



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
AÑO DE LA DEFENSA DE LA VIDA, LA LIBERTAD Y LA PROPIEDAD

Resolución

Número:

Referencia: EX-2020-56845766- -APN-DR#CNDC - CONC. 1718

VISTO el Expediente N° EX-2020-56845766- -APN-DR#CNDC, la Ley N° 27.442, el Decreto N° 480 de fecha 23 de mayo de 2018 y su modificatorio, 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 INDUSTRIA Y COMERCIO del MINISTERIO DE ECONOMÍA, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 7° a 17, y 80 de dicha ley.

Que el día 7 de agosto de 2019, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, entonces organismo desconcentrado en el ámbito de la ex SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del ex MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y TRABAJO, recibió la notificación de una operación de concentración económica que consiste en la adquisición del control exclusivo sobre MINERA TEA S.A.M.I.C.A. y F., EL VOLCÁN S.A., TIERRAS DEL SAN JUAN S.A. y MINERA MERCEDES S.A.M.I.C.A y F., por parte de CEFAS S.A.

Que la operación fue implementada a través de la compra de la totalidad de las acciones de MINERA TEA S.A.M.I.C.A, EL VOLCAN S.A. y TIERRAS DEL SAN JUAN S.A. por parte de CEFAS S.A. y entidades relacionadas.

Que el perfeccionamiento de la transacción tuvo lugar el día 1 de agosto de 2019, por lo que la operación fue notificada en tiempo y forma, de acuerdo con lo estipulado en los Artículos 9° y 84 de la Ley N° 27.442.

Que la operación notificada constituye una concentración económica en los términos del Artículo 7°, inciso (c), de la Ley N° 27.442 de Defensa de la Competencia.

Que la obligación de notificar obedece a que el volumen de negocios de las firmas afectadas supera el umbral de CIEN MILLONES (100.000.000) de unidades móviles establecido en el Artículo 9° de la Ley N° 27.442 -monto que, al momento del cierre de la operación, equivalía a PESOS DOS MIL SEISCIENTOS CUARENTA MILLONES (\$ 2.640.000)-, y la transacción no encuadra en ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

Que, en ese marco la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA emitió el Dictamen de fecha 13 de marzo de 2024 correspondiente a la “CONC. 1718”, en el cual recomendó a esta Secretaría autorizar la operación notificada.

Que, en ese sentido, la citada Comisión Nacional analizó la naturaleza de la operación, los mercados relevantes, y los efectos horizontales y verticales en los mercados involucrados.

Que, por lo expuesto, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el Artículo 8° de la Ley N° 27.442, al no restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general, y, en consecuencia, recomienda autorizar dicha operación.

Que ha tomado la intervención el servicio jurídico competente.

Que la presente medida se dicta en virtud de lo establecido en la Ley N° 27.442, 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 INDUSTRIA Y COMERCIO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Autorízase la operación notificada, que consiste en la adquisición del control exclusivo sobre MINERA TEA S.A.M.I.C.A. y F., EL VOLCÁN S.A., TIERRAS DEL SAN JUAN S.A. y MINERA MERCEDES S.A.M.I.C.A y F., por parte de CEFAS S.A., en virtud de lo establecido en el Artículo 14, inciso (a), de la Ley N° 27.442.

ARTÍCULO 2°.- Notifíquese de la presente medida a las partes interesadas.

ARTÍCULO 3°.- Comuníquese y archívese.



AL SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen, referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el expediente EX-2020-56845766- -APN-DR#CNDC, caratulado: *“CONC.1718 – CEFAS S.A., GRUPO CALIDRA S.A. DE C.V. E INVERSIONES DEL SAN JUAN S/NOTIFICACIÓN ART. 9 DE LA LEY N.º 27.442”*.

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

1. El 7 de agosto de 2019, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (“CNDC”) recibió la notificación de una operación de concentración económica que consiste en la adquisición del control exclusivo sobre MINERA TEA S.A.M.I.C.A. y F. (“MINERA TEA”), EL VOLCÁN S.A. (“EL VOLCAN”), TIERRAS DEL SAN JUAN S.A. (“TIERRAS DEL SAN JUAN”) y MINERA MERCEDES S.A.M.I.C.A y F. (“MINERA MERCEDES” y, conjuntamente con el resto de las sociedades adquiridas, “SIBELCO ARG”), por parte de CEFAS S.A. (“CEFAS”).
2. La operación fue implementada a través de la compra de la totalidad de las acciones de MINERA TEA, EL VOLCAN y TIERRAS DEL SAN JUAN por parte de CEFAS y entidades relacionadas.
3. SIBELCO ARG es una empresa activa en la provisión de cales y en el desarrollo y explotación de yacimientos minerales.
4. Por su parte, CEFAS es una empresa dedicada a la producción y comercialización de distintos tipos de cales, piedra dolomítica y fertilizantes para el agro. CEFAS es una empresa controlada de forma conjunta por la firma mexicana GRUPO CALIDRA S.A. de C.V. (“GRUPO CALIDRA”) y miembros de la familia BRANDI —fundadores de CEFAS.
5. El perfeccionamiento de la transacción tuvo lugar el 1 de agosto de 2019, por lo que la operación fue notificada en tiempo y forma.¹

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO Y PROCEDIMIENTO

6. El 7 de agosto de 2019, CEFAS, GRUPO CALIDRA, INVERSIONES DEL SAN JUAN S.A. —entidad vinculada a CEFAS y a GRUPO CALIDRA— notificaron la operación de concentración económica mediante la presentación del formulario F1. La notificación fue realizada en tiempo y forma, de acuerdo con lo estipulado en los artículos 9º y 84 de la Ley 27.442.

¹ Ver presentación del 7 de agosto de 2019.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

7. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 7, inc. (c), de la Ley 27.442 de Defensa de la Competencia.
8. La obligación de notificar obedece a que el volumen de negocios de las firmas afectadas supera el umbral de CIEN MILLONES (100.000.000) de unidades móviles establecido en el artículo 9° de la Ley 27.442 —monto que, al momento del cierre de la operación, equivalía a PESOS DOS MIL SEISCIENTOS CUARENTA MILLONES (AR\$ 2.640.000,00)—, y la transacción no encuadra en ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.²
9. El 11 de octubre de 2019 —y tras analizar la presentación efectuada—, esta CNDC consideró que la información aportada se hallaba incompleta, formulando observaciones y comunicando a las partes notificantes que el plazo previsto en el artículo 14 de la Ley 27.442 no comenzaría a correr hasta tanto no dieran cumplimiento a lo solicitado. El requerimiento fue notificado el 15 de octubre de 2019.
10. Entre abril y julio del 2020, esta CNDC cursó requerimientos de información a las firmas Acindar Industria Argentina de Aceros S.A., Sales de Jujuy S.A., Aguas y Saneamientos Argentinos S.A., Papelera Tucumán, Ternium Argentina S.A. (ex Siderar S.A.I.C.), Dolomita S.A.I.C., Ceras San Juan S.A., Minera Monserrat Insumin S.R.L., Caleras San Juan S.A., Ambar Compañía Minera S.A., y a Los Tilianes Ind Com y Fin S.A. Estos requerimientos fueron oportunamente contestados.
11. En junio del 2020, se solicitó información al MINISTERIO DE MINERÍA de CÓRDOBA y a la SECRETARÍA DE MINERÍA del MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA NACIÓN. Estos requerimientos fueron oportunamente contestados.
12. En octubre de 2022, se cursó un requerimiento de información a Siderca S.A.I.C., Sales de Jujuy S.A. y a Aguas y Saneamientos Argentinos S.A. Estos requerimientos fueron oportunamente contestados.
13. El 8 de febrero de 2024, las partes notificantes dieron respuesta a lo solicitado, teniéndose por completo el formulario F1 acompañado.

² La Ley 27.442 establece en su artículo 85 que “A los efectos de la presente ley defínase a la unidad móvil como unidad de cuenta. El valor inicial de la unidad móvil se establece en veinte (20) pesos, y será actualizado automáticamente cada un (1) año utilizando la variación del índice de precios al consumidor (IPC) que publica el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) o el indicador de inflación oficial que lo reemplace en el futuro. La actualización se realizará al último día hábil de cada año, entrando en vigencia desde el momento de su publicación. La Autoridad Nacional de la Competencia publicará el valor actualizado de la unidad móvil en su página web”. El 25 de abril de 2019, la ex Secretaría de Comercio Interior dictó la Resolución SCI 145/2019 (B.O. 25.04.2019), que estableció el valor de la unidad móvil en PESOS VEINTISEIS CON CUARENTA CENTAVOS (AR\$ 26,40).



