneladas y del otro, vehículos Grandes VCL por encima de las 3,5 toneladas.

137. En nuestro caso, también se aplicarán ambas definiciones para la evaluación de la operación en la categoría de Grandes VLC correspondiente a los subsegmentos de minibuses, furgones medianos y chasis.

138. En relación con las bajas pick up, la CE dejó abierta la cuestión de si debían o no ser incluidas dentro de los VCL. Para esta operación en particular consideró que las pick up no formaban parte del mercado de las VLC.

139. En cuanto a si considerar el subsegmento bajas pick up / furgones, tal cual lo define ACARA-SIOMAA, o uno más estrecho conformado solo por furgones, esta CNDC encuentra que las conclusiones de la evaluación son las mismas bajo una u otra definición. Como se verá más adelante, la presente operación no registra solapamiento en las bajas pick up, siendo las conclusiones arribadas en uno y otro escenario similares.

140. En relación con el mercado geográfico, siguiendo los mismos antecedentes de esta CNDC ya citados, se tiene en cuenta que las partes y sus competidores comercializan sus vehículos automotores en todo el país bajo las mismas condiciones dando como resultado que la dimensión geográfica en la que se evaluarán los efectos sobre la competencia será de alcance nacional.

141. Por lo tanto, esta CNDC utilizará la clasificación de ACARA-SIOMAA para evaluar los efectos de la presente operación en función de las características de consumo del mercado argentino. No obstante, en vista del rigor que el análisis requiere, dicho análisis se complementará con consideraciones adicionales al margen de los subsegmentos definidos sobre la base del criterio utilizado por la CE²⁸.

142. A continuación, las Tablas N.º 8 y N.º 9 presentan las superposiciones de las actividades de FCA y PSA en la comercialización de vehículos automotores según las clasificaciones utilizadas por la CNDC y la CE, respectivamente.

Tabla N.º 8: Superposiciones en el mercado de vehículos para pasajeros y vehículos comerciales livianos. Año 2019

Vehículo	FCA	PSA	FCA	PSA
Gama pequeños				
Pequeños hatchback	X	X	11,40%	10,70%
Pequeños sedan	X	X	21,00%	4,40%
Pequeños premium	X	X	30,70%	25,60%
Pequeños station wagon				
Gama medianos				
Medianos hatchback		X		

Medianos sedan		X		
Medianos premium		X		
Medianos station wagon				
Medianos multiespacio		X		
Gama grandes				
Grandes Sedán				
Grandes Premium				
Grandes Station Wagon				
Monovolúmenes				
Monovolúmenes compactos		X		
Monovolúmenes alto		X		
Monovolúmenes medianos		X		
SUV				
SUV 4X2	X	X	14,10%	38,40%

SUV compactas 4x2	X	X	13,90%	10,00%
SUV 4X4	X			
SUV compactas 4x4	X			
SUV premium	X	X	6,50%	6,40%
Premium				
Premium	X			
VCL				
Baja Pickup/Furgones	X	X	29,90%	23,50%
Pickups medianas-grandes	X			
Furgones medianos	X	X	13,90%	24,70%
Pickups compactas	X			
Minibuses	X	X	0,30%	5,00%
Chasis	X	X	1,10%	3,20%
Comerciales pesados				

Camiones pesados y buses comerciales				
--------------------------------------	--	--	--	--

Fuente: CNDC sobre la base de ACARA-SIOMAA.

143. Sobre la base de la clasificación de ACARA-SIOMAA²⁹, las actividades de FCA y PSA se superponen en los segmentos de gama pequeños, gama medianos premium, SUV, y vehículos comerciales livianos VCL, específicamente en los subsegmentos pequeños hatchbacks, pequeños sedan, pequeños gama Premium, SUV 4X2, SUV compactas 4X2, las bajas pickups/furgones, los furgones medianos, los minibuses y los chasis.

Tabla N.º 9: Superposiciones en el mercado de vehículos para pasajeros y vehículos comerciales livianos. Año 2019

Segmento	FCA	PSA	Participación de FCA	Participación de PSA
A. Autos mini	X			
B. Autos pequeños	X	X	13,3%	11,5%
C. Autos medianos	X	X	0,8%	21,5%
D. Autos grandes	X			
E. Autos ejecutivos	X			
F. De lujo				
S. Autos deportivos				

M. Autos multipropósito		X		
J. SUV				
A – SUV – Mini o pequeñas				
B - SUV - Pequeñas	X	X	13,4%	9,2%
C - SUV - Medianas	X	X	24,1%	8,3%
D - SUV - Grandes				
E – SUB – De lujo				
VCL				
Pequeñas -excluye pick up-	X	X	25,2%	28,9%
Medianas		X		
Grandes con PBV<3,5 tn	X	X	21,8%	17,9%
Grandes con PBV	X			

entre 3,5 y 6 tn				
------------------	--	--	--	--

Fuente: Información presentada por las partes sobre la base de datos de la Consultora IHS, segmentación CE.

144. De acuerdo con la clasificación de la CE, se observa que las superposiciones también ocurren en los segmentos pequeños, medianos, SUV y VCL. No obstante, la apertura considerada por la agencia europea impide dimensionar el grado de concentración en los casos de las SUV y las VCL debido a las consideraciones expuestas del caso argentino.

145. A continuación, se presenta una tabla que resume los principales indicadores de concentración en cada uno de los subsegmentos identificados por esta CNDC según la segmentación de ACARA-SIOMAA.

Tabla N.º 10: Principales indicadores de concentración por subsegmento.

Año 2019

Segmento	Subsegmento	FCA%	PSA%	STELLANTIS%	IHH post	IHH var	MSS post
Gama Pequeños	Pequeños Hatchbacks	11,4%	10,7%	22,1%	1791,9	244,1	49,9%
	Pequeños Sedan	21,0%	4,4%	25,4%	1848,2	183,8	49,1%
	Pequeños Premium	30,7%	25,6%	56,3%	4209,8	1572,2	38,8%
SUV	SUV 4X2	14,1%	38,4%	52,5%	3201,5	1086,3	37,4%
	SUV Compactas	13,9%	10,0%	23,9%	2146,3	277,0	47,8%

	4x2						
	SUV Premium	6,5%	6,4%	12,9%	2429,4	83,1	48,6%
VCL <3,5 TN	Baja Pick up - Furgones	29,9%	23,5%	53,4%	3984,7	1405,7	40,8%
	Furgones sin Pick up	23,7%	31,0%	54,7%	4745,8	1471,1	35,0%
	Furgón Mediano	13,9%	24,7%	38,5%	2683,6	683,8	46,8%
	Furgón Mediano con PBV<3,5	6,7%	42,1%	48,8%	3735,5	566,4	44,0%
	Minibus	0,3%	5,0%	5,3%	4150,7	2,6	31,6%
	Minibus con PBV<3,5	1,0%	12,0%	13,0%	2785,8	24,0	48,3%
	Chasis	1,1%	3,2%	4,3%	5474,0	7,3	26,4%
	Chasis con PBV<3,5	0,161	0,057	21,8%	4661,1	183,5	32,41%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.³⁰

147. Tal como se observa en la Tabla N.º 10, las relaciones horizontales en los subsegmentos SUV Premium, minibús, minibús con PBV hasta 3,5 toneladas y chasis son marginales; en los subsegmentos pequeños hatchbacks y pequeños sedan sus IHH se ubican por debajo de los 2000 puntos; en los subsegmentos SUV compactas 4X2, furgón mediano y chasis con PBV hasta 3,5 toneladas, la participación de la entidad fusionada se encuentra por debajo del índice de dominancia de Melnik, Shy y Stenbacka; (MSS)³¹ y en los subsegmentos de pequeños premium, SUV 4X2, baja pick up/furgones, furgones sin baja pick up y furgón mediano con PBV hasta 3,5 toneladas, el IHH se ubica por encima de los 500 puntos. A continuación, se analizará cada uno de los casos mencionados.

II.2.2.1.1. Vehículos para pasajeros

II.2.2.1.1.1. Segmento Gama Pequeños

148. Los vehículos para pasajeros del segmento gama pequeños son conocidos como los autos de entrada porque suelen ser el primer auto que compra el consumidor. Por sus dimensiones transportan hasta cinco personas como máximo siendo fáciles de manejar y estacionar. Su precio, por lo general, suele ser el más bajo de los autos para pasajeros, no obstante, variará en función de los componentes de confort con los que sea equipado.

149. A continuación, se presentan los modelos ofrecidos en el mercado por subsegmentos en donde las actividades de las partes registran superposiciones antes de la operación.

Tabla N.º 11: Modelos de gama pequeña ofrecidos por subsegmento durante 2017 – 2019

Empresa	Marca	Hatchback	Sedan	Premium
FCA	Fiat	500, Argo, Mobi, Palio, Punto, Uno	Cronos, Grand Siena, Siena, Tipo	500, 500L.
	Alfa Romeo			Mito

PSA	Peugeot	207 Compact, 208	301	
	Citroën	C3, Nuevo C3	C- Elysee	DS3
	DS			DS3
BMW	BMW			116, 118, 120, 125.
	Mini			John Cooper Works, Mini Cooper.
Chery	Chery	Fulwin, Qq	Arrizo 3, Fulwin, S21	
Daimler	Smart			Forfour, Fortwo.

Ford	Ford	Fiesta, Ka.	Fiesta, Ka.	
Geely	Geely	515, LC	515	
	Lotus			Exige
General Motors	Chevrolet	Agile, Celta, Onix, Sonic Spark	Aveo, Classic, Cobalt, Onix, Prisma, Sonic	
Honda	Honda		CITY	
Hyundai- Kia	Hyundai	Eon GL, I 10, Grand I 10.	Accent.	
	Kia	Morning, Picanto, Rio		

Renault- Nissan- Mitsubishi	Mitsubishi			Mirage
	Nissan	March	Versa	Gt-R
	Renault	Clio, Clio Mio, Kwid, Sandero, Nuevo Sandero.	Nuevo Logan.	
Sero	Sero		Cargo Alto, Sedan	
Suzuki	Suzuki	Baleno, Fun, Swift		
Toyota- Subaru- Daihatsu	Toyota	Etios, Yaris.	Etios, Yaris.	
Volkswagen	Volkswagen	Beetle, Cross Up!, Crossfox,	Jetta, Polo, Virtus,	

		Fox, Gol, Gol Trend, Nuevo Polo, Up!	Voyage.	
	Audi			A1

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.³²

150. De acuerdo con la tabla anterior, fueron once los modelos de hatchbacks que ofrecieron las marcas de FCA y PSA en comparación con treinta y cinco correspondientes a la competencia. En el caso de los sedan, el mercado contó con seis modelos de las partes en comparación de veinticuatro ofrecidos por la competencia. En el subsegmento Premium, fueron cuatro los modelos de las partes que compitieron contra trece de sus competidores.

II.2.2.1.1.1. Pequeños hatchback

151. Los autos pequeños hatchback o de entrada de gama son autos compactos de cuatro puertas a los lados y una en la parte trasera que constan de dos espacios separados: uno para el motor y otro para la cabina.

152. A continuación, se presentan las participaciones de mercado de las partes y sus competidores en sendas categorías para el período 2017 – 2019.

**Tabla N.º 12: Participaciones de mercado en la comercialización de gama pequeños hatchback.
Años 2017 – 2019**

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	15,7%	15,7%	11,4%

PSA	11,5%	10,7%	10,7%
STELLANTIS	27,3%	26,4%	22,1%
Volkswagen	22,6%	22,4%	22,4%
Renault-Nissan-Mitsubishi	15,1%	18,4%	19,7%
Toyota-Subaru-Daihatsu	7,2%	8,0%	12,4%
General Motors	12,9%	11,2%	11,8%
Ford	14,1%	12,8%	11,0%
Chery	0,6%	0,6%	0,3%
Hyundai-Kia	0,2%	0,2%	0,2%
Suzuki	0,0%	0,1%	0,1%
Geely	0,1%	0,1%	0,0%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

153. En el subsegmento de pequeños hatchback, la operación no presentaría efectos significativos,

resultando un mercado levemente concentrado, con un IHH inferior a 2.000 puntos, donde la participación conjunta de las partes no superaría, en el peor de los escenarios de los cinco años, el 26% del mercado.