14. El plazo estipulado en el artículo 14 de la Ley 27.442 comenzó a correr el día hábil posterior al 8 de febrero de 2024.

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

III.1. Naturaleza de la operación

15. La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de CEFAS sobre MINERA TEA, EL VOLCÁN, TIERRAS DEL SAN JUAN y MINERA MERCEDES por parte de CEFAS.
16. Las tablas 1 y 2 a continuación describen las actividades de las empresas involucradas en la Argentina y la cartera de productos ofrecidos por CEFAS-SIBELCO.

Tabla 1: Actividades de las empresas afectadas en Argentina

Grupo	Empresa	Actividad
Objeto		
GRUPO SIBELCO	MINERA TEA - EL VOLCÁN	Producción y comercialización de: cal viva cálcica calidad construcción; cal aérea hidratada y cal viva cálcica calidad industrial; cal viva dolomítica; extracción y comercialización de piedra caliza cruda y piedra dolomítica; CCP y Slurry.
	TIERRAS DEL SAN JUAN	Compra, venta, permuta, fraccionamiento, explotación, arrendamiento y administración de bienes inmuebles urbanos rurales.
	MINERA MERCEDES	Yacimiento de Campo Monla sin explotación (reservas)
Comprador GRUPO CALIDRA Y FLIA BRANDI		
GRUPO CALIDRA	CEFAS	Producción y comercialización de: cal aérea hidratada y cal viva cálcica calidad construcción; fino a la cal; cal aérea hidratada y cal viva cálcica calidad industrial; cal viva dolomítica; extracción de piedra dolomítica para consumo propio; extracción y comercialización de piedra caliza cruda; fertilizantes para el agro; yeso.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

FAMILIA BRANDI	IAL S.A.	Actividad agropecuaria.
	IAER S.A.	
	IBD S.A.	

Fuente: CNDC en base a información provista por las notificantes.

Tabla 2: Cartera de productos ofrecidos por las empresas involucradas

Productos	CEFAS	GRUPO SIBELCO
Piedra caliza	X	X
Cal viva cálcica, calidad industrial	X	X
Cal hidratada cálcica, calidad industrial	X	X
Cal viva cálcica, calidad construcción	X	
Cal hidratada cálcica, calidad construcción	X	X
Piedra dolomita		X
Cal viva dolomítica	X	X
Cal viva mezcla (cálcica + dolomítica)		X
Fertilizantes	X	
Otros (CCP Precipitado, Slurry, yeso y otros)		X

Fuente: CNDC en base a información provista por las notificantes.

17. A partir del detalle precedente, se observan solapamientos horizontales entre CEFAS-SIBELCO en la extracción, explotación y/o comercialización de: piedra caliza; cales vivas e hidratadas cálcicas para uso industrial; cal hidratada cálcica para la construcción; y cales vivas dolomíticas.
18. En relación a la piedra dolomita, cabe aclarar que tanto MINERA TEA como EL VOLCAN, por la parte vendedora, extraen piedra dolomita que comercializan en el mercado interno y la exportan de manera marginal, siendo la mayor parte utilizada para la elaboración de sus cales. CEFAS, por su parte, destina el 100% de la explotación de sus yacimientos de piedra dolomita para la elaboración de cal viva dolomítica, participando del mercado interno en carácter de demandante, ya que no se autoabastece totalmente de ella y debe recurrir a proveedores independientes.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

19. El hecho de que CEFAS compre piedra dolomita a terceros para la elaboración de sus cales dolomíticas, y que GRUPO SIBELCO actúe como oferente de este insumo, da origen a relaciones verticales en esa cadena de valor.
20. La operación presenta también relaciones verticales entre los mercados de piedra caliza y los de elaboración de cales vivas y/o hidratadas cálcicas para la construcción y para uso industrial.

III.2. Definición de mercados relevantes

III.2.1. Mercado relevante de producto

21. Tal como surge de lo expuesto en la sección anterior, la operación tiene efectos horizontales en determinados productos, a la vez que se generan relaciones verticales entre varios de ellos. Dos de los productos mencionados, piedra caliza cruda de uso industrial y piedra dolomita cruda, constituyen mercados “aguas arriba” por ser insumos principales en la elaboración de las cales vivas e hidratadas, mientras que los otros productos indicados (cales vivas e hidratadas de cálcicas de calidad construcción y/o para uso industrial y cal viva dolomítica) constituyen mercados “aguas abajo”.

III.2.1.1. Piedra caliza cruda en bruto o triturada, de uso industrial

22. La roca caliza es un tipo de roca carbonatada que se compone principalmente por carbonato de calcio, de uso difundido dentro de los minerales dada su alta calidad natural, la gran variedad de usos en diferentes tipos de industrias, la cantidad del recurso disponible, la elevada pureza y la sencillez técnico-económica de su explotación y procesamiento industrial.
23. Los yacimientos de piedra caliza son explotados a cielo abierto y su comercialización puede realizarse en bruto o bien triturada.
24. El procesamiento de la piedra se orienta a obtener triturados que serán empleados para los diferentes requerimientos del mercado, ya sea en crudo o para su posterior calcinado y obtención de cales o cemento. El procesamiento abarca tres etapas: trituración, molienda y clasificación. Los diversos tamaños obtenidos están estandarizados según el tipo de uso al que se destine.
25. La piedra caliza en estado natural presenta diferencias en su composición química, en particular, en torno al porcentaje de carbonato de calcio presente en la roca. En tal sentido, las piedras calizas de mayor pureza son aquellas que presentan una proporción de carbonato de calcio superior al 90%, lo que configura una calidad apta para gran parte de las industrias demandantes, especialmente la minería y la siderurgia.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

26. Acorde a lo consignado por esta CNDC en sus antecedentes³ y por la ex Secretaría de Política Minera del Ministerio de Producción en 2018⁴, las reservas más importantes de roca caliza se encuentran en las provincias de Buenos Aires y Córdoba. Siguiendo las estimaciones oficiales para 2016⁵, del total de piedra caliza extraída en el país, el 66% corresponde a estas dos provincias (47% y 19%, respectivamente).
27. No obstante, solo los depósitos ubicados en la zona de la precordillera argentina cuentan con los elevados porcentajes de carbonato de calcio requeridos para muchas de las aplicaciones industriales. En la actualidad se produce piedra caliza de esta calidad industrial en San Juan, Neuquén y Jujuy, que juntas reunirían el 18% del total de roca caliza del país.
28. Desde el lado de la oferta, concurren en este mercado grandes firmas caleras, mayormente integradas en forma vertical, y algunos productores independientes, que venden su producción en el mercado local o bien la exportan. La roca caliza constituye el primer eslabón de la industria calera, el insumo a partir del cual se originan las distintas cales.
29. Según la información aportada por las notificantes, la industria calera es quien abastece fundamentalmente el mercado de piedra caliza, debido a que, en el proceso de producción de cal, se generan altos volúmenes de piedra que, por su baja granulometría, no resultan aptos para su calcinación en hornos verticales. El descarte oscila entre el 20% y el 40% del volumen total triturado.
30. Las caleras asumen en su negocio principal, la venta de cal, el costo de producir ese descarte, considerando la venta de piedra como un negocio marginal que les permite recuperar parcialmente el costo de producción. Aun así, las caleras tienen un excedente de piedra que no pueden usar en sus hornos ni logran colocar en el mercado por falta de demanda.
31. En efecto, habría importantes sobrantes de piedra depositados en las fábricas de cal que se van acumulando a lo largo del tiempo, particularmente en aquellas zonas ubicadas lejos de los grandes centros de consumo.
32. Desde el lado de la demanda, la piedra caliza tiene varios usos y destinos, como, por ejemplo: fundentes en la producción de arrabio y aceros; carga mineral en plásticos, eléctricos, caucho, etc.; cales y cemento; farmacopea; agricultura; y pinturas. Hay empresas instaladas en distintas localidades de nuestro país dedicadas a la molienda de piedra caliza para abastecer los

³ CNDC. Dictamen N.º1499597, Resolución 2018-54-APN-SECC#MP, en el marco del Expediente N.º S01:0279670/2014 caratulado: “SIBELCO INVERSIONES ARGENTINAS S.L., SIBELCO PARTICIPACIONES S.L. UNIPERSONAL Y EL VOLCAN S.A. S/ NOTIFICACIÓN ART 8 DE LA LEY 25.156 (en adelante, CONC. 1188)” disponible en <http://cndc.produccion.gob.ar/node/3094>

⁴ Secretaría de Política Minera. Ministerio de Producción de la Nación. “Panorama de mercado de rocas y minerales industriales. Cal” Octubre 2018.