154. En razón de lo anterior, la operación carece de preocupación desde el punto de vista de la competencia en los subsegmentos mencionados.

II.2.2.1.1.2. Pequeños sedan

155. Los sedan, por su parte, son autos de cuatro puertas y un baúl, con chasis monocasco –que cubre todo el auto, de piso a techo- de tres espacios: uno para el motor, otro para la cabina y otro para el baúl.

Tabla N.º 13: Participaciones de mercado en la comercialización de gama pequeños sedan. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	12,7%	17,3%	21,0%
PSA	6,0%	6,3%	4,4%
STELLANTIS	18,7%	23,6%	25,4%
General Motors	31,1%	27,3%	21,4%
Renault-Nissan-Mitsubishi	16,4%	17,6%	17,1%
Toyota-Subaru-Daihatsu	13,8%	12,2%	15,6%
Volkswagen	11,9%	9,8%	10,3%

Ford	8,0%	9,4%	10,1%
SERO	0,0%	0,0%	0,0%
Chery	0,1%	0,0%	0,0%
Geely	0,1%	0,0%	0,0%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

156. En el subsegmento de pequeños sedan, la operación no presentaría efectos significativos hasta el momento de la operación, resultando un mercado levemente concentrado, con un IHH inferior a 2.000 puntos, donde la participación conjunta de las partes no superó el 25,4% del mercado.

157. En razón de lo anterior, la operación carece de preocupación desde el punto de vista de la competencia en los subsegmentos mencionados.

II.2.2.1.1.1.3. Pequeños premium

158. El subsegmento de pequeños Premium o autos emblema de la marca son demandados por una exclusiva franja de mercado que no mueve un volumen significativo.

159. Los clientes de autos gama pequeños premium son por lo general profesionales y emprendedores pertenecientes a un grupo demográfico joven que le otorgan una mayor importancia al diseño del vehículo que otros grupos de clientes, sin dejar de tener en cuenta el confort y funcionalidad, pero sin darle prevalencia a la variable precio. Es un subsegmento que valora la novedad y tiende a realizar compras más emocionales que racionales.

160. Normalmente, los clientes de este tipo de autos migran a vehículos ubicados en subsegmentos superiores particularmente cuando su ciclo de vida se ve modificado.

161. A continuación, se presentan las participaciones de mercado de las partes y sus competidores en este subsegmento.

Tabla N.º 14: Participaciones de mercado en la comercialización de gama pequeños premium.

Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	17,4%	22,0%	33,2%
PSA	24,4%	21,4%	25,6%
STELLANTIS	33,3%	40,7%	56,3%
BMW	34,1%	25,0%	30,6%
Volkswagen	15,1%	20,5%	9,7%
Daimler	9,0%	11,2%	0,7%
Geely	0,0%	0,0%	0,1%
Renault-Nissan-Mitsubishi	0,1%	0,0%	0,1%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

162. Tal y como se desprende de la Tabla N.º 14, STELLANTIS alcanzó una participación conjunta del 56,31% al momento de la operación, en un subsegmento que representó, considerando los últimos tres años anteriores a la operación, solo el 0,3% del total del mercado automotor³³.

163. En este subsegmento, FCA comercializó los modelos 500 y 500L, mientras que PSA hizo lo propio con la marca DS a través de su modelo DS3. No obstante, las partes informaron³⁴, que el DS3 –único modelo comercializado por PSA en este subsegmento- fue discontinuado en mayo de 2020. Al consultar la base de datos de SIOMAA para los años 2020 y 2021 se verifican los dichos de las partes, al mismo tiempo que su participación conjunta descendió al 15% y 3%, respectivamente, posicionándose BMW y VOLKSWAGEN como líderes del mercado.

164. Como se desprende del cuadro anterior, el subsegmento de los autos pequeños premium muestra un alto dinamismo, con participaciones cambiantes y alternancias en los primeros tres puestos de ventas.

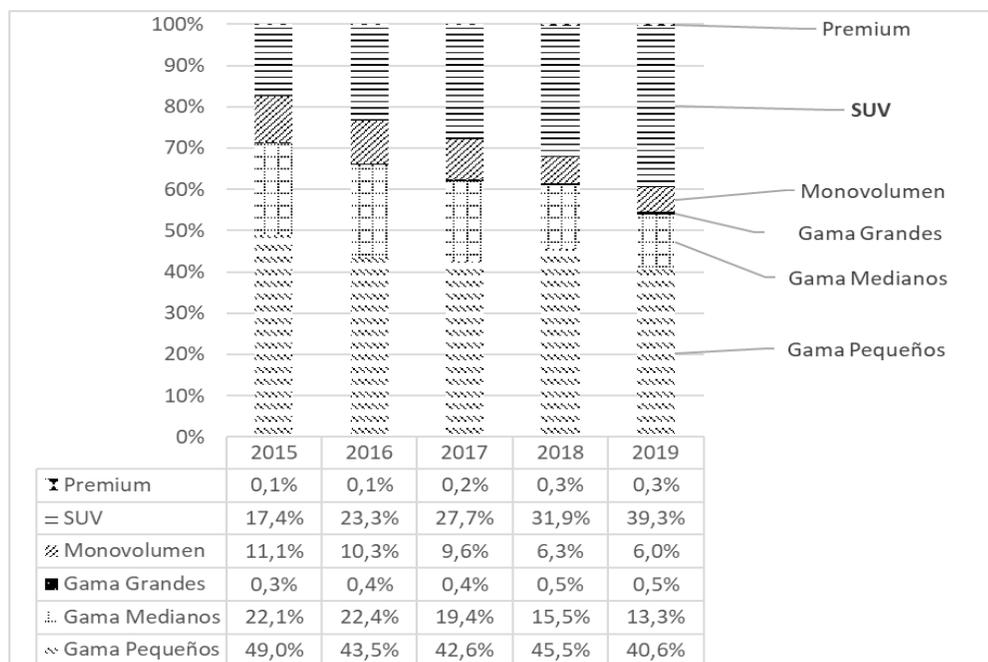
165. Por lo tanto, se entiende que la fusión carece de efectos sobre la competencia en el subsegmento de autos de gama pequeños premium con posterioridad a la operación.

II.2.2.1.1.2. Segmento SUV

166. Los SUV se caracterizan por ser vehículos deportivos, versátiles y que al mismo tiempo pueden servir como utilitarios. Conceptualmente fueron pensados como camionetas con elementos de modernidad y confort.

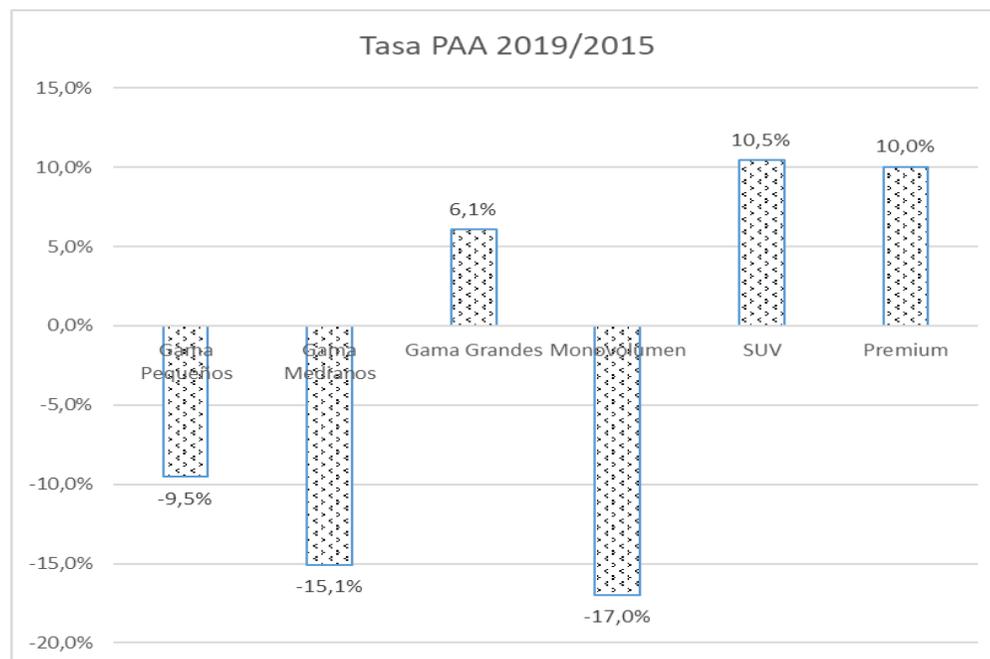
167. De acuerdo con lo afirmado por las partes y, ratificado por sus competidores, el segmento SUV ha demostrado ser más dinámico y competitivo en relación al resto de segmentos de vehículos para pasajeros durante los últimos cinco años.

Gráfico N.º 1: Evolución de la participación por segmentos de SIOMAA en las ventas de vehículos para pasajeros. Años 2015 – 2019



Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

Gráfico N.º 2: Tasa de crecimiento promedio anual acumulada de las ventas de vehículos para pasajeros por segmentos de SIOMAA. Años 2015 – 2019.



Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

168. De representar el 17,4% de las ventas totales de vehículos para pasajeros en 2015, el segmento SUV más que duplicó su participación con un 39,3% en 2019 con una tasa acumulada del 10,5% anual en promedio. Este crecimiento en la demanda ocurre debido al desplazamiento del consumo desde otros segmentos como los autos gama mediano y los monovolúmenes en favor de este segmento. El subsegmento que más consumidores captó en este proceso migratorio fue el de las SUV 4X2.

169. A continuación, se presenta una tabla con los modelos comercializados por las partes y sus competidores en cada uno de sus subsegmentos SUV considerados por SIOMAA, durante el período en estudio.

Tabla N.º 15: Modelos de SUV ofrecidos por subsegmento. Años 2017 – 2019

Empresa	Marca	SUV 4X2	SUV compacta 4X2	SUV 4X4	SUV compacta 4X4	SUV premium
FCA	Fiat		500X		500X,	

					Panda	
	Dodge	Journey		Journey		
	Jeep	Compass, Grand Cherokee, Liberty, Patriot	Renegade	Cherokee, Compass, Grand Cherokee, Liberty, Patriot, Wagoneer	Renegade	Wrangler
	Alfa Romeo			Stelvio		
	Maserati					Levante
PSA	Peugeot	3800,5008	2008	4008 (1)		
	Citroen	C4 Aircross, C4 Cactus		C4 Aircross (1)		
	DS					DS3 Crossover, DS7 Crossover
Baic	Baic		X25, X35, X55	BJ20		

BMW	BMW					X1, X2, X3, X4, X5, X6
	Mini					Countryman
Brilliance	Shineray	X7				
Changan	Changan	CS75	CS15			
Chery	Chery	Tiggo, Tiggo 2, Tiggo 3, Tiggo 5, Tiggo 7		Tiggo		
Daimler	Mercedes Benz			GL 450		AMG GLC 43, AMG GLE 635, G500, GL500, GLA200, GLA 250, GLC 300, GLC 350, GLE 400, GLE 500, ML270, ML 350, ML 400
Ford	Ford	Kuga	Ecosport	Escape, Explorer, Kuga	Ecosport	

Geely	Geely	Emgrand GS, Emgrand X7		Emgrand X7		XC 90
	Volvo	XC40, XC60		XC40, XC60		
General Motors	Chevrolet	Captiva, Equinox	Tracker	Blazer, Captiva, Equinox, Trailblazer	Tracker	
	Hummer					H2
Great Wall	Great Wall			H3		
Haval	Haval	H1, H2, H6				
Honda	Honda	CRV	HR-V, WR-V	CRV		
Hyundai- Kia	Hyundai	I 40, Santa Fe, Tucson	Creta	Grand Santa Fe, Kona, New Tucson, Santa Fe, Terracan, Tucson		

	Kia	Sorento, Sportage		Sorento, Sportage		
Jac	Jac	S2, S3, S5, S7				
Lifan	Lifan	Myway, X60, X70	X50			
Renault- Nissan- Mitsubishi	Mitsubishi	Outlander		Montero, Outlander		
	Nissan	Murano, Qashqai,	Kicks	Murano, X-Trail		
	Renault	Koleos	Captur, Duster	Koleos	Duster	
Ssangyong	Ssangyong	Actyon		Korando, Kyron		
Suzuki	Suzuki		Vitara	Grand Nomade, Grand Vitara	Jimny, Samurai, Vitara	
Tata	Jaguar					F-Pace
	Land Rover			Defender, Freelander,		Discovery, Range

				Freelander 2		Rover, Range Rover Evoque, Range Rover Sport, Range Rover Velar
Toyota- Subaru- Daihatsu	Subaru			Forester	XV	
	Toyota	Hilux SW4, RAV4, SW4		FJ Cruiser, Hilux SW4, Land Cruiser, Land Cruiser Prado, RAV4, SW4		
	Lexus					NX, RX
Volkswagen	Volkswagen	Tiguan, Tiguan Allspace	T-Cross	Tiguan, Tiguan Allspace		Touareg
	Audi					Q2, Q3, Q5, Q7, Q8, SQ5

	Porsche					Cayenne, Macan
Zotye	Domy	X5, X7				

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

(1) Durante el período analizado solo se vendieron dos unidades en el año 2017.

170. De acuerdo con lo observado en la tabla precedente, durante los tres años previos a la operación, veinticuatro firmas OEM distintas ofrecieron cuarenta y una marcas en el segmento SUV. Dentro de los subsegmentos en donde coinciden las partes, dieciocho firmas comercializan cincuenta y un modelos de SUV 4X2; once firmas comercializan dieciocho modelos de SUV Compacta 4X2; dieciséis firmas, cincuenta y cuatro modelos de SUV 4X4; seis firmas, diez modelos de SUV Compacta 4X4; y siete firmas, cuarenta y tres modelos de SUV Premium.

171. A continuación, se analizarán los efectos de la operación sobre cada uno de los subsegmentos en donde las partes se superponen: SUV 4X2 y SUV Compacta 4X2. Vale recordar que la superposición en el subsegmento SUV 4X4 carece de preocupación dado que solo se dio en el año 2017 debido la participación de PSA con la venta de cuatro unidades en el país.

II.2.2.1.1.2.1. SUV 4X2

172. La SUV 4X2 es el subsegmento de entrada para las SUV. Los clientes de este subsegmento no solo buscan precios asequibles, sino que le dan importancia al diseño y la tecnología del vehículo. Los clientes de este tipo de vehículos demandan que ofrezcan espacio y robustez sin precisar de aceleración ni velocidad.

173. Esta clase de clientes normalmente migran a vehículos en subsegmentos superiores debido a su necesidad de vehículos con mejores desempeños, mayor espacio interior y mayor capacidad de carga.

174. Como se mencionó anteriormente, entre 2017 y 2019 las partes comercializaron 9 de los 51 modelos ofrecidos en este subsegmento. FCA ofreció los modelos Compass, Grand Cherokee, Liberty y Patriot bajo su marca JEEP, y Journey bajo su marca DODGE; mientras que PSA hizo lo propio con el C4 Aircross y C4 Cactus de su marca CITROËN y, 3008 y 5008 de PEUGEOT.

175. Vale destacar que el subsegmento de las SUV 4X2 fue el que mayor crecimiento registró dentro de la categoría SUV. En el período que va desde el 2015 al 2019 creció, en promedio, un 9,4% anual, frente a un 6,4% de las SUV 4X4 y tasas de -14,8% y -0,9% de las SUV 4X2 y 4X4 en sus categorías

compactas.

176. La totalidad de vehículos de este segmento es de origen importado. El 61,4% provienen de países con los que Argentina mantiene acuerdos comerciales, como son Brasil (44,07%) y México (17,31%), lo que significa ingresar al mercado nacional con un 0% de arancel. Entre otros orígenes se puede mencionar a China con un 17,43% y Japón con un 8,10%³⁵.

177. La siguiente tabla muestra las participaciones de las partes y sus competidores para el período bajo estudio.

Tabla N.º 16: Participaciones de mercado en la comercialización de SUV 4X2. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA+DODGE	4,9%	7,3%	14,2%
PSA	12,2%	29,0%	38,4%
STELLANTIS	17,2%	36,3%	52,5%
Volkswagen	0,0%	7,9%	15,3%
Chery	37,7%	27,4%	10,5%
Toyota-Subaru-Daihatsu	3,4%	6,3%	8,1%
Hyundai-Kia	12,4%	10,1%	4,1%
Lifan	2,8%	4,2%	2,1%

Geely	0,9%	3,2%	1,7%
Haval	0,0%	0,8%	1,6%
General Motors	7,4%	1,9%	1,6%
Jac	0,0%	0,4%	1,5%
Ford	1,6%	0,8%	0,9%
Brilliance	0,0%	0,0%	0,2%
Changan	0,0%	0,0%	0,0%
Renault-Nissan- Mitsubishi	0,2%	0,6%	0,0%
Zotye	0,0%	0,0%	0,0%
Honda	16,5%	0,1%	0,0%
Jetour	0,0%	0,0%	0,0%
FAW	0,0%	0,0%	0,0%
SOUEAST	0,0%	0,0%	0,0%

Baic	0,0%	0,0%	0,0%
Ssangyong	0,0%	0,0%	0,0%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

178. De acuerdo con la tabla anterior, la operación fusiona al primer y tercer competidor en el subsegmento de SUV 4X2 con lo que STELLANTIS alcanzó una participación conjunta de 52,5% en 2019.

179. Del cuadro anterior también se desprende que no sólo confluyen muchas automotrices con sus modelos en el mercado, sino también se evidencia una alta rivalidad dada por las significativas variaciones en las participaciones y el cambio en las posiciones observadas año a año.

180. El grado de inestabilidad presente en este subsegmento se evidencia en el cálculo del índice de inestabilidad.³⁶ Para 2018 y 2019, se obtiene 0,49 y 0,38, lo que en acumulado para el período 2017 – 2019, es de 0,84.

181. Al indagar sobre la evolución del mercado en los años posteriores, se advierte que la participación conjunta de las Partes aumenta significativamente en 2020 (65,9%) para caer intempestivamente en 2021 (43,8%), de la mano de aumentos en las participaciones de VOLKSWAGEN, con la introducción de la Tiguan y Tiguan Allspace, y TOYOTA, con la RAV 4 de propulsión híbrida y recargable –característica propia y diferenciadora que destaca TOYOTA en su intervención.

182. Al respecto, VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. señaló en la investigación de mercado, realizada por esta CNDC, que el subsegmento SUV 4X2 “...es de los segmentos³⁷ más competitivos del mercado dado que muchas marcas han lanzado productos interesantes e innovadores...”³⁸.

183. RENAULT ARGENTINA S.A. también indicó “...que objetivamente este segmento presenta un mayor número de lanzamiento de nuevos modelos y restylings de modelos existentes que otros...” y continuó diciendo que “El segmento SUV 4X2 presenta una marcada presión competitiva del lado de la oferta, que se triplicó en los últimos 10 años...”³⁹.

184. Por su parte, TOYOTA ARGENTINA S.A. (en adelante “TASA”) remarcó que la entrada de nuevos modelos generó “mayor oferta para los consumidores, mejorando la competencia de precios al ampliar la oferta disponible. Dicha situación motivada por la diversidad de marcas y modelos ofrecidos

en el mercado contemporáneo.”⁴⁰

185. En razón de lo anterior, las firmas competidoras mencionadas consideran que en un escenario post operación la firma fusionada no tendrá la capacidad para incrementar significativamente los precios de las SUV 4X2 y mantenerlos en el tiempo, dada la existencia de otras numerosas marcas de otros OEM a las cuales los consumidores pueden desviar su demanda. TASA además señala que, bajo este escenario “TASA podría participar en la absorción del incremento de la demanda sujeto a la factibilidad de importar los vehículos necesarios al efecto.”⁴¹

186. Por lo tanto, aun cuando la operación resulte en una a participación de mercado en la comercialización de las SUV 4X2 de más del 50%, el fuerte crecimiento del segmento en los últimos tiempos, el origen importado de los vehículos, la rivalidad evidenciada por la inestabilidad de las participaciones, permite disipar toda preocupación sobre la operación por sus efectos en la competencia dentro de este subsegmento.

II.2.2.1.1.2.2. SUV 4X2 compacta

187. La distinción entre SUV 4X2 y SUV 4X2 compacta de ACARA-SIOMAA es relativamente nueva y no estaba presente en los precedentes de la Comisión. En general, se observa que el subsegmento compacto alberga vehículos con más elementos de confort que el de las SUV 4X2. La participación de la SUV 4X2 y la SUV 4X2 compacta de manera conjunta asciende a 29,9%.

188. A continuación, se presenta la estructura de la oferta en este subsegmento.

Tabla N.º 17: Participaciones de mercado en la comercialización de SUV compacta 4X2. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	10,1%	14,3%	13,9%
PSA	15,1%	12,8%	10,0%
STELLANTIS	25,2%	27,1%	23,9%

Renault-Nissan-Mitsubishi	29,6%	33,1%	31,7%
Ford	22,5%	21,0%	17,8%
Honda	12,5%	10,0%	13,2%
Volkswagen	0,0%	0,0%	6,9%
General Motors	8,8%	7,2%	5,8%
Baic	0,0%	0,6%	0,4%
Hyundai-Kia	0,9%	0,7%	0,2%
Changan	0,0%	0,0%	0,1%
Suzuki	0,1%	0,1%	0,0%
Lifan	0,5%	0,3%	0,0%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

189. Tal y como se observa en la tabla anterior, STELLANTIS conseguiría una participación combinada de 23,9% al momento de la operación. La fusión ocurre entre el tercer y el quinto jugador de este subsegmento.

190. El líder del mercado seguiría siendo el Joint Venture conformado por RENAULT-NISSAN-

MITSUBISHI con una participación de mercado del 31,7%. Este grupo es el resultado de una alianza automotriz mundial entre los fabricantes de automóviles RENAULT (con sede en Francia), NISSAN (con sede en Japón) y MITSUBISHI MOTORS (con sede, también en Japón) con 122 plantas de fabricación que emplea a más de 450.000 personas en el mundo.⁴²

191. En razón de lo anterior, tampoco existen motivos de preocupación que sugieran profundizar el análisis en este subsegmento.

II.2.2.1.1.2.3. SUV premium

192. Bajo esta categoría se agrupan los vehículos deportivos utilitarios con los interiores más amplios del segmento y maleteros de gran capacidad. La tracción integral los convierte en todoterrenos.

Tabla N.º 18: Participaciones de mercado en la comercialización de SUV premium. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	1,5%	2,9%	6,8%
PSA	0,0%	2,5%	6,4%
STELLANTIS	1,4%	5,0%	12,0%
BMW	35,5%	27,7%	31%
Volkswagen	27,2%	30,2%	26%
Daimler	32,0%	33,8%	25%
Toyota-Subaru-Daihatsu	0,0%	0,0%	3%

Tata	3,1%	2,5%	1%
Geely	0,8%	0,5%	0%
Alfa Romeo	0,0%	0,0%	0,0%
General Motors	0,0%	0,0%	0%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

193. Como surge del cuadro precedente, la operación analizada implica la fusión de dos competidores menores del mercado, que conjuntamente representaron el año previo a la operación menos del 13% del mercado, situándose la entidad resultante en el cuarto puesto.

194. Por lo anteriormente vertido, esta CNDC concluye que la operación analizada no tiene la potencialidad para limitar o restringir la competencia en el mercado de referencia.

II.2.2.1.2. Vehículos Comerciales Livianos

195. ACARA-SIOMAA subsegmenta esta categoría en bajas pick up /furgones; pick up medianas y grandes; furgones medianos; pick up compactas; minibuses; y chasis.

196. En la siguiente tabla se listan los modelos ofrecidos por las partes y sus competidores para cada uno de los subsegmentos en donde existe superposición.