⁵ Secretaría de Política Minera. Op. Cit.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

distintos mercados demandantes: piedra triturada para la construcción, enmiendas de suelo (agro), fertilizantes (fuente de calcio), carga mineral (caucho, plástico, pintura), fabricación de vidrio, alimentación animal (fuente de calcio), etc.

33. Como fuera mencionado, muchas de las aplicaciones industriales de la piedra, ya sea que se utilice en estado crudo, o luego de haber sido transformada en cal, requieren estándares de calidad de la piedra específicos, asociados a una mayor proporción de carbonato de calcio en su composición. En estas industrias, la roca caliza demandada proviene de los yacimientos de mayor pureza y no puede ser sustituida por cualquier tipo de piedra.
34. Uno de los principales consumidores de piedra caliza de calidad industrial es la industria siderúrgica. Las acerías, aprovechando la existencia de los excedentes de piedra mencionados, compran el material a las caleras, que lo trasladan por el ferrocarril contratado por las acereras.
35. Para la industria siderúrgica en todas sus gamas es necesario un proceso de trituración, molienda y clasificación; dichos tamaños ya están estandarizados y dependen del tipo de fundición que empleará caliza como fundente.
36. Los tamaños finos, generalmente se emplean como cargas minerales en distintas industrias, que van desde la siderúrgica a las químicas. Cuando su pureza lo justifica, los finos por debajo de los 74 micrones se venden en reemplazo de la calcita para la industria de pinturas⁶.
37. En relación a las empresas involucradas, todos los yacimientos actuales de piedra de CEFAS-SIBELCO se encuentran en la zona cordillerana; son, por tanto, de piedra caliza de calidad industrial. Cabe aclarar que, aun cuando la piedra caliza allí extraída podría ser utilizada en aplicaciones no industriales –como por ejemplo, la construcción– la calidad superior de la roca, asociada a un mayor precio de venta, implicaría una sustitución antieconómica para aquellos sectores que pueden utilizar piedras de calidad estándar, producidas en otras provincias argentinas.
38. En simultáneo, aquellos sectores demandantes de piedra caliza de calidad industrial que, en la actualidad, solo se produce en San Juan, Neuquén o Jujuy, no pueden sustituirla técnicamente por roca de menor pureza extraída en cualquiera de las explotaciones del país.
39. Con las consideraciones mencionadas, se considerará el mercado relevante de producto afectado por la operación como aquel de piedra caliza calidad industrial.

⁶ Dirección de Minería de San Juan. Minería extractiva. Calizas.



III.2.1.2. Piedra dolomita

40. La dolomita es un mineral compuesto por carbonato de calcio y magnesio. Sus yacimientos se encuentran vinculados a los de piedra caliza y por ello las empresas que los explotan suelen ser las mismas.
41. Los yacimientos de piedra dolomita de la provincia de San Juan son los de mayor pureza, pero no existe un criterio generalizado que permita concluir que las dolomitas tengan usos diferentes (construcción o industrial), por lo que esta CNDC en su oportunidad se pronunció por considerar la totalidad de los yacimientos de dolomita como constituyentes del mercado relevante de piedra dolomita en crudo, excluyendo a su único sustituto (magnesita o “dolomita calcinada muerta”) por no producirse en el país y su precio ser sustancialmente más elevado que el de la piedra cruda dolomita⁷.
42. Desde el lado de la demanda, la piedra dolomita es requerida principalmente por la industria siderúrgica, dado que la misma es utilizada como fundente para la elaboración del arrabio y acero, y su derivado (la cal viva dolomítica) en la protección de sus altos hornos. Asimismo, la piedra dolomita cruda se utiliza para la cristalería, pinturas y agricultura.
43. Desde el lado de la oferta, al igual que con la piedra caliza, sus productores y comercializadores suelen ser los mismos y los principales yacimientos, por su calidad “magnésiana”, estarían ubicados en la provincia de San Juan.
44. Como se mencionara en el apartado anterior, si bien la compradora, CEFAS, no participa como oferente sino como demandante en este mercado, MINERA TEA y EL VOLCAN sí ofrecen piedra dolomita cruda. En consecuencia, las relaciones verticales entre las involucradas requieren evaluar un potencial cierre de mercado (*customer foreclosure*) a actuales proveedores de CEFAS, o bien a competidores de las empresas involucradas en los mercados aguas abajo a partir de la operación.
45. A los fines de la presente operación, se considerará que el mercado afectado estaría constituido por la extracción de todos los yacimientos de piedra dolomita cruda existentes en el país.⁸

III.2.1.3. Cal viva e hidratada cálcica de calidad industrial

46. La cal viva cálcica (óxido de calcio) de calidad industrial es un producto que se elabora a través de un proceso de calcinación de la piedra caliza triturada en hornos especiales, a altas temperaturas. Difiere de la cal viva cálcica para la construcción en que el insumo utilizado, la piedra caliza de calidad industrial, posee un alto contenido en carbonato de calcio (superior

⁷ CNDC. Dictamen N.º1499597, p. 5.

⁸ ídem.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

al 90%) y, además, las granulometrías con que se comercializan ambos productos son diferentes, acorde a sus usos.

47. Por su parte, la cal hidratada cálcica de calidad industrial es un polvo cristalino, derivado de la cal viva cálcica que, con el agregado de agua, genera una reacción por la cual se libera dióxido de calcio y se transforma en hidróxido de calcio.
48. Según las notificantes, desde el punto de vista de defensa de la competencia no correspondería distinguir las cales vivas de las hidratadas, en la medida en que son sustituibles para la mayoría de sus aplicaciones. Ambos tipos de cales de calidad industrial tienen aplicación en papel, siderurgia, tratamientos de agua y lodos, minería, vidrio, tratamiento de efluentes, químicas, tratamientos de gases, etc. En esa línea, la información presentada por las notificantes a lo largo del presente expediente consideró como un solo mercado a aquel constituido por las cales cálcicas de calidad industrial, ya sean vivas o hidratadas.
49. Sin embargo, consultados específicamente sobre la sustitución entre ambos productos, las mismas empresas han afirmado que, desde el punto de vista de la demanda, la cal hidratada cálcica no reemplaza la cal viva cálcica, ya que son productos químicos diferentes: mientras el primero es un hidróxido de calcio, el segundo es un óxido de calcio. Debido a su naturaleza, la cal viva es un producto químicamente más inestable que la cal hidratada.
50. En general, la cal hidratada cálcica (sin distinguir la calidad) tiene diversos usos, pero se destina mayormente a la construcción⁹. No obstante, el producto tiene múltiples aplicaciones industriales en papel, siderurgia, tratamientos de agua y lodos, minería, vidrio, tratamiento de efluentes, químicas, tratamientos de gases, entre otros. En la mayoría de los procesos productivos la cal viva es apagada para su utilización en forma de lechada de cal.
51. Aquellos usuarios industriales que poseen instalaciones de hidratación compran generalmente cal viva por una cuestión económica, ya que, de ese modo, se evitan el costo de transportar el agua de hidratación contenida en la cal hidratada y el costo del proceso de hidratación del calero.
52. Quienes no poseen instalaciones para hidratar la cal viva, adquieren la cal hidratada. En general, se trata de industrias con bajo consumo de este insumo (industrias azucareras, cítrícolas, para el tratamiento de aguas medianas y pequeñas, tratamientos de lodos, industrias químicas y algunas curtiembres, entre otras) en las cuales no se justificaría la inversión en instalaciones de hidratación propias.