Tabla N.º 19: Modelos de VCL ofrecidos por subsegmento durante 2017 – 2019

Empresa	Marca	Bajas Pick Up/Furgones	Furgones Medianos	Minibuses	Chasis
FCA	Fiat	Fiorino Qubo,	Doblo Cargo,	Ducato	Ducato

		Nuevo Fiorino, Nuevo Uno Cargo, Strada (1)	Ducato		
PSA	Peugeot	Partner, Hoggar (2)	Boxer, Expert	Expert, Traveller	Boxer
	Citroen	Berlingo	Jumper, Jumpy	Spacetourer	Jumper
Brilliance	Shineray	X30, T30 (1)		X30	
Agrale	Agrale			MA 10.0, MA 8.7, MA 8.7 / Pia, Spacetourer	
CNH	Iveco		Daily	Daily	Daily
Changan	Changan		M201		
Daimler	Mercedes		Sprinter,	Sprinter,	Sprinter

	Benz		Vito,	V250, Vito	
DFSK	DFSK	C31, (1) C32, (1) K01H (1)	C35		
Faw	Faw		V80		
Ford	Ford		Transit	Transit	
Foton	Foton		Gratour IX, Gratour V5	View	
General Motors	Chevrolet	Montana (1)			
Hyundai-Kia	Hyundai	H-100	H350, H351	H-1, H-100, Staria	
	Kia		K2500		K2500
Jac	Jac				1022
Lifan	Lifan	Foison	Lf5028xxy		

	Kyp		X3		
Renault- Nissan- Mitsubishi	Renault	Clio Work, Kangoo, Kangoo II,	Kangoo, Master, Nuevo Master	Master, Nuevo Master	Nuevo Master
Toyota- Subaru- Daihatsu	Toyota		Hiace	Hiace	
Volkswagen	Volkswagen	Saveiro (1)			Hilux
Grupo Iraola	Zanella	Z Truck (1), Z Truck Duo (1)			

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

(1) Los modelos Strada (FIAT), Montana (Chevrolet), T30 (Shineray), C31, C32 y K01H (DFSK) y Saveiro (Volkswagen), Z Truck y Z Truck duo (Zanella). son bajas pick up.

(2) El pequeño furgón Hoggar se dejó de comercializar en 2017.

197. La Tabla N.º 19 muestra que, durante los tres años anteriores a la operación, diecinueve firmas OEM distintas ofrecieron veintidós marcas en el segmento VCL. Dentro de los subsegmentos en donde coinciden las partes, diez firmas comercializan veintiún modelos de bajas pick up/ furgones, trece firmas comercializan veinte y tres modelos de furgones medianos, once firmas, veintiún modelos de minibuses y ocho firmas, ocho modelos de chasis.

198. A continuación, se analizarán los efectos de la operación sobre cada uno de los subsegmentos

mencionados.

II.2.2.1.2.1. Bajas pick up / furgones

199. El subsegmento de bajas pick up/furgones incluye vehículos comerciales livianos pequeños utilizados principalmente para el transporte de mercaderías. A diferencia de otros subsegmentos donde el componente emocional en la compra es alto, los compradores de VCL se caracterizan por una compra racional. De este modo, los consumidores de vehículos en el segmento de furgones son sensibles a: i) precios de compra del vehículo; ii) características que satisfagan las demandas específicas de capacidad de carga, espacio interior, rendimiento, durabilidad; y iii) servicios de mantenimiento y posventa asequibles y accesibles. Estos tres aspectos fueron mencionados durante la presente investigación⁴³.

200. La capacidad de carga, junto con las características técnicas del motor (potencia, autonomía, confiabilidad), resultan muy importantes y será el nivel adquisitivo del cliente lo que determine hacia qué marca de vehículos se incline. No se trata de un cliente que tenga grandes exigencias en términos de equipamiento y prefiere lo simple, aunque con elementos mínimos de confort. En razón de lo anterior, la competencia en este segmento no requiere de grandes innovaciones tecnológicas, ni componentes de lujo.

201. De acuerdo con lo presentado en la Tabla N.º 19, FCA participó en el subsegmento bajas pick up / furgones de ACARA-SIOMAA, durante el período analizado con los modelos Fiorino Qubo, Nuevo Fiorino, Nuevo Uno Cargo y Strada (la única baja pick up de FCA), mientras que PSA lo hizo a través de Berlingo de la marca CITROËN y Partner de PEUGEOT.

202. En la actualidad, FCA solo ofrece una sola versión del modelo Fiorino, PSA ofrece a través de sus marcas PEUGEOT y CITROËN, tres y cuatro versiones de sus modelos Partner y Berlingo, respectivamente.

203. A continuación, se presentan las participaciones de mercado en la comercialización de furgones con y sin bajas pick up.

Tabla N.º 20: Participaciones de mercado en la comercialización de baja pick up/furgones. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	27,4%	27,9%	29,9%

PSA	25,0%	26,1%	23,5%
STELLANTIS	52,3%	54,0%	53,4%
Renault-Nissan-Mitsubishi	30,2%	30,5%	31,7%
Volkswagen	14,9%	12,0%	11,2%
DFSK	0,0%	1,4%	1,2%
Lifan	2,0%	1,8%	1,1%
General Motors	0,5%	0,4%	1,1%
Brilliance	0,0%	0,1%	0,3%
Grupo Iraola	0,0%	0,0%	0,0%
Hyundai-Kia	0,0%	0,0%	0,0%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA

Tabla N. ° 21: Participaciones de mercado en la comercialización de furgones. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
---------	------------------------	------------------------	------------------------

FCA	20,2%	20,2%	23,7%
PSA	34,9%	34,9%	31,0%
STELLANTIS	55,0%	55,1%	54,7%
Renault-Nissan-Mitsubishi	42,2%	40,7%	41,8%
DFSK	0,0%	1,8%	1,6%
Lifan	2,8%	2,4%	1,5%
Brilliance	0,0%	0,1%	0,4%
Total general	100%	100%	100%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por ACARA SIOMAA.

204. Tal como se aprecia en las tablas anteriores, la participación conjunta de las partes en el subsegmento bajas pick up/furgones alcanzó en 2018 un máximo de 53,4% hasta antes de la fusión. Considerados solo los furgones, este máximo alcanza el 55,1%. La entidad fusionada tuvo cinco de once modelos de furgones, más que cualquier otro OEM.

205. En ambos casos, la fusión ocurre entre el segundo y el tercer competidor del subsegmento, cuyo líder con anterioridad a la misma era RENAULT-NISSAN-MITSUBISHI.

206. Dadas las participaciones alcanzadas por STELLANTIS, la preocupación recae en si los furgones ofrecidos por las firmas fusionadas son sustitutos cercanos. Por el lado de las bajas pick up no existe preocupación dado que solo FCA ofrece un modelo.

207. De acuerdo con los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económica de esta CNDC⁴⁴, “En aquellos mercados donde se identifique la existencia de productos diferenciados, se analizará la

posibilidad de que una concentración económica cree o refuerce el poder de mercado por parte de las empresas involucradas cuando los productos ofrecidos por estas empresas sean sustitutos relativamente cercanos”.

208. En el mismo sentido, las “HORIZONTAL MERGERS GUIDELINES” del U.S. Department of Justice y la Federal Trade Commission⁴⁵ indican que en industrias con productos diferenciados la fusión entre dos firmas podría disminuir la competencia en un mercado si los productos que ofrecen ambas son sustitutos cercanos y compiten fuertemente una con otra.

209. Una fusión entre empresas que vende productos diferenciados pero cercanos puede disminuir la competencia al permitir que la empresa fusionada se beneficie elevando unilateralmente el precio de uno o ambos productos por encima del nivel anterior a la fusión. Las ventas que pierda una de las empresas fusionadas debido al aumento de precios se derivarán a las ventas del socio de la fusión, y dependiendo de los márgenes de venta en uno y otro producto, permitirá captar dicha pérdida de ventas a través de la fusión.

210. Esta ganancia será mayor en la medida que los compradores consideren que los productos vendidos por una de las partes es la siguiente mejor alternativa de los productos vendidos por la otra parte de la fusión. Si, por el contrario, el producto de la competencia es la siguiente mejor opción, el competidor será beneficiado del accionar de la firma fusionada, en cuyo caso esta no tendría incentivos para ejercer la presión al alza en el mercado.

211. De la revisión de los modelos y versiones ofrecidas por los jugadores del subsegmento, se observa que el único vehículo que ofrece FCA se caracteriza por ser un utilitario exclusivamente de carga con capacidad para transportar hasta 2 personas y de solo dos puertas a los lados y una en la parte posterior, con una capacidad de carga de 650 kg.

212. En contraste, los utilitarios de PSA y RENAULT ofrecen versatilidad en sus diferentes versiones multiespacio, y mayor capacidad de carga. Tanto PSA como RENAULT son vehículos mixtos que brindan un amplio espectro de posibilidades en cuanto a número de puertas, capacidad de carga que simultáneamente pueden transportar dos, cinco y hasta siete personas con la adición de asientos.

213. En este sentido JTC, una empresa de alquiler de vehículos del subsegmento, señala que “Hay una fuerte competencia entre Peugeot, Citroën y Renault, fundamentalmente Peugeot Citroën tiene vehículos Diesel con un motor más confiable y Renault tiene vehículos nafta con mejores condiciones comerciales”. Por otro lado, agrega que el hecho “...de que las Fiorino no tengan portón lateral dificulta su compra.”⁴⁶

214. La siguiente tabla resume las principales características de cada una de las versiones de furgones de STELLANTIS y RENAULT comercializadas en la actualidad y corroborar el testimonio surgido de la

presente investigación.

Tabla N.º 22: Características técnicas de los furgones STELLANTIS y RENAULT

Marca/Modelo/Versión	Tipo motor	Motor	Tipo de caja	Capacidad de carga en kg	Caballos	Puertas	Plazas
Fiat/FIORINO/1.4 8V Fire Evo Top (87cv) (L14)	Nafta	1,4	Manual	650	87	3	2
Citroën/BERLIGNO/VTi 115 BUSINESS (115cv) (L17)	Nafta	1,6	Manual	760	115	4	
Citroën/BERLINGO/HDI 92 BUSINESS	Diesel	1,6	Manual	760	92	4	2
Citroën/BERLINGO/HDI 92 BUSINESS MIXTO	Diesel	1,6	Manual	760	92	4	5
Citroën/BERLINGO/MULTISPACE 1.6 HDI XTR (92cv) (L17)	Diesel	1,6	Manual	N/D	92	5	7
Peugeot/PARTNER/CONFORT 1.6 115 5 PLAZAS	Nafta	1,6	Manual	760	115	4	5
Peugeot/PARTNER/CONFORT 1.6 HDI 92 5 PLAZAS	Diesel	1,6	Manual	760	92	4	5
Peugeot/PARTNER/CONFORT HDI Hdi (92cv) (L17)	Diesel	1,6	Manual	800	92	4	

Renault/KANGOO II/EXPRESS CONFORT 1.5 DCI	Diesel	1,5	Manual	750	89	5	2
Renault/KANGOO II/EXPRESS CONFORT 5A 1.5 DCI	Diesel	1,5	Manual	750	89	5	5
Renault/KANGOO II/EXPRESS CONFORT 5A 1.6 SCE	Nafta	1,6	Manual	750	114	5	5
Renault/KANGOO II/EXPRESS EMOTION 1.6 SCE	Nafta	1,6	Manual	750	114	5	2
Renault/KANGOO II/EXPRESS EMOTION 5A 1.6 SCE	Nafta	1,6	Manual	750	115	5	5

Fuente: CNDC sobre la base de fichas técnicas de los vehículos publicadas en internet.

215. Lo anterior permite corroborar el testimonio surgido de la presente investigación. Asimismo, se verifica una diferenciación entre la furgoneta Fiat Fiorino y el resto de los productos analizados en términos de capacidad de carga.

216. No obstante, las características técnicas de los vehículos no completan la totalidad de las condiciones de competencia a tener en cuenta. El precio de los mismos es una variable de relevancia a la hora de tomar la decisión de compra, tal como surge de la investigación de mercado llevada a cabo. En este sentido, las opciones de traslado de consumo ante un aumento unilateral de los precios, debe contemplar una cercanía en esta variable relevante. La siguiente tabla presenta los precios máximos de los furgones informados por las partes sobre la base de los informes publicados por ACARA en relación al precio de los vehículos.

Tabla N.º 23: Precios de los furgones a Julio de 2020. En miles de pesos

Grupo económico	Modelo	Precio máximo (número)	País de origen	Subsegmento
-----------------	--------	------------------------	----------------	-------------

		índice)		
General Motors	Chevrolet Montana	1,00	Brasil	PU
DSFK	DSFK C31	1,11	China	Furgón mediano con caja
FCA	Fiat Nuevo Fiorino	1,16	Brasil	Furgón chico
FCA	Fiat Doblo Cargo	1,19	Turquía	Furgón mediano con caja
DSFK	DSFK C35	1,25	China	Furgón chico
FCA	Fiat Strada	1,33	Brasil	PU
Brilliance (*)	Shineray X30	1,40	China	Furgón chico
PSA	Citröen Berlingo	1,44	Argentina	Furgón chico
PSA	Peugeot Partner	1,52	Argentina	Furgón chico

Renault- Nissan- Mitsubishi	Renault Kangoo II	1,52	Argentina	Furgón chico
LIFAN	Lifan Foison	1,55	China	Furgón chico
Volkswagen	Volkswagen Saveiro	1,84	Brasil	PU

(*) El precio fue informado en dólares, convertido al tipo de cambio vendedor del BNA promedio para el mes de Julio de 2020.

Fuente: Información brindada por las partes en el expediente sobre la base de ACARA para Julio 2020.

217. Como se desprende del cuadro anterior, los vehículos comercializados por FCA no se encuentran ubicados de manera adyacente con aquellos registrados por PSA en el ordenamiento de precios de los vehículos ofrecidos en el mercado al momento de la operación. De hecho, se observa una cercanía competitiva entre los vehículos ofrecidos por PSA y aquellos comercializados por RENAULT, LIFAN y BRILLANCE. Los vehículos de FCA, por su parte, estarían más alineados a los precios cobrados por DSFK.

218. En base a todo lo anteriormente expuesto es dable deducir que, ante un aumento de precios sostenido de alguna de las partes intervinientes en la operación, la primera opción de compra del consumidor no sería un vehículo de la otra parte involucrada.

219. Habiendo corroborado la cercanía competitiva que existe entre los productos de PSA y los de RENAULT, conviene analizar si este último tiene la capacidad para absorber un desvío en la demanda producto de un aumento de precios de los vehículos de PSA.

220. En este sentido, cabe señalar que RENAULT indicó durante la investigación de mercado que, en caso de que las partes de este expediente incrementaran los precios de sus furgones y bajas pick up en forma significativa y perdurable en el tiempo, los competidores y ellos mismos podrían satisfacer la demanda insatisfecha, especificando que "...la capacidad instalada de Renault para la producción en Argentina de vehículos del segmento bajas pick up furgón es de <50.000 vehículos por año y el porcentaje de uso de dicha capacidad en los últimos cinco años fue de entre el 50% y el 80%."47

221. Por lo tanto, la escasa proximidad competitiva entre los modelos de FCA y PSA, la cercanía entre PSA y RENAULT y la capacidad ociosa declarada por RENAULT harían prever que esta superposición

no genera efectos anticompetitivos en la comercialización de furgones que hagan que el mercado se comporte de manera diferente a la presente al momento de la operación.

II.2.2.1.2.2. Minibuses

222. Los minibuses son vehículos dedicados al transporte de pasajeros de media distancia. Coloquialmente se les conoce con el nombre de combis. Desde el punto de vista de la oferta, son furgones medianos a los que se les agregó asientos.

223. En las tablas siguientes se presentan las participaciones de mercado de las partes y sus competidores. La primera incluye la totalidad de vehículos del subsegmento sin discriminar PBV, mientras que la segunda, considera únicamente a aquellos con PBV de hasta 3,5 toneladas.

Tabla N.º 24: Participaciones de mercado en la comercialización de minibuses sin discriminar PBV. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	5,1%	1,1%	0,3%
PSA	0,5%	7,8%	5,0%
STELLANTIS	5,5%	9,0%	5,3%
Daimler	69,6%	63,4%	61,9%
Renault-Nissan-Mitsubishi	5,7%	8,9%	12,0%
Hyundai-Kia	19,1%	14,7%	9,3%
Ford	0,1%	2,1%	6,6%

Brilliance	0,0%	1,9%	4,5%
FOTON	0,0%	0,0%	0,4%
Toyota-Subaru-Daihatsu	0,0%	0,1%	0,0%
Agrale	0,0%	0,0%	0,0%
Total general	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

Tabla N.º 25: Participaciones de mercado en la comercialización de minibuses con PBV<3,5. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	14,8%	4,3%	1,0%
PSA	1,1%	17,6%	12,0%
STELLANTIS	15,9%	21,9%	13,0%
Hyundai-Kia	55,9%	55,3%	36,3%
Daimler	28,2%	15,8%	31,3%

Brilliance	0,0%	7,0%	17,7%
FOTON	0,0%	0,0%	1,7%
Toyota-Subaru-Daihatsu	0,0%	0,0%	0,0%
Total general	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

224. Tal y como se observa en ambos escenarios, la operación solo logra cambios marginales sobre la estructura de mercado siendo que FCA contaba con menos del 1% de participación el año previo a la fusión analizada.

225. En razón de lo anterior, la operación carece de efectos preocupantes en el subsegmento de minibuses.

II.2.2.1.2.3. Furgones medianos

226. Los furgones medianos son vehículos con una zona posterior techada donde pueden llevar carga. Al ser más alto y ancho que un furgón, ofrece mayor capacidad de carga.

227. En las siguientes tablas se presentan las participaciones de las partes y sus competidores en el subsegmento de furgones medianos para la totalidad de la categoría sin discriminar PBV y para los vehículos con PBV de hasta 3,5 toneladas.

Tabla N.º 26: Participaciones de mercado en la comercialización de furgones medianos sin discriminar PBV. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	13,9%	11,1%	13,9%

PSA	17,2%	22,8%	24,7%
STELLANTIS	31,1%	33,8%	38,5%
Daimler	39,0%	33,9%	29,2%
Renault-Nissan-Mitsubishi	14,9%	17,3%	14,3%
CNH	10,7%	8,8%	10,4%
Ford	4,4%	4,0%	5,9%
DFSK	0,0%	2,1%	1,5%
Toyota-Subaru-Daihatsu	0,0%	0,0%	0,1%
Hyundai-Kia	0,0%	0,0%	0,1%
Changan	0,0%	0,0%	0,1%
FAW	0,0%	0,0%	0,0%
FOTON	0,0%	0,0%	0,0%
Lifan	0,0%	0,0%	0,0%

Total general	100,00%	100,00%	100,00%
---------------	---------	---------	---------

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

Tabla N.º 27: Participaciones de mercado en la comercialización de furgones medianos con PBV<3,5. Años 2017 – 2019

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	18,7%	19,9%	6,7%
PSA	32,5%	27,8%	42,1%
STELLANTIS	51,2%	47,7%	48,8%
Daimler	44,7%	41,7%	34,4%
CNH	4,1%	5,2%	12,2%
DFSK	0,0%	5,4%	4,3%
Toyota-Subaru-Daihatsu	0,0%	0,0%	0,2%
FOTON	0,0%	0,0%	0,1%
Changan	0,0%	0,0%	0,0%

Ford	0,0%	0,0%	0,0%
Hyundai-Kia	0,0%	0,0%	0,0%
Renault-Nissan-Mitsubishi	0,0%	0,0%	0,0%
Total general	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

228. Tal y como se observa, en el caso de considerar a la totalidad de furgones medianos sin discriminar su PBV, se fusionan el segundo y cuarto competidor con 13,9% y 24,7%, y el primero y cuarto con 6,7% y 42,1%, si se toman en cuenta aquellos con un PBV < 3,5 toneladas. En el primer caso se reforzaría la posición del segundo competidor con una variación del IHH de 684 puntos, mientras que en el segundo caso STELLANTIS conservaría el primer lugar de PSA con una variación del IHH de 566 puntos.

229. Sin embargo, con posterioridad a la operación analizada, las Partes vieron reducida su participación de manera significativa, siendo la participación conjunta en el escenario de furgones medianos sin discriminar PBV para el año 2020 del orden del 31% y del 21% para el año 2021; mientras que si la medición se realiza en el escenario más estrecho, estos guarismos descienden al 36% y 28%, respectivamente. De este modo, durante el año 2021 MERCEDEZ BENZ (Daimler) logra retomar el primer lugar en ventas en este subsegmento.

230. Esta inestabilidad en las participaciones de un período al otro, evidencia el dinamismo en este mercado lo que podría ser un indicio de un alto nivel de rivalidad.

231. Ante el requerimiento de que indique si existe la posibilidad de cambiar la producción entre furgón mediano, minibús y chasis a nivel nacional como global en el corto plazo sin incurrir en costos adicionales significativos o riesgos respondieron que: “En la medida que no se supere las capacidades máximas para cada modelo, - y de no haber demoras en la logística del material necesario para la fabricación -, preliminarmente es factible modificar los modelos de las unidades a fabricar”. A lo que agregaron que: “Si no se supera los máximos por modelo, no es necesario inversiones adicionales materiales. El tiempo de implementación depende del tiempo logístico del arribo de piezas”.

232. Sin embargo, es dable realizar una observación dadas las características de la presente superposición. Si bien CNH (con su marca IVECO) no forma parte de las empresas involucradas, de concretarse la opción de inscripción en el registro de accionistas denominado “Stellantis Loyalty Register”, su inclusión en las participaciones de STELLANTIS podrían producir variaciones significativas en cualquiera de los dos escenarios del subsegmento.

233. Por lo tanto, las partes del acuerdo deberán notificar ante esta CNDC si se concreta la opción de inscripción en el “Stellantis Loyalty Register” y se cumple con la conservación de la participación accionaria de EXOR en STELLANTIS por el lapso de 3 años ininterrumpidamente, así como también, si se modifica cualquiera de las condiciones del documento “NewCo N.V. Special Voting Shares – Terms and Conditions” o relaciones entre las partes del acuerdo.

II.2.2.1.2.4. Chasis

234. Los chasis son vehículos que vienen con el furgón trasero totalmente desmontado para que el usuario lo adapte como más le convenga según sus necesidades.

235. En las siguientes tablas se presentan las participaciones de las partes y sus competidores para la totalidad del subsegmento sin discriminar PBV y para los vehículos con PBV de hasta 3,5 toneladas.

**Tabla N.º 28: Participaciones de mercado en la comercialización de chasis sin discriminar PBV.
Años 2017 – 2019**

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	0,0%	0,0%	1,1%
PSA	0,2%	2,4%	3,2%
STELLANTIS	0,2%	2,4%	4,3%
CNH	71,9%	68,1%	71,2%
Daimler	22,8%	20,2%	19,0%

Renault-Nissan-Mitsubishi	1,4%	5,5%	4,5%
Hyundai-Kia	3,7%	3,8%	1,0%
Toyota-Subaru-Daihatsu	0,0%	0,0%	0,0%
Total general	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

Tabla N.º 29: Participaciones de mercado en la comercialización de chasis con PBV <3,5. Años 2017 – 2019.

Empresa	Participación 2017 (%)	Participación 2018 (%)	Participación 2019 (%)
FCA	0,0%	0,0%	16,1%
PSA	0,0%	0,0%	5,7%
STELLANTIS	0,0%	0,0%	21,8%
Renault-Nissan-Mitsubishi	26,5%	58,9%	63,2%
Hyundai-Kia	70,9%	40,6%	13,8%

CNH	2,6%	0,6%	1,1%
Toyota-Subaru-Daihatsu	0,0%	0,0%	0,0%
Daimler	0,0%	0,0%	0,0%
Total general	100,0%	100,0%	99,9%

Fuente: CNDC en base a información suministrada en el expediente por SIOMAA.