⁹ CNDC, Dictamen N.º 1499597, p. 9



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

53. Siguiendo la declaración de las notificantes, la siderurgia es el único caso en el que es insustituible la utilización de cal viva directamente en el proceso, ya que el uso de cal hidratada provocaría una explosión por la presencia de hidrógeno.
54. Desde el punto de vista de la oferta, las cales cálcicas vivas e hidratadas parten de la misma materia prima, la piedra caliza, y pasan por el mismo proceso de calcinación, del cual se obtiene la cal viva. Como se ha mencionado, para poder ofrecer cal hidratada como producto final, las empresas productoras realizan un proceso adicional, el de hidratación de la cal viva.
55. Tomando en cuenta que: i) los clientes industriales demandan mayoritariamente cal viva cálcica de calidad industrial, antes que hidratada; ii) a nivel industrial la transformación requiere de instalaciones de hidratación y un proceso intermedio, esta CNDC adoptó, a los fines del presente dictamen, dos criterios alternativos en la definición de los mercados relevantes de producto para evaluar el impacto de la operación bajo análisis.
56. En el escenario más amplio se incluyeron tanto a la cal viva cálcica como a la cal hidratada cálcica, de calidad industrial, como parte de un mismo mercado dado que, desde el punto de vista técnico, pueden considerarse sustitutos cercanos.
57. En cambio, en la definición más restringida, se consideró a cada uno de ambos productos como un mercado relevante en sí mismo¹⁰.

III.2.1.4. Cal viva e hidratada cálcica para la construcción

58. La cal viva cálcica es un producto que se elabora a través de un proceso de calcinación de la piedra caliza, triturada en hornos especiales a altas temperaturas. Si bien el proceso productivo es el mismo tanto como para la cal viva cálcica de calidad industrial como la destinada a la construcción, el insumo, la piedra caliza utilizada para la construcción, suele ser de menor porcentaje de carbonato de calcio que el empleado para uso industrial y de distintas granulometrías.
59. La cal hidratada (denominada también como cal aérea o cal apagada) es un polvo cristalino que se obtiene al mezclar cal viva cálcica con agua.
60. En la construcción, tanto la cal viva como la cal hidratada se utilizan como ligantes en un mortero de albañilería, el que puede ser realizado en obra o bien en empresas fabricantes de morteros industriales.

¹⁰ Cabe aclarar que en la CONC. 1188, que involucraba a las EMPRESAS OBJETO de la presente operación, se evaluó solo al mercado de cal viva cálcica de calidad industrial, sin incluir a la cal hidratada cálcica de calidad industrial, por cuanto el producto cal hidratada se orientaba principalmente a la construcción. A su vez, dado que virtualmente la empresa MINERA TEA, del grupo comprador en dicha operación, no producía cal viva cálcica para la construcción, solo se consideraron los efectos en el mercado de cal viva cálcica para la industria.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

61. Los oferentes de estos productos son múltiples e incluyen a empresas caleras como lo son las partes involucradas y a cementeras como LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A. y CEMENTOS AVELLANEDA S.A., de la provincia de Buenos Aires, que explotan yacimientos de calidad no apta para el uso industrial
62. Desde el lado de la demanda, la cal viva cálcica y la cal hidratada cálcica para la construcción pueden considerarse como parte de un mismo mercado relevante, conforme a lo analizado en el antecedente citado de esta CNDC¹¹. Según lo declarado por las notificantes, el proceso de hidratación para convertir un producto en otro es sencillo y puede ser realizado inclusive por el consumidor final en la obra.
63. No obstante, en este sector, la cal que se usa mayoritariamente es la cal ya hidratada. El calor liberado por la cal viva al ser mezclada con agua supone riesgos y normas de seguridad para el usuario que disminuyen cuando se trabaja con la cal hidratada, además del ahorro en términos de tiempos y procesos.
64. Cabe aclarar que, si bien desde el punto de vista técnico es posible utilizar la cal de calidad industrial en la construcción, desde el punto de vista económico no sería conveniente, ya que encarecería los costos de producción. Ello por cuanto el producto de calidad industrial supone, en general, estándares y precios más elevados.
65. Desde el punto de vista de su sustitución por el lado de la oferta, al igual que en las cales de calidad industrial, tanto la cal viva como hidratada cálcica para la construcción son subproductos del mismo insumo, la piedra caliza, y utilizan el mismo proceso de calcinación. En el caso de la cal hidratada, luego de la calcinación, se lleva adelante un paso más, el de la hidratación con agua.
66. Tal como fuera esbozado para el caso de las cales de calidad industrial, y por las consideraciones desarrolladas *ut supra*, a los fines del presente dictamen, esta CNDC evaluó los efectos de la operación bajo dos definiciones de mercado alternativas.
67. En la definición más amplia, tanto las cales vivas como hidratadas cálcicas para la construcción se consideran como parte del mismo mercado relevante de producto.
68. Luego, para un análisis más cauteloso, cada uno de los productos mencionados se consideran un mercado relevante en sí mismo. Dado que GRUPO SIBELCO no comercializa cal viva de calidad construcción, en la definición de mercado más restringida se evaluaron los efectos horizontales en el mercado de cal hidratada cálcica de calidad construcción.

¹¹ CNDC, Dictamen N.º 1499597, p. 16



IV.2.1.5. Cal viva dolomítica

69. La cal viva dolomítica es obtenida mediante la calcinación de piedras calizas con contenido de magnesianas (dolomitas). Pueden contener hasta un 50% de óxido de magnesio, pero solo con un 10% de este óxido es suficiente para lograr una cal dolomítica.
70. La cal viva dolomítica se utiliza casi exclusivamente en la industria siderúrgica como insumo básico en la producción de acero, y como refractario para preservación de los altos hornos siderúrgicos. También se usa para corregir el PH de los suelos en agricultura.
71. Desde el lado de la demanda, no existen productos sustitutos, con excepción de la magnesita calcinada muerta (briqueta de magnesita), pero dado que no se produce en Argentina y que su precio de importación es elevado, las posibilidades de sustitución son muy limitadas, por lo que el mercado relevante de producto lo constituye la cal viva dolomítica.
72. Si bien desde el lado de la oferta la cal viva dolomítica se produce en los mismos hornos y con similares procesos de la cal viva cálcica, lo que implicaría sustituibilidad, a los fines del presente análisis se adoptará el criterio esgrimido por esta CNDC en la CONC. 1188 (definido en nota al pie N.º8 del presente) ya mencionada, considerando al mercado relevante de producto acotado a las cales vivas dolomíticas.

III.2.2. Mercado geográfico relevante

73. Las empresas involucradas cuentan con clientes localizados a lo largo de todo el territorio nacional (desde los ingenios del noroeste, hasta la minería de Santa Cruz o empresas siderúrgicas como TERNIUM ARGENTINA S.A.-EX SIDERAR S.A.I.C. en provincia de Buenos Aires) más el centro de Chile y marginalmente el sur y norte de Chile.
74. La estructura de la demanda de los mercados involucrados muestra una gran diversificación, desde mineras, cementeras, azucareras, plantas de potabilización, y siderúrgicas en San Juan, Buenos Aires, Tucumán, Jujuy, Catamarca, Santa Cruz y otras provincias.
75. En concordancia con el análisis realizado por esta CNDC en oportunidad de la operación de concentración económica CONC. 1188, el análisis se efectuará tomando, en principio, al mercado geográfico como de alcance nacional.

III.3. Efectos Económicos de la Operación

76. Conforme a lo expuesto hasta aquí, se analizarán los efectos horizontales de la presente operación en los mercados nacionales de producción y comercialización de: i) piedra caliza en crudo de uso industrial; ii) cal viva e hidratada cálcica de calidad industrial, en forma conjunta y de cada una de ellas por separado; iii) cal viva cálcica e hidratada cálcica para la construcción, en forma conjunta, y, alternativamente, cal hidratada para la construcción como un mercado en sí mismo; y iv) cal viva dolomítica.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

77. Por otra parte, el hecho de que las cales sean productos derivados de las rocas calizas y dolomíticas, permite también identificar ciertas relaciones verticales en la presente operación. Las mismas tienen lugar en las siguientes cadenas de valor: i) piedra caliza en bruto de calidad industrial - cal viva y cal hidratada cálcica, de calidad industrial; y ii) piedra dolomita cruda - cal viva dolomítica.