236. Como se desprende de los cuadros anteriores, con posterioridad a la operación notificada STELLANTIS lograría una participación conjunta del 4,3% incluyendo la totalidad de vehículos sin considerar su PBV o del 21,8% si se toma en cuenta sólo aquellos chasis con un PBV de hasta 3,5 toneladas.

237. En ambos casos, de concretarse la operación no cabría esperar efectos anticompetitivos en este subsegmento. No obstante, ante la presencia de CNH en el mercado es preciso requerir a las partes notificar cualquier cambio en el status accionario de EXOR en STELLANTIS y en ese caso se advierte que al incluir a CNH como fabricante de IVECO, la participación conjunta podría ser elevada en razón de que en el presente análisis alcanza el 75,5% del subsegmento de chasis con PBV sin restricción de tonelaje.

III.2.2.2. Intermediación financiera para la adquisición de automotores

238. El mercado de intermediación financiera para la adquisición de vehículos automotores está abastecido por toda entidad que ofrezca fondos de manera directa o mediante tercerización para la compra de vehículos para pasajeros y comerciales⁴⁸.

239. Es posible segmentar esta actividad en función del tipo de cliente al que atiende. Así los créditos pueden ser para concesionarios (segmento mayorista), si los mismos están destinados a financiar a revendedores, o para los consumidores (segmento minorista), si la adquisición del vehículo es para consumo final. Del mismo modo, es posible diferenciar cada uno de estos créditos según si son cautivos o atados a una marca, también denominados financiamiento de marca, o sirven para la adquisición de cualquier marca de vehículo.

240. En el segmento de crédito a concesionarios, solo participa PSA FINANCE ARGENTINA

COMPAÑÍA FINANCIERA S.A., con créditos dirigidos únicamente a revendedores de autos de las marcas del Grupo PSA. Por lo tanto, la operación no origina solapamiento alguno en este segmento, ni relacionamientos verticales.

241. Dentro del segmento de crédito para consumidores, tanto FCA como PSA otorgan financiamiento para la compra de vehículos de sus marcas. FCA a través de FCA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A. y PSA FINANCE ARGENTINA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A.

242. En razón de lo anterior, la presente operación será evaluada por los efectos de la fusión sobre la financiación de vehículos basado en el segmento de ventas cautivas. Si la operación no ofrece preocupación con una definición estrecha tampoco lo hará con una definición más amplia. No obstante, la definición precisa del mercado se deja abierta dado que la operación propuesta no conduce a impedimentos significativos para el ejercicio de la competencia bajo la definición más estrecha. El ámbito geográfico será considerado nacional.

243. A continuación, se presenta una tabla con las participaciones de las empresas involucradas correspondientes al financiamiento de marca.

Tabla N.º 30: Participaciones de las partes en el mercado de financiamiento de marca

Empresa	2017	2018	2019
FCA COMPAÑÍA FINANCIERA S.A.	8%	16%	14%
PSA FINANCE ARGENTINA COMPAÑÍA FINANCIERA	13%	9%	8%

Fuente: Información de las partes y Asociación de Financieras de Marcas Automotrices.

244. Como se desprende de la tabla precedente, la participación conjunta de las empresas involucradas en el segmento de créditos para la adquisición de vehículos de sus propias marcas no excede el 25%. Ello evidencia la presencia de otros fabricantes competidores de las partes que también ofrecen crédito a sus clientes para la compra de los vehículos de sus respectivas marcas como FORD CREDIT COMPAÑÍA FINANCIERA S.A, MERCEDES-BENZ COMPAÑÍA FINANCIERA DE ARGENTINA S.A., TOYOTA COMPAÑÍA FINANCIERA ARGENTINA S.A. y VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES COMPAÍA FINANCIERA S.A.

245. De este modo, no se evidencian elementos derivados de la concreción de la operación que pudieran afectar negativamente las condiciones de competencia imperantes en la intermediación financiera para la adquisición de automotores.

III.2.2.3. Corretaje de Seguros para Automotores

246. El corretaje de seguros es la actividad de intermediación entre una empresa aseguradora, que se compromete a cubrir una contingencia y un cliente con un interés asegurable. Como retribución por la prestación de este servicio el asegurador recibe una prima.

247. En relación con la definición del mercado de seguros (producción), esta CNDC ha sostenido en dictámenes anteriores que cada tipo de seguro representa un mercado en sí mismo.

248. De manera análoga, la operación será evaluada en consideración de un único mercado de corretaje de seguros para vehículos.

249. El mercado de seguros en la República Argentina se encuentra sujeto a las disposiciones de las Leyes N.º 17.418, N.º 20.091 Y N.º 22.4002. En este sentido, la normativa aplicable establece dos grandes categorías de seguros especificando en los capítulos II y III de la Ley N.º 17.418 la siguiente clasificación: a) seguros por daños patrimoniales y b) seguros de personas. Además, las aseguradoras operan por ramas de actividad, conforme a la clasificación resultante de las reglamentaciones dictadas por la SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN, autoridad regulatoria en materia de seguros.

250. Dentro de los seguros patrimoniales pueden citarse, entre otros, los seguros de automotores, incendio, transporte, robo y granizo. A continuación, se presentan las participaciones de las partes en la actividad de corretaje seguros para automotores.

Tabla N.º 31: Participaciones de las partes en el corretaje de seguros para automotores

Empresas	2017	2018	2019
FIAT CHRYSLER RIMACO ARGENTINA S.A.	0,96%	1,04%	0,91%
PCA ASESORES DE SEGUROS S.A.	0,64%	0,63%	0,51%

Fuente: Estimaciones de las partes basadas en "Boletines Estadísticos" de Estadística Anual de Parque Activo, producidos por la Dirección Nacional de Registro del Automotor y Créditos Prendarios, información del mes de diciembre de cada año requerido.

251. De acuerdo con lo que se exhibe en el cuadro precedente, STELLANTIS en ninguno de los años bajo estudio consigue superar el 2% de participación de mercado.

252. En consecuencia, la estructura de mercado no se vería alterada como producto de la concreción de la operación y no se justificaría profundizar en los efectos bajo análisis.

III.2.3. Relaciones Verticales

253. Como se mencionó anteriormente, a la fecha del cierre de la operación, FAURECIA era controlada por PSA, razón por la cual, según lo establecido en el artículo 9° de la Ley N.° 27.442, deberían considerarse involucradas a las filiales de FAURECIA en Argentina a los fines del análisis de los efectos en la competencia producto de la operación.

254. Ahora bien, dos meses después del cierre de la operación, según lo que informan las partes y consta en la sección legal del presente dictamen, STELLANTIS dejó de ejercer control sobre FAURECIA. Ello en virtud de que se produjo la distribución de las acciones en FAURECIA entre todos los accionistas de STELLANTIS. En consecuencia, los mayores accionistas de STELLANTIS pasaron a tener participaciones minoritarias en FAURECIA. Según informan las partes, después de esta distribución ningún accionista de STELLANTIS tiene control sobre FAURECIA.

255. Por lo tanto, la influencia de STELLANTIS sobre FAURECIA no perduró en el tiempo siendo ejercida por el breve plazo de dos meses.

256. Ahora bien, en el entendimiento de que STELLANTIS controló a FAURECIA por un breve lapso de tiempo, en aras de realizar una evaluación exhaustiva se analizarán los efectos de esta operación incluyendo a ésta y sus filiales, sin perjuicio de contemplar la circunstancia de que no se trató de un control duradero, y que actualmente ese control no existiría.

257. FAURECIA tiene actividad en Argentina a través de tres empresas: FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A., productora de sistemas de escape; FAURECIA ARGENTINA S.A., productora de sistemas de asientos para vehículos automóviles; y SAS AUTOMOVIL ARGENTINA proveedora de servicios de montaje de cabinas y módulos.

III.2.3.1. Sistemas para automóviles y vehículos ligeros en el mercado original de fabricación de automotores

III.2.3.1.1. Sistemas de escapes

258. El sistema de escape de un automóvil es un conjunto de elementos y conductos que facilitan la expulsión al exterior de los gases que se han generado en el proceso de combustión. Este está típicamente formado por uno o dos silenciadores, uno o dos catalizadores, un múltiple, varios tubos de acero soldados y en algunos de los casos juntas flexibles que le otorgan mayor flexibilidad y resistencia a todo el sistema.⁴⁹

259. Tal como fuera definido en la operación de concentración entre FAURECIA S.A. Y EMCON TECHNOLOGIES HOLDINGS LTD. los sistemas de escape constituyen un mercado en sí mismo.⁵⁰

260. Bajo la presente operación se genera un efecto vertical entre los escapes de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA y la fabricación de automóviles de FCA y PSA.

261. FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA compite con otros dos fabricantes: TENNECO CLEAN AIR ARGENTINA S.A; MAGNETI -MARELLI CONJUNTOS DE ESCAPE ARGENTINA S.A; y una pequeña fracción de importaciones.

262. En el caso de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA se le requirió los volúmenes comercializados de catalizadores y silenciadores por separado, y juntos, como parte del sistema de escape. Con esta información se estimaron las participaciones de la mencionada firma en la comercialización de los sistemas de escape en el mercado original de fabricación nacional de automotores.

Tabla N.º 32: Participaciones de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A. en la comercialización de sistemas de escape. Años 2017-2019

Producto	2017	2018	2019
Conjunto catalizador	25,7%	22,8%	21,6%
Conjunto silenciador	50,2%	52,7%	58,7%
Sistema de escape (1)	38,0%	37,8%	40,1%

Fuente: CNDC sobre la base de ADEFA (<http://www.adefa.org.ar/es/estadisticas-mensuales> y datos sobre volúmenes comercializados de FAURECIA SISTEMAS DE ESCAPE ARGENTINA S.A.

(1) Estimado por las partes como un promedio de las unidades de conjunto de catalizadores y silenciadores comercializados.

263. Si bien las participaciones son como máximo de 25,7% para el conjunto catalizador, de 58,7% para el conjunto de silenciadores y de 40,1% para los sistemas de escape en conjunto, es posible identificar y dimensionar la magnitud del probable daño.

264. Un “*input foreclosure*” es dañino si se restringe el acceso de sus competidores aguas abajo hacia los insumos, mientras que un “*customer foreclosure*” lo es si restringe el acceso de los competidores aguas arriba a clientes potenciales aguas abajo.

265. En ambos casos debe verificarse que las partes intervinientes en la relación vertical, tengan la habilidad y los incentivos para incurrir en prácticas que, además, efectivamente resulten dañinas para la competencia.⁵¹

266. Las automotrices, ubicadas aguas abajo, suelen contratar la provisión de sistemas de escape en la etapa de diseño de un nuevo producto, siendo este contrato válido hasta la finalización de la producción del modelo. Esto se debe a que, en general, los sistemas de escape se diseñan en función de las necesidades del modelo específico a fabricarse.

267. Al respecto, preguntada la firma MAGNETI-MARELLI sobre el mercado de sistemas de escape - aguas arriba-, esta informa que, desde el punto de vista del producto, cada marca de vehículo tiene su diseño de sistema de escape específico para cada vehículo y no puede ser intercambiado con otro vehículo, mientras que, desde el punto de vista de fabricación, los sistemas de escape son en su gran mayoría muy similares. Las particularidades se definen en las matrices y dispositivos específicos para cada producto.

268. Por otro lado, también informa que no es técnicamente simple reemplazar productos de la competencia y que para hacerlo es necesario incurrir en elevados costos para construir nuevos moldes y dispositivos, como así también incurrir en costos de homologación del producto según las normas de cada fabricante automotriz y entes gubernamentales.

269. No obstante, ante el requerimiento de si era factible que su empresa absorbiera un incremento de demanda por silenciadores de escape ante una estrategia alcista de precios por parte de la temporalmente involucrada, esta responde: “Dado el caso, Marelli debería realizar algunas inversiones de capacidad. Que, de tratarse de un negocio rentable, se entiende que la organización estaría predispuesta”. Estas afirmaciones se refuerzan con el hecho de haber informado una capacidad instalada utilizada del 51% para sistemas de escape.

270. En relación con la participación de estas piezas en el costo total de un automotor, las partes proveen una estimación del porcentaje que representa el costo de un conjunto de catalizador, un conjunto de silenciador y un sistema de escape en el costo total de un vehículo de pasajeros y de un vehículo comercial liviano.

Tabla N.º 33: Proporción del sistema de escape y sus partes en el costo total de un vehículo de pasajeros y un vehículo comercial liviano

	Vehículo de pasajeros	Vehículo comercial liviano
Conjunto de catalizador	2,40%	1,90%
Conjunto de silenciador	0,60%	0,50%
Sistema de escape	3,20%	2,90%

Fuente: Información provista por las partes.

271. Como surge del cuadro precedente, las mencionadas autopartes representan como máximo un 3,2% del costo total de producción de un vehículo de pasajeros y un 2,9% de un vehículo comercial liviano.

272. En conclusión, dado que las participaciones aguas arriba son moderadas, que existen competidores alternativos, que existe capacidad ociosa -o es posible su expansión de ser necesaria-, que existe la posibilidad de cambio de proveedor en un mediano plazo, y que los costos de las piezas no representan una proporción significativa de los costos totales, las empresas involucradas estarían impedidas de incurrir en un input foreclosure.

273. Por otro lado, cabe destacar que PSA es cliente de FAURECIA con anterioridad a la fusión analizada. Según surge del Informe Anual de Resultados 2020 de FAURECIA, ese año las ventas a PSA representaron el 12% de su facturación, mientras que FCA significó el 6% para el mismo período. Esta reducida participación en las ventas totales de la empresa, junto a la existencia de proveedores alternativos, hacen suponer que un cierre de mercado a los competidores aguas abajo podría significar una pérdida en la participación de mercado de FAURECIA, y un riesgo para la obtención de futuros

contratos. Además, en el pasado no se registró una práctica similar. De este modo, se puede inferir que no habría incentivos para realizar prácticas anticompetitivas que incluyan un input foreclosure.

274. Por otro lado, tampoco se encuentran fundamentos para concluir que con la operación bajo análisis se produzcan cambios significativos que permitan generar la habilidad y los incentivos para que las empresas involucradas puedan incurrir en prácticas anticompetitivas que impliquen un customer foreclosure.

275. En primer lugar, como se mencionó anteriormente, la entidad resultante de la operación analizada alcanzará una participación conjunta en la fabricación de vehículos no superior al 24%. Esto implica que el resto de los competidores aguas abajo tendrán quien cubra la demanda del 76% restante de los sistemas de escapes demandados en el mercado. De este modo, no se puede afirmar que las empresas involucradas tengan la habilidad para restringir la competencia aguas abajo.

276. En segundo lugar, como se dijo, la relación entre FAURECIA y PSA es preexistente, no habiendo indicios de que con anterioridad a la operación analizada se hubieran llevado a cabo prácticas de esta índole. Asimismo, la participación que suma FCA no supera el 12% en ninguno de los tres años anteriores a la fusión. Esta variación no sería lo suficientemente relevante como para producir un cambio en la estructura del mercado aguas abajo y los incentivos de las empresas.

277. En consecuencia, dado que se descarta que esta relación vertical confiera a las empresas involucradas la habilidad para realizar un cierre de mercado que implique un perjuicio al resto de sus competidores, generando un daño al consumidor, y fundamentalmente, por el carácter temporal de la integración de FAURECIA en STELLANTIS, la operación carecería de preocupación en relación con el efecto vertical.

III.2.3.1.2. Asientos para autos de pasajeros y VCL

278. Por su parte FAURECIA ARGENTINA informó que se encuentra activa en la provisión de asientos para autos de pasajeros y VCL.

279. La empresa estima sus participaciones tal y como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla N.º 34: Participaciones de FAURECIA ARGENTINA S.A. en los conjuntos de asientos.
Años 2017-2019**

Producto	2017	2018	2019
Vehículos equipados con asientos	148.635	129.565	70.076

FAURECIA			
Producción de autos total	473.408	466.649	314.787
Conjunto de asientos	31,4%	27,8%	22,3%

Fuente: CNDC sobre la base de ADEFA (<http://www.adefa.org.ar/es/estadisticas-mensuales> y datos sobre volúmenes comercializados de FAURECIA ARGENTINA

280. Como se desprende del cuadro precedente, la participación de FAURECIA ARGENTINA no sobrepasó el 31,4% para el período bajo análisis en un mercado que cuenta con múltiples oferentes, tales como PABSA S.R.L. (MAGNA SEATING ARGENTINA); MASTER TRIM DE ARGENTINA S.R.L.; ADIENT AUTOMOTIVE ARGENTINA S.R.L.; e ISRI ARGENTINA S.A. (ISRINGHAUSEN)⁵².

281. Teniendo en cuenta que la participación conjunta de PSA y FCA en el mercado aguas abajo no superó el 24% en el período analizado, se descarta que la operación bajo análisis tenga la potencialidad para generar las condiciones necesarias para que las partes pudieran incurrir en prácticas anticompetitivas de cierre del mercado, tanto aguas arriba, como aguas abajo.

III.2.3.1.3. Montaje de cabinas

282. A continuación, se presentan las participaciones de la provisión de montaje de cabinas sobre el total de autos patentados en Argentina durante el período en estudio.

Tabla N.º 35: Participaciones de FAURECIA ARGENTINA S.A. en la provisión de servicios de montaje de cabinas. Años 2017-2019

Servicio	2017	2018	2019
Montaje de cabinas	16,0%	16,4%	13,5%

Fuente: CNDC sobre la base de ADEFA (<http://www.adefa.org.ar/es/estadisticas-mensuales> y datos sobre volúmenes comercializados de FAURECIA ARGENTINA

283. Según la tabla precedente, se observa que la participación de mercado de FAURECIA en la provisión de montaje de cabinas es reducida.

284. Nuevamente, la reducida participación de mercado resultante aguas abajo inferior al 24% hace suponer que la relación vertical analizada no tiene la potencialidad para generar condiciones facilitantes para prácticas exclusorias, tanto en los mercados aguas abajo, como aguas arriba.

285. Por lo tanto, la presente operación no tiene la potencialidad para generar efectos verticales perjudiciales para la competencia.

III.3. Conclusión

286. Como síntesis de todo lo expuesto, cabe concluir que la presente operación no altera negativamente las condiciones de competencia imperantes en los mercados relevantes por la misma y significar un perjuicio al interés económico general. De tal modo, esta CNDC considera que la concentración bajo análisis no despierta preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

III.4. Cláusulas de Restricciones Accesorias a la competencia

287. Se advierte que en el “Acuerdo de Combinación de Negocios” existe una cláusula de confidencialidad (6.8 Confidencialidad/anuncios) en la cual se acuerda que, salvo que expresamente se disponga lo contrario en dicho acuerdo o que la ley aplicable lo requiera, la existencia y contenido del Acuerdo son estrictamente confidenciales y están sujetos al “Acuerdo de Confidencialidad” entre las partes vigente a la fecha. Asimismo, indica los casos en los que la existencia o contenido del acuerdo pueden ser divulgados.

288. En dicho “Acuerdo de Confidencialidad” se pactan los términos y condiciones del tratamiento confidencial de la información intercambiada (deberán considerar y tratar la información con estricta confidencialidad, garantizar el almacenamiento adecuado y seguro, restringir el acceso a la información a un número limitado de individuos). Además, se define qué información no será considerada confidencial y se enumeran las divulgaciones permitidas.

289. Como Anexo 1 al mencionado Acuerdo, se establecieron “Lineamientos sobre Defensa de la Competencia”, en los cuales las partes acuerdan una serie de pautas a tener en cuenta en el intercambio de información, a fin de garantizar el cumplimiento de las leyes antimonopolio y de defensa de la competencia aplicables (por ejemplo, que las cuestiones sensibles sobre defensa de la competencia se analizarán en la medida en que sea necesario para evaluar la posible operación; que se acordará un orden del día para cada reunión y se mantendrá una serie de actas para todas las reuniones; que no se utilizará ninguna reunión o intercambio de información para lograr o intentar lograr acuerdos de precios, o restricciones a la producción o asignar clientes o territorios o boicotear o negarse a tratar con otras empresas; y se establece un listado de temas que no deberán discutirse ni deberán ser objeto de comunicaciones).

290. Tanto la cláusula como el Acuerdo de confidencialidad parecen razonables y resultan típicos en

esta clase de operaciones al recaer sobre información propia de la transacción y limitar su divulgación por un tiempo dado por quienes han tenido la posibilidad de acceder a ella como consecuencia de la negociación.

291. Analizada la cláusula de confidencialidad y el Acuerdo de Confidencialidad mencionados, esta COMISIÓN NACIONAL considera que, en base a criterios de necesidad, vinculación, duración, partes involucradas, éstos no implican una restricción accesoria a la operación notificada dentro de los términos del artículo 7° de la Ley N.º 27.442, pues resulta adecuada en cuanto a su objeto y sujetos a quienes se dirigen.

IV. CONCLUSIONES

292. De acuerdo con lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el artículo 8° de la Ley N.º 27.442, al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

293. Por ello, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SECRETARIO DE COMERCIO:

a) Rechazar el planteo de las partes en cuanto a que resulta de aplicación el artículo 15 de la Ley N.º 27.442 de Defensa de la Competencia.

b) Autorizar la presente operación de concentración económica consistente en la fusión de FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V y PEUGEOT S.A., resultando FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES N.V la entidad subsistente de la fusión renombrada como “STELLANTIS N.V.”, todo ello en virtud del artículo 14 inciso a) de la Ley N.º 27.442;

c) Hacer saber a las partes que deberán informar a EXOR N.V., que en caso de obtener Acciones con derecho de Voto Especial en STELLANTIS N.V. en virtud de los Términos y Condiciones de las Acciones con derecho de voto especial, deberá notificarlo conforme lo establecido en el artículo 9° de la Ley N.º 27.442 de Defensa de la Competencia.

294. Elévese el presente Dictamen al SECRETARIO DE COMERCIO, para su conocimiento.

[1] Conforme lo informado por las partes en su presentación de fecha 8 de enero de 2021.

[2] Como surge de la RESOL-2018-244-APN-SECC#MP emitida en el marco de las actuaciones “COMPAGNIE PLASTIC OMNIUM S.A. Y FAURECIA S.A. S/NOTIFICACIÓN ART. 8 LEY 25.156 (CONC. 1344)”.

[3] Conforme lo dispuesto en la Resolución del ex Secretario de Comercio Interior N.º 13/2020 (B.O. 27/1/2020), que establece para el año 2020 el valor de la unidad móvil definida en el Artículo 85 de la Ley N.º 27.442, en la suma de PESOS CUARENTA CON SESENTA Y UN CENTAVOS (\$ 40,61).

[4] “Hágase saber que los requerimientos relacionados con expedientes actualmente en trámite ante la SECRETARÍA

DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO o ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de dicha Secretaría, relacionados con la notificación de operaciones de concentración económica o con solicitudes de opiniones consultivas, en los términos de las Leyes Nros. 25.156 y/o 27.442, deberán efectuarse y tramitarse a través de la plataforma “Trámites a Distancia” (TAD) del sistema de Gestión Documental Electrónica (GDE), aprobada mediante el Decreto N° 1.063 de fecha 4 de octubre de 2016 y su modificatorio.”

[5] Ley N° 27.442, Art. 15: Transcurrido el plazo previsto en el artículo 14 de la presente ley sin mediar resolución al respecto, la operación se tendrá por autorizada tácitamente. La autorización tácita producirá en todos los casos los mismos efectos legales que la autorización expresa. La reglamentación de la presente ley establecerá un mecanismo a través del cual se certifique el cumplimiento del plazo que diera lugar a la referida aprobación tácita.

[6] Las partes señalan que, si bien FCA AR ha vendido vehículos de las marcas Chrysler y Dodge en el pasado, los productos de dichas marcas no son importados y vendidos actualmente.

[7] Resolución N.° 2020-21-APN-SCI#MDP, Dictamen CNDC N.° 106433714 de fecha 29 de noviembre de 2019, en autos caratulados “CONC. 1563 – FRAS-LE S.A., MARCELO PASSAGLIA PARACCHINI, BERARDINO CARBONE, LUIS OCTAVIO DUARTE LOPES Y REGINALDO GONÇALVES MARTINS JUNIOR S/ NOTIFICACIÓN ART. 8° DE LA LEY 25.156”.