III.3.1. Efectos horizontales

III.3.1.1. Mercado de piedra caliza cruda (en bruto y triturada) de calidad industrial

78. El grupo SIBELCO y CEFAS extraen piedra caliza para procesarla y utilizarla en la fabricación de cales vivas e hidratadas cálcicas, así como para su posterior comercialización. Esto se debe a que, al igual que sus competidores, estas partes están integradas verticalmente en el proceso de producción de cales a partir de la explotación de sus propios yacimientos.
79. Existen abundantes reservas probadas de piedra caliza, además de la posibilidad de explorar y desarrollar nuevos yacimientos. Esto fue confirmado por los principales competidores de las partes en mercados aguas abajo, al haber manifestado a lo largo del expediente contar con yacimientos propios con suficientes reservas para abastecer su producción actual durante un extenso período de tiempo.
80. En cuanto al nivel de producción nacional de piedra caliza de calidad industrial, las partes estiman que rondan los 4,5 millones de toneladas anuales. No obstante, una estimación conservadora arroja un resultado de 3,6 millones de toneladas anuales.¹²
81. Según diferentes datos analizados, se puede estimar que la comercialización de este producto sería de unas 420 mil toneladas anuales¹³. Esto representaría tan sólo entre el 11 y 13% del total de la producción de piedra de esta calidad a nivel país.
82. Como fuera mencionado, la mayor parte de la producción de piedra caliza de calidad industrial es destinada a la elaboración de cales, siendo su comercialización en crudo o sin procesar un mercado marginal. Asimismo, al decir de las partes, la piedra comercializada

¹² En cuanto al nivel de producción nacional informado por la Secretaría de Minería del Ministerio de Desarrollo Productivo (en el número de orden 38 del expediente electrónico EX-2019-70441943- -APN-DGD#MPYT que se encuentra asociado a las presentes actuaciones en tramitación conjunta) para el año 2016, el mismo es de alrededor de 20 millones de toneladas (tn) al año para todo tipo de piedras caliza. La estimación contemplaría calizas con destino a la construcción y a la industria, tanto en crudo como para los diferentes subproductos, incluyendo cal y cemento. Si se considera que el 15% del total de piedra caliza extraída en el país proviene de San Juan, el volumen de piedra de calidad industrial proveniente de esa provincia sería de 3 millones de toneladas anuales. Al agregar a Neuquén y Jujuy, que reúnen el 3% del total de piedra caliza nacional, y que cuentan también con yacimientos de calidad industrial, ese volumen ascendería a 3,6 millones en una estimación conservadora.

¹³ Esta es una estimación realizada por esta CNDC en base a los datos aportados por las partes y las respuestas a los requerimientos de información cursados a los principales competidores, y contempla un un margen de error de +/- 15 a 20% en los últimos años.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

suele no ser apta para la producción de cales debido a su granulometría no adecuada para los hornos verticales.

83. Cabe destacar que, según fuera analizado por esta CNDC, en la actualidad algunos de los productores de piedra caliza de calidad industrial no comercializan este producto en crudo, sin procesar, sino solo sus subproductos elaborados, las cales vivas e hidratadas cálcicas.
84. Esto se relacionaría con los bajos precios del producto y el impacto del flete cuando se requiere trasladarlo a industrias ubicadas a una distancia relativamente mayor del lugar de explotación, o con dificultad para acceder al ferrocarril.
85. En este sentido, los productores de cales de calidad industrial que no participan en el mercado actualmente, podrían ingresar al mercado de piedra caliza cruda (en bruto o triturada) de calidad industrial con relativa facilidad si se dieran las condiciones favorables para ello (por ejemplo, ante un incremento de precios). En este sentido, la comercialización de la piedra podrían realizarla sin incurrir en importantes costos hundidos de entrada y sin la necesidad de instalar facilidades productivas adicionales o requerir de un tiempo significativo de entrada al mercado. De este modo, se puede considerar que constituyen competidores potenciales inmediatos.
86. En la siguiente tabla se muestra la distribución de la capacidad instalada entre los productores de piedra caliza cruda de calidad industrial. Para ello se han considerado solo aquellos productores localizados en las tres provincias donde actualmente se explota piedra de esta calidad, según fuera consignado precedentemente.

Tabla 3: Participaciones en la capacidad productiva de piedra caliza de calidad industrial (%) y variación del IHH.

Productor	Localización	Capacidad instalada (%)
SIBELCO	San Juan	23,3%
Caleras San Juan	San Juan	22,8%
CEFAS	San Juan	16,9%
Los Tilianes	Jujuy	8,6%
FGH	San Juan	7,9%
Ambar Cía. Minera S.A.	Neuquén	5,4%
CMP	San Juan	4,2%
Albors	San Juan	3,4%
MASUT	San Juan	1,8%
Blanca Ley	San Juan	1,6%
Carlos Zingale	San Juan	1,5%



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

Ruarte	San Juan	1,4%
Korich	San Juan	1,2%
La Pebeta	San Juan	s/d
CO Minerales	San Juan	s/d
Total mercado		100,0%
Participación Conjunta		40,16%
IHH pre operación		1.554
IHH post operación		2.341
Variación del IHH		787

Fuente: CNDC en base a estimación de las Notificantes.

87. Como se desprende de la tabla anterior, tras la operación, la nueva entidad resultante tendría una participación del 40,16% de la producción de piedra caliza de calidad industrial¹⁴. De este modo, el mercado conserva una concentración moderada¹⁵ aun después de la transacción.
88. El hecho de que la operación bajo estudio incremente la participación de la empresa de mayor tamaño relativo del mercado, torna necesario el análisis sobre la posibilidad de que se cree o refuerce una posición dominante. Para ello, se ha utilizado el indicador propuesto por Melnik, Shy y Stenbacka (2008), según el cual la empresa de mayor participación en un mercado es candidata a tener posición dominante si dicha participación supera el “umbral de dominancia”, estimado a partir de las participaciones relativas de la primera y segunda empresa en importancia¹⁶.
89. A partir de este análisis, se puede descartar que CEFAS-SIBELCO adquiera una posición dominante, dado que, a pesar de liderar el mercado, su participación relativa se ubica por debajo del umbral de dominancia, tanto antes como con posterioridad al cierre de la operación analizada.¹⁷
90. En esa línea, debe tenerse presente que el grueso de la piedra caliza en crudo que producen ambas empresas involucradas es para utilización propia en la elaboración de cales, al igual que lo que ocurre con el resto de sus competidores productores de cal verticalmente integrados. Por consiguiente, se realizan pocas transacciones a través del mercado, tornando a la comercialización de piedra cruda en un mercado relativamente menor en relación con

¹⁴ La estimación surge de los volúmenes comercializados de cales vivas e hidratadas de calidad industrial, y la relación técnica de producción con su insumo, la piedra caliza.

¹⁵ De acuerdo a los lineamientos de 2010 de la Federal Trade Commission (FTC) y el Departamento de Justicia (DOJ) de los Estados Unidos, un IHH post concentración que se encuentre entre 1500 y 2500 señalaría una concentración moderada.

¹⁶ Umbral de dominancia (S_D) = $\frac{1}{2} [1 - s_1^2 + s_2^2]$, donde s_1 y s_2 son las participaciones de mercado de la primera y segunda empresa respectivamente.

¹⁷ El umbral de dominancia (S_D) en este mercado arroja un valor de 44,54% pre operación. En tanto el post operación asciende al 49,88%, superior a la participación de CEFAS-SIBELCO estimada en 40,16%.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

los mercados de los subproductos. En el caso de GRUPO SIBELCO, las ventas de piedra caliza representaban menos del 9% hacia 2018, en base a valores totales vendidos. Para CEFAS, en tanto, la proporción no superaba el 0,5% en el mismo período. Asimismo, en el caso de CALERAS SAN JUAN S.A., según los datos provistos en el marco del expediente, la venta de piedra caliza representó menos del 5% de sus ventas en 2017-2018. Mientras que LOS TILIANES manifestó que las ventas de piedra caliza cruda rondan el 10% del total de piedra producido.

91. Aun así, vale decir, que en base a la información aportada por las notificantes, existen, además de las empresas explicitadas en la tabla N°3, otros micro y pequeños productores de piedra caliza de calidad industrial que, al no contar con instalaciones para procesarlas, la venden en forma de piedra cruda, principalmente en el mercado local¹⁸.
92. Por el lado de la demanda, el grueso de piedra de calidad industrial comercializado en el mercado lo consumen algunas de las principales empresas siderúrgicas, con amplio poder de negociación, procesos de abastecimiento profesionalizados y eventualmente, con posibilidades de sustituir productores locales por importaciones en determinadas coyunturas¹⁹.
93. El resto de la demanda, conforme se ha anticipado, lo constituyen diversos sectores industriales como la industria del vidrio, cementeras, plásticos, potabilización de agua, pintura, químicos, farmacopea, alimentación animal, etc.
94. Según el entendimiento de las notificantes, TERNIUM ARGENTINA S.A.— ex SIDERAR S.A.I.C.— es el único cliente que destina una parte de la piedra que compra a la producción de cal viva, mediante un proceso de calcinación en hornos propios. El resto de la piedra que compra esta empresa, al igual que los demás clientes, la utilizan en sus diferentes procesos en su estado natural. Por otra parte, existen abundantes reservas probadas de piedra caliza, junto a la posibilidad de explorar y desarrollar nuevos yacimientos.
95. En relación a la existencia de barreras a la entrada de tipo jurídicas que pudieran impedir el acceso a nuevos jugadores o bien, a que pequeños productores avancen en un proceso de integración u expansión, según informan las notificantes, tanto la normativa nacional como las de las principales provincias productoras (San Juan, Neuquén, Córdoba, Jujuy y Buenos

¹⁸ Se trata de productores cuyo relevamiento estadístico no se encuentra actualizado o informado.

¹⁹ Siguiendo a las notificantes, las acerías suelen realizar importaciones de piedra desde distintos puntos del planeta, aprovechando los barcos graneleros que necesitan regresar a la zona de carga de granos con lastre en sus bodegas. En el caso de TERNIUM ARGENTINA S.A., según lo declarado por la propia empresa al ser consultada por esta CNDC, además de comprar piedra a MINERA TEA y EL VOLCÁN, de GRUPO SIBELCO, y a CALERAS SAN JUAN S.A., en los años 2016 y 2017 recurrió a importaciones de piedra caliza, proveniente de una empresa de Canadá y, en menor medida, de Paraguay. Sin embargo, cabe destacar que Argentina es un exportador neto de piedra caliza de calidad industrial y de sus derivados, sobre todo ligado al desarrollo de la minería de Chile y, como contraparte, Chile es importador neto tanto de piedra como de cal.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

Aires) revelan que no existen barreras legales para invertir en nuevos yacimientos o en yacimientos subexplotados.

96. Con un mercado estimado de 500 mil toneladas anuales en el cálculo más extenso, se vislumbra que los productores actuales de piedra, excluyendo a las involucradas, podrían abastecer varias veces el mercado de piedra caliza de calidad industrial, limitando seriamente las posibilidades de incrementar los precios de venta a la nueva entidad sin que ello signifique un traslado de clientes a favor de la competencia.
97. En síntesis, con los indicadores de concentración post transacción estimados y habiendo sopesado las principales características de la oferta y la demanda del mercado esbozadas, esta CNDC concluye que la operación no tiene la capacidad de generar efectos perjudiciales sobre la competencia en el mercado de piedra caliza de calidad industrial.

III.3.1.2. Mercado de cal viva cálcica e hidratada cálcica, calidad industrial

a) *Cal viva cálcica e hidratada cálcica, calidad industrial*

98. Tal como se anticipó en apartados previos, al momento de definir los mercados relevantes, esta CNDC esbozará dos criterios alternativos a los fines de evaluar el impacto de la operación sobre los mercados. En una primera aproximación, se considera como un único mercado aquel constituido por las cales viva e hidratada cálcica de calidad industrial, en función de la relación de producción, la estructura de la oferta (donde, en general, los mismos productores ofrecen ambos productos) y la potencialidad de sustitución técnica para algunas de las aplicaciones industriales.
99. Por su parte, en un segundo escenario, se adopta una definición de mercado más acotada, donde la cal viva cálcica de calidad industrial constituye un mercado en sí mismo, separado del de la cal hidratada cálcica de igual calidad. Ello por cuanto se ha constatado que, aun cuando existe una potencial sustitución técnica entre ambos productos para muchas de las aplicaciones industriales²⁰, la mayoría de los sectores demanda, por economía de costos y transporte, cal viva antes que cal hidratada, excepto en aquellos casos donde no se cuenta con instalaciones de hidratación y/o donde el impacto del insumo sobre los costos es marginal.
100. En la siguiente tabla se presenta la participación de las empresas involucradas y de las competidoras en el mercado de cales vivas e hidratadas cálcicas de calidad industrial, en base

²⁰ Dicha sustitución implica que la cal hidratada puede obtenerse a partir de cal viva, para luego hidratarla en el proceso industrial, en las aplicaciones que utilizan la cal apagada. Sin embargo, el proceso no es reversible, por lo que aquellas aplicaciones que requieren cal viva en forma excluyente, como la de la industria siderúrgica, no podrían obtener cal viva a partir de la adquisición de cal hidratada, más allá de la falta de incentivos o racionalidad económica de hacerlo.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

a volúmenes comercializados durante el período 2016-2018, conforme la definición amplia de mercado

Tabla 4: Participaciones en el mercado nacional de cal viva y cal hidratada cálcica calidad industrial (%) y variación del IHH, 2016-2018

Productor	2016	2017	2018
Los Tilianes	21,4%	19,2%	19,2%
CEFAS*	13,9%	16,5%	18,3%
Caleras San Juan	11,8%	18,5%	18,9%
SIBELCO	16,7%	15,9%	15,1%
FGH	11,4%	11,2%	11,4%
C.M.P.	9,8%	9,2%	7,1%
Albors	7,4%	3,5%	3,5%
Carlos Zingale	2,6%	2,3%	2,5%
Ámbar Compañía Minera	0,4%	0,3%	0,3%
Ruarte	0,1%	0,1%	0,1%
Korich	0,0%	0,0%	0,0%
Otros	4,40%	3,30%	3,60%
Total mercado	100,0%	100,0%	100,0%
Participación Conjunta	30,6%	32,4%	33,5%
IHH pre operación	1.376	1.475	1.501
IHH post operación	1.841	1.999	2.060
Variación del IHH	464	525	559

*A partir de 2018 las ventas de CEFAS provienen solo de sus explotaciones de San Juan, ya que las de las provincias de Buenos Aires y Córdoba fueron nulas.

Fuente: CNDC, en base a información de ventas en volumen presentada por las notificantes.

101. Como consecuencia de la operación, CEFAS se convierte en la líder del mercado con el 33,5% del volumen en 2018. Sin embargo, tal posición de liderazgo no le permitiría a ésta ejercer poder de mercado debido a la inexistencia de posición dominante y a la presencia de una oferta con múltiples competidores.
102. Si bien el incremento del IHH sobrepasa los umbrales previstos de no preocupación (150 puntos) establecidos por la Resolución S.C. N.º208/2018, el mercado, a posteriori de la operación, continúa siendo moderadamente concentrado (IHH de 2.060).
103. Según informan las notificantes, y fuera corroborado por la propia competidora de las fusionadas, con la entrada en operaciones de los nuevos hornos Maerz de CALERAS SAN JUAN, ésta aumentaría significativamente su producción, permaneciendo como un rival especialmente desafiante para CEFAS, mientras que seguirán siendo competidores



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

sustanciales LOS TILIANES IND COM Y FIN S.A.; FGH S.A. y COMPAÑÍA MINERA DEL PACÍFICO S.A.(C.M.P.).²¹

104. La expansión proyectada en la capacidad de CALERAS SAN JUAN S.A. podría traducirse en que, hacia 2021, esta empresa duplicara la capacidad de producción de cales (cálcicas y dolomíticas), medida en términos de capacidad de calcinación en sus hornos.
105. Desde el punto de vista de la demanda, también existe poder compensatorio, ya que los principales demandantes de cales de calidad industrial son empresas de gran envergadura, muchas de ellas internacionales, entre las que se encuentran siderúrgicas, mineras, potabilizadoras de agua, plásticas, químicas, papeleras, etc., con un avanzado nivel de información del mercado y procesos profesionalizados para el abastecimiento y la negociación de precios con sus proveedores.
106. Por las consideraciones expuestas, los efectos horizontales de la operación notificada no presentan signos de preocupación sobre las condiciones de competencia vigentes en el mercado de cales vivas e hidratadas cálcicas de calidad industrial.

b) Cal viva cálcica, calidad industrial

107. Al considerar el segundo escenario, más acotado, en el mercado relevante de cal viva cálcica de calidad industrial la participación conjunta de CEFAS-SIBELCO se ubicaría en un 34,3% para el año 2018, lo cual convierte a la nueva entidad en la nueva líder del mercado, desplazando a CALERAS SAN JUAN al segundo puesto del ranking, seguida por competidores fuertes LOS TILIANES IND COM Y FIN S.A., FGH S.A. y C.M.P.