[8] Op. Cit.

[9] Resolución N.° 2019-838-APN-SCI#MPYT., Dictamen CNDC N.° 104612808, en autos caratulados “C.1727 – RENAULT/ARGENTINA S.A. S/Infracción Ley 27.442.”.

[10] COMISION EUROPEA. COMP/M.3198 VW – AUDI. Año 2003.

[11] Excepto para las marcas Alfa Romeo y Maseratti, cuya distribución en Argentina se encuentra en manos de terceros.

[12] La Inspección General de Justicia es el organismo encargado de otorgar y cancelar en todo el territorio nacional la autorización para las operaciones de sociedades de capitalización, de ahorro, de ahorro y préstamo, de economía, de constitución de capitales u otra determinación similar, que requieran bajo cualquier forma dinero o valores al público con la promesa de adjudicación o entrega de bienes, prestaciones de servicios o beneficios futuros (Decreto 142.277/43 y sus modificatorios). Para mayor abundamiento, ver <https://www.argentina.gob.ar/justicia/igj/institucional/control-federal-de-ahorro>.

[13] Durante la investigación de mercado, de los cinco competidores de las partes que aportan el 74,9% de la producción nacional de automóviles y comerciales livianos, solo uno indicó haber adquirido de OPEL AUTOMOBILE GMBH 22.000 transmisiones manuales durante el año 2017, 9.000 durante 2018 y 3.500 durante 2019, y 409 componentes de motor en 2017, 735 en 2018 y 892 en 2019. La producción nacional de vehículos automotores durante 2017 fue de 263.339 unidades, 2018, de 222.635, y 2019, 126.669.

[14] Reducción del AEC que aplica a vehículos eléctricos e híbridos -Decreto N°331/2017, Decreto N.° 846/2020 y Decreto N.° 617/2021 mediante la asignación de cupo previamente solicitado y asignado.

[15] Este régimen comprende las inversiones en bienes de capital nuevos y en obras de infraestructura destinadas a la producción de los siguientes bienes: a) automóviles para pasajeros; b) utilitarios de hasta 1.500 kg de capacidad de carga; c) vehículos comerciales livianos de más de 1.500 kg y hasta 5.000 kg de capacidad de carga -debe tratarse de plataformas nuevas o rediseños significativos de los bienes involucrados-; d) camiones, chasis con o sin cabinas, y omnibuses -; debe tratarse de plataformas nuevas o rediseños significativos de los bienes involucrados- motores de combustión interna, híbridos, eléctricos, a gas natural licuado, a gas natural comprimido, a biogás, a celdas de combustible y todo tipo de biocombustible, y otros, así como sus componentes de los bienes incluidos en los apartados a), b), c) y d); f) cajas de transmisión y sus componentes de los bienes incluidos en los apartados a), b), c) y d); ejes con diferencial y sus componentes de los bienes incluidos en los apartados a), b), c) y d); otros sistemas de

autopartes, conjuntos y subconjuntos de los bienes incluidos en los apartados a), b), c) y d); otras partes y piezas de los bienes incluidos en los apartados anteriores; procesos industriales -pintura, mecanizado, forja y fundición, entre otros- de los bienes incluidos en los apartados anteriores. Los beneficios consisten en la posibilidad de devolución del crédito fiscal del IVA originado en las inversiones, la amortización acelerada en el impuesto a las ganancias. En el caso de obras de infraestructura, la vida útil podrá reducirse en un 50%, y derechos de exportación del 0% hasta el 31 de diciembre de 2031 a los bienes producidos bajo la protección de los proyectos aprobados bajo este régimen, así como a las exportaciones incrementales de los bienes mencionados en los apartados anteriores. El plazo de ejecución de las inversiones y producción de los bienes objeto del proyecto, no podrá exceder de tres años computados desde la aprobación del proyecto -plazo que podrá ser prorrogado-. Ni la prórroga, ni la puesta en marcha podrá ser posterior al 31 de diciembre de 2029. El plazo para la incorporación al régimen vence el 31 de diciembre de 2027.

[16] CABRAL, Luis. "Economía Industrial". Editorial Mc Graw Hill. Portugal. 1994. P.178; Dictamen N.º.422 con fecha 8 de julio de 2003. Exp. N.º.9008-E-JuzFIIME (c.507) y RSCI N.º.3 con fecha 25 de noviembre de 2008, Dictamen 700.

[17] Resolución N.º 3, Dictamen CNDC N.º 700, en autos caratulados "PORSCHE AUTOMOBIL SE Y WOLKSWAGEN AG S/ NOTIFICACIÓN ART.8º LEY N.º 25.156 (CONC.704). Vale mencionar que la Comisión Europea en la evaluación de la presente operación (M.9730), también subsegmentó más la clasificación IHS en función de las clasificaciones utilizadas por la industria automotriz y la prensa especializada e incluso dejó abierta la posibilidad a introducir mayores aperturas según el caso lo requiera.

[18] Resolución N.º 2010-280-SCI-MEFP, Dictamen CNDC N.º 804, en autos caratulados "FIAT S.p.A. Y CHRYSLER LLC S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8º LEY 25.156 (CONC. 755)". y Resolución N.º 2017-616-APN-SECC#MP, Dictamen CNDC N.º 150, en autos caratulados "NISSAN MOTOR CO.LTD Y MITSUBISHI MOTORS CORPORATION S/ NOTIFICACIÓN ART. 8º LEY N.º.25.156 (CONC. 1384)".

[19] Presentación de ACARA de fecha 9 de junio de 2021. ACARA aclara que no obtiene ni procesa la información que brinda a sus asociados, sino que dicha información es brindada por el "Sistema Estadísticas y Mercados S.A." a través del Sistema de Información Online del Mercado Automotor Argentino S.A. (SIOMAA).

[20] Presentación de SIOMAA de fecha 23/07/2021.

[21] Resolución N.º 2017-616-APN-SECC#MP, Dictamen CNDC N.º 150, en autos caratulados "NISSAN MOTOR CO.LTD Y MITSUBISHI MOTORS CORPORATION S/ NOTIFICACIÓN ART. 8º LEY N.º 25.156 (CONC. 1384)".

[22] Comisión Europea. Case M.9730-FCA/PSA. Date: 12/12/2020. Punto 1092.

[23] En la actualidad existen cinco categorías de SUV, según IHS, que la CE considera apropiadas las MINI o PEQUEÑAS SUV (A) como la Jeep Renegade con despejes del piso, tracción adelante 4X2 y monocasco; las SUV COMPACTAS (B) como la RAP 4, con más elementos de seguridad y confort, tracción 4X2 y 4X4, sistema All Wheel Drive, también monocasco y con asiento trasero rebatible para llevar carga; la SUV MEDIANA (C), como la Murano, con espacio para 7 pasajeros, tracción 4X2 y 4X4, sistema All Wheel Drive, mayor distancia entre ejes, más alta y motores turbo; las SUV GRANDES (D), todo terreno, con carrocería y chasis independientes, que la hacen más sólidas, pueden ser tipo camioneta de 5 o 7 pasajeros con tracción 4X2 o 4X4, son a gasolina o diésel; y las SUV de lujo (E) o Premium , como la Toyota Land Cruiser Prado, ofrecen la mayor distancia entre ejes del mercado y combinan estilo, confort, seguridad y versatilidad.

[24] Op. Cit. Punto 64-65.

[25] Op. Cit. Punto 66.

[26] Comisión Europea. Case M.9730-FCA/PSA. Date: 12/12/2020. Punto 169.

[27] La Comisión Europea identifica a los productos semiterminados como chasis con cabina -chassis cab-, chasis con interior de cabina -chassis cowl- y chasis o interior de cabina -back to back-. Op. cit. Punto 106.

[28] RSCI N.º.3 con fecha 25 de noviembre de 2008, Dictamen 700, referido al Expediente N.º S01:0192357/2008 caratulado "PORSCHE AUTOMOBIL SE Y WOLKSWAGEN AG S/ NOTIFICACIÓN ART.8º LEY N.º 25.156 (CONC.704). Punto 67.

[29] Presentación de SIOMAA de fecha 23/07/2021.

[30] Ibidem.

[31] El referido índice es un indicador utilizado por la literatura teórica de defensa de la competencia, que se conoce como “umbral de dominancia” (sD). Dicho indicador, propuesto originalmente por Melnik, Shy y Stenbacka. Según el criterio detrás de este concepto, para que pueda considerarse que una empresa es candidata a tener posición dominante, la misma debe ser la de mayor tamaño en el mercado y, además, debe cumplirse que su participación de mercado sea mayor que el umbral de dominancia (sD).

[32] Ibidem.

[33] Durante 2017, el subsegmento de gama pequeño Premium comercializó 3488 automóviles, en 2018 fueron 3034 y en 2019, 1387. Según SIOMAA, las unidades de vehículos comercializadas a nivel nacional para cada uno de los años citados fueron: 888.871 para 2017, 793.164 para 2018 y 452.200 para 2019.

[34] En su presentación del 14 de septiembre de 2020.

[35] Información extraída de la base de datos provista en autos por SIOMAA.

[36] Medida de volatilidad que consiste en la mitad de la sumatoria de los valores absolutos de las desviaciones de las participaciones de cada competidor, un año respecto del año anterior: . $I= 0$ corresponde a una situación de inestabilidad mínima e $I=1$ es inestabilidad máxima. Se calcula I también para un período de dos años como prueba de que la situación de inestabilidad se refuerza con el tiempo. CABRAL, Luis. “Economía Industrial”. Editorial Mc Graw-Hill de Portugal, 1994.

[37] Se aclara que las respuestas de terceros refieren a las preguntas formuladas por esta CNDC relacionadas con los vehículos SUV 4X2 en la clasificación de ACARA.

[38] Presentación de VOLKSWAGEN de fecha 18 de febrero de 2021.

[39] Presentación de RENAULT de fecha 19 de marzo de 2021.

[40] Presentación de TOYOTA de fecha 19 de marzo de 2021.

[41] Presentación de TOYOTA para la investigación de mercado, con fecha 19 de marzo de 2021

[42] <https://alliancernm.com/home-alliance/about-the-alliance/>

[43] RENAULT, presentación del 19/03/21 y UTILITY, presentación del 27/01/21.

[44] RESOL-2018-208-APN-SECC#MP. EX2017-30425445-DDYME#MP – “LINEAMIENTOS PARA EL CONTROL DE LAS CONCENTRACIONES ECONÓMICAS”. 2018.

[45] U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission. “HORIZONTAL MERGERS GUIDELINES” del August 19, 2010.

[46] Presentación de JTC de fecha 27 de enero de 2021.

[47] Presentación de Renault del 18 de marzo de 2021.

[48] Resolución N.º 2018-239-APN-SECC#MP, Dictamen CNDC N.º IF-2018-12592504-APN-CNDC#MP, en autos caratulados “BBVA BANCO FRANCES S.A., VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES HOLDING ARGENTINA S.R.L., VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES A.G. Y VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. S/NOTIFICACIÓN ART. 8 LEY N.º 25.156 (CONC. 1259)”.

[49] Resolución SCI N.º 417, Dictamen CNDC N.º 834, tramitado bajo el expediente N.º S01:0481382/2010, caratulado: “FAURECIA S.A. Y EMCON TECHNOLOGIES HOLDINGS LTD. S/NOTIFICACIÓN ART. 8º LEY N.º 25156 (CONC. 785)”:

[50] Ib. Idem.

[51] Para mayor abundamiento ver los lineamientos de la CMA-UK COMPETITION & MARKET AUTHORITY,

“Merger Assessment Guidelines”. UNITED KINGDOM 18 March, 2021.
[52] Respuesta al requerimiento de esta CNDC con fecha 24/02/2022.

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 13:43:34 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 15:09:43 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 16:03:09 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental Electronica
Date: 2023.07.13 16:15:48 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental
Electronica
Date: 2023.07.13 16:15:49 -03:00