Tabla N.º5: Participaciones en el mercado nacional de cal viva cálcica calidad industrial (%) y variación del IHH, 2016-2018

Productor	2016	2017	2018
Caleras San Juan	13,3%	22,9%	24,2%
SIBELCO	23,5%	21,4%	21,1%
Los Tilianes	22,4%	19,7%	20,1%
CEFAS	9,3%	10,6%	13,2%
C.M.P.	14,0%	12,8%	10,0%
FGH	6,2%	6,7%	7,4%
Albors	9,2%	3,5%	3,6%
Ámbar Compañía Minera	0,2%	0,1%	0,1%

²¹ Se ha excluido del mercado a SIDERAR SAIC, hoy TERNIUM ARGENTINA S.A., por cuanto, según información de las notificantes, y ratificado por la propia empresa en contestación a requerimiento de la CNDC (IF-202-63703050-APN-DR#CNDC), ésta utiliza la totalidad de su producción de cales vivas cálcicas para su autoconsumo en el proceso de elaboración del acero.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

Otros	2,0%	2,3%	0,4%
Total mercado	100%	100%	100%
Participación Conjunta	32,8%	32,0%	34,3%
IHH pre operación	1.636	1.706	1.775
IHH post operación	2.074	2.161	2.332
Variación del IHH	438	455	557

Fuente: CNDC, en base a información de ventas en volumen aportada por las notificantes.

108. La variación del IHH es de 557 y el mercado continúa siendo moderadamente concentrado. Tanto en términos de participación como de variación del IHH, los efectos sobre la estructura del mercado son prácticamente los mismos que los observados al considerar el mercado en forma ampliada (cales viva e hidratada cálcicas de calidad industrial).
109. Desde el lado de la demanda, la cal viva cálcica de calidad industrial es requerida por grandes empresas siderúrgicas, mineras, papeleras, etc., muchas de ellas de mayor envergadura que las propias notificantes, con amplio poder de negociación.
110. Entre los demandantes debe destacarse el caso de TERNIUM ARGENTINA S.A., que cuenta con hornos propios para la calcinación de piedra caliza y dolomita, lo que le permite producir internamente las cales industriales que necesitan en sus procesos. Según la información relevada, la capacidad de producción de los hornos de la ex SIDERAR es de 205 mil toneladas por año, equivalentes al 70% de la capacidad de los hornos de CEFAS y el 53% de la capacidad instalada de las plantas de GRUPO SIBELCO en Argentina²².
111. Como fuera mencionado previamente, entre las cales cálcicas de calidad industrial, la cal viva es la más demandada por la industria, entre otras cosas, porque evita el costo de trasladar el agua contenida en la cal ya hidratada. En el marco de la presente investigación, algunos terceros consultados recientemente declararon no haber encontrado dificultades u obstáculos para el abastecimiento de este insumo.
112. En esa línea, los datos actualizados de volúmenes comercializados en 2021 (último año disponible), evidencian que no ha habido una contracción de la oferta con posterioridad a la operación²³. Los precios internos, medidos en moneda constante, tampoco exhiben una tendencia creciente que puedan asociarse con un incremento del poder de mercado de CEFAS-SIBELCO.

²² Buenos Aires Economics "Operación CEFAS/SIBELCO – Análisis de los efectos sobre la competencia en Argentina". Mayo 2022.

²³ Los datos aportados mostraron una contracción para los años 2019 y 2020 no solo de CEFAS-SIBELCO sino del resto de los competidores del mercado, tendencia que se revierte en 2021.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

113. Adicionalmente, para un análisis más cauteloso, bajo esta definición de mercado relevante restrictiva, esta CNDC analizó la distribución de la capacidad instalada entre los participantes del mercado.
114. Al considerar a todos los oferentes del mercado con capacidad de calcinación²⁴, las empresas involucradas tienen en forma conjunta el 26,6% de la capacidad total, mientras el resto se distribuye entre algunas grandes empresas como CALERAS SAN JUAN S.A., CEMENTOS AVELLANEDA S.A. y LOMA NEGRA COMPAÑÍA INDUSTRIAL ARGENTINA S.A., seguidas por LOS TILIANES IND COM Y FIN S.A., FGH S.A. y ÁMBAR COMPAÑÍA MINERA S.A. y, por debajo, por otros trece competidores con participaciones menores al 3% cada uno de éstos últimos.
115. Mientras CEFAS-SIBELCO operan hoy cerca el límite de su capacidad (87% CEFAS y 71% SIBELCO), algunos de los principales competidores como CALERAS SAN JUAN S.A.; FGH S.A. y ÁMBAR COMPAÑÍA MINERA S.A. (todos ellos ubicados en la zona precordillerana) utilizan en la actualidad menos del 45% de su capacidad, lo que les permitiría expandir la oferta de cal viva ante un eventual aumento de precios impulsado por la nueva entidad.
116. En simultáneo, las exportaciones de cal viva de los últimos años han sido crecientes e impulsadas fundamentalmente por la actividad minera de Chile. En este contexto, varios de sus principales competidores podrían redireccionar parte de la oferta exportable hacia el mercado interno bajo el escenario de un aumento de precios impulsado por las empresas involucradas.
117. Por los motivos desarrollados, al analizar los efectos en el mercado de cal viva de calidad industrial, esta CNDC no vislumbra preocupación desde el punto de vista de defensa de la competencia.

c) Cal hidratada cálcica, calidad industrial

118. La tabla N.º6 exhibe las participaciones relativas de las empresas involucradas y los demás participantes del mercado de cal hidratada cálcica de calidad industrial.

Tabla 6: Participaciones en el mercado de cal hidratada cálcica calidad industrial (%) y variación en el IHH, 2016-2018

Productor	2016	2017	2018
CEFAS	23,7%	30,4%	29,9%

²⁴ No se consideran casos como el de TERNIUM ARGENTINA S.A. (ex SIDERAR) que elabora cal para autoconsumo. La suma de la capacidad instalada de calcinación contempla tanto productores de cales de calidad construcción como industrial, ya que los hornos para calcinar piedra caliza de cualquier calidad e incluso piedra dolomita son los mismos.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

FGH	22,5%	21,8%	20,4%
Los Tilianes	19,2%	18,0%	17,1%
Carlos Zingale	8,2%	7,7%	8,0%
Caleras San Juan	8,7%	8,0%	7,0%
Albors	3,8%	3,5%	3,4%
Loma Negra	3,6%	3,4%	3,2%
SIBELCO	2,4%	3,0%	1,8%
C.M.P.	0,8%	0,8%	0,7%
Ámbar Compañía Minera	0,8%	0,8%	0,7%
Korich	0,1%	0,1%	0,1%
Ruarte	0,2%	0,2%	0,2%
Otros	9,50%	5,80%	10,70%
Total mercado	100%	100%	100%
Participación Conjunta	26%	33%	32%
IHH pre operación	1.691	1.903	1.846
IHH post operación	1.800	2.059	1.973
Variación del IHH	109	156	127

Fuente: CNDC, en base a información de ventas en volumen aportada por las notificantes.

119. Según las cifras relativas al año 2018, CEFAS-SIBELCO concentrarían el 32% de la oferta de cal hidratada cálcica de calidad industrial.
120. Sin embargo, como puede apreciarse, a raíz de la reducida participación de SIBELCO (1,8% en 2018), su adquisición por parte de CEFAS no modifica sustancialmente el nivel de concentración actual en este mercado.
121. En esa línea, la variación del IHH post operación es de 127 puntos, con participaciones conjuntas inferiores al 50%. Siguiendo los lineamientos para el control de concentraciones económicas, la operación de concentración bajo análisis no despierta preocupaciones desde el punto de vista de la defensa de la competencia en el mercado de cal cálcica hidratada de calidad industrial.

III.3.1.3. Mercado de cal viva cálcica e hidratada cálcica para la construcción

a) Cal viva cálcica e hidratada cálcica, calidad construcción

122. Tal como se explicara anteriormente, la cal viva cálcica y la cal hidratada cálcica de calidad construcción podrían constituir un único mercado relevante, si se considera la posibilidad técnica por parte de los usuarios finales de obtener cal hidratada a partir de la cal viva.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

123. El mercado de cal viva e hidratada cálcica, calidad construcción es un mercado estimado de 1.272.000 toneladas (promedio 2016-2018) y la participación de mercado de las empresas involucradas puede observarse en la siguiente tabla.

Tabla 7: Participaciones en el mercado nacional de cal viva y cal hidratada cálcica para la construcción (%) y variación en el IHH, 2016-2018

Productor	2016	2017	2018
Loma Negra	29,4%	30,9%	32,5%
Cementos Avellaneda	27,7%	29,0%	30,6%
CEFAS	14,8%	10,8%	6,9%
FGH	3,3%	3,5%	3,6%
Ámbar Compañía Minera	2,9%	3,1%	3,1%
Albors	2,7%	2,8%	2,9%
Peña Dura	2,0%	2,1%	2,2%
Masut	1,8%	1,9%	2,0%
Polcecal	1,8%	1,9%	2,0%
Los Tilianes	1,5%	1,6%	1,6%
Blanca Ley	1,5%	1,6%	1,6%
Buglione	1,5%	1,5%	1,6%
Carlos Zingale	1,4%	1,4%	1,5%
María Virginia	1,3%	1,4%	1,4%
Ruarte	1,3%	1,4%	1,4%
Korich	1,2%	1,2%	1,2%
La Pebeta	1,1%	1,2%	1,2%
Blockal	1,1%	1,1%	1,2%
Caleras San Juan	0,7%	0,7%	0,8%
Peco	0,7%	0,7%	0,7%
SIBELCO	0,4%	0,2%	0,1%
C.M.P.	0,0%	0,1%	0,1%
Total mercado	100,0%	100,0%	100,0%
Participación Conjunta	15,1%	10,9%	7,0%
IHH pre operación	1.903	1.971	2.103
IHH post operación	1.913	1.975	2.104
Variación del IHH	11	4	1

Fuente: CNDIC, en base a información de ventas en volumen aportada por las notificantes.

124. Como se desprende de la tabla anterior, la operación bajo estudio no tiene efectos apreciables en la estructura del mercado de cales vivas e hidratadas cálcicas de calidad de construcción, ya que GRUPO SIBELCO tiene una participación marginal en este mercado, inferior al 1%.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

La nueva entidad acumularía alrededor del 7% del volumen total comercializado, con el 93% restante de la oferta distribuido entre una veintena de firmas.

125. Por lo expuesto, la presente operación no tiene la potencialidad para alterar negativamente las condiciones de competencia presentes en el mercado.

b) Cal hidratada cálcica, calidad construcción

126. Al igual que en el caso de las cales de calidad industrial, esta CNDC analizó el segmento de cales para la construcción bajo un criterio más restrictivo, donde la cal hidratada cálcica para la construcción constituye un mercado en sí mismo, diferente del de la cal viva. Ello por cuanto en este sector el uso más difundido corresponde a la cal hidratada, y la adquisición de cal viva para su posterior hidratación por parte del consumidor final constituye una práctica posible pero marginal.
127. Según los datos provistos por las notificantes, GRUPO SIBELCO no tiene participación en el mercado de cal viva calidad construcción, por cuanto en el escenario acotado, solo se evaluaron los efectos horizontales en el mercado de cal hidratada para la construcción.

Tabla N.º8: Participaciones en el mercado nacional de cal hidratada cálcica para la construcción (%) y variación en el IHH, 2016-2018

Productor	2016	2017	2018
Loma Negra	32,2%	32,1%	33,8%
Cementos Avellaneda	30,3%	30,2%	31,9%
CEFAS	10,4%	10,4%	6,5%
FGH	2,7%	2,7%	2,8%
Ámbar Compañía Minera	3,2%	3,2%	3,3%
Albors	2,8%	2,8%	2,9%
Peña Dura	2,2%	2,2%	2,3%
Masut	1,9%	1,9%	2,0%
Polcecal	2,0%	2,0%	2,0%
Los Tilianes	0,2%	0,2%	0,2%
Blanca Ley	1,1%	1,1%	1,1%
Buglione	1,6%	1,6%	1,6%
Carlos Zingale	1,5%	1,5%	1,5%
María Virginia	1,3%	1,3%	1,4%
Ruarte	1,4%	1,4%	1,4%
Korich	1,2%	1,2%	1,2%
La Pebeta	1,2%	1,2%	1,2%
Blockal	1,2%	1,2%	1,2%
Caleras San Juan	0,7%	0,7%	0,7%
Peco	0,7%	0,7%	0,7%



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

SIBELCO	0,2%	0,2%	0,1%
C.M.P.	0,1%	0,1%	0,1%
Total mercado	100,0%	100,0%	100,0%
Participación Conjunta	10,6%	10,6%	6,6%
IHH pre operación	2.111	2.109	2.256
IHH post operación	2.115	2.113	2.257
Variación del IHH	4	4	1

Fuente: CNDC, en base a información de ventas en volumen aportada por las notificantes.

128. La participación conjunta de CEFAS-SIBELCO en este mercado era del 6,6% en 2018, de los cuales solo 0,1% corresponden a la vendedora.
129. Al igual que lo observado en el apartado previo bajo la definición de mercado menos restrictiva, aquí la operación tampoco tiene la potencialidad de afectar las condiciones de competencia, por cuanto los efectos en el mercado de cal hidratada de calidad construcción son insignificantes.

III.3.1.4. Mercado de cal viva dolomítica

130. El mercado de cal viva dolomítica operó un volumen de más de 137 mil toneladas en el año 2018, con una estructura de la oferta concentrada, como puede observarse en la tabla N.º 9. Según los datos aportados por las partes, la empresa líder del mercado es CALERAS SAN JUAN S.A., con el 53% de mercado en 2018, seguida por GRUPO SIBELCO, con el 44%.

Tabla 9: Participaciones en el mercado nacional de cal viva dolomítica (%) y variación en el IHH, 2016-2018

Productor	2016	2017	2018
Caleras San Juan	62,4%	64,0%	53,0%
SIBELCO	34,0%	33,5%	44,4%
CEFAS	3,6%	2,4%	2,6%
Total mercado	100,0%	100,0%	100,0%
Participación Conjunta	37,6%	36,0%	47,0%
IHH pre operación	5.066	5.233	4.785
IHH post operación	5.308	5.394	5.018
Variación del IHH	243	162	233



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

Fuente: CNDC, en base a información de ventas en volumen aportada por las notificantes.

131. De las tres caleras que participan del mercado, dos de ellas, GRUPO SIBELCO y CALERAS SAN JUAN S.A., concentran más del 95 % de participación. Por su parte, la compradora, CEFAS, tenía hacia 2018 una participación del 2,6%.
132. Como consecuencia de la operación, este mercado continúa teniendo una alta concentración, con un IHH de 5.018 puntos en 2018, desde un nivel de por sí ya elevado, de 4.785 puntos. La participación conjunta de CEFAS-SIBELCO en 2018 ascendía al 47%.
133. Si bien la variación del IHH supera los 150 puntos establecidos en los lineamientos para el control de concentraciones económicas, la nueva entidad no alcanza el 50% de participación y la estructura del mercado no varía significativamente, por cuanto las dos grandes oferentes de cal viva dolomítica, GRUPO SIBELCO —a través de sus dos subsidiarias, MINERA TEA y EL VOLCAN— y CALERAS SAN JUAN S.A., ya estaban establecidas como tales previo a la transacción. Por su parte, la empresa del grupo adquirente, CEFAS, en el período analizado, era un competidor marginal en este mercado.
134. La información sobre volúmenes aportada por las notificantes revela que CEFAS solo comercializó en los dos años previos a la operación un 6-7% del volumen de cal viva dolomítica vendida por GRUPO SIBELCO y un 4-5% del volumen de CALERAS SAN JUAN. Ello refuerza que, aun cuando se trata de un mercado altamente concentrado, dominado por dos grandes empresas, dicha estructura no es una consecuencia de la operación que aquí se analiza, sino una condición ex ante.
135. Por otro lado, en cuanto a la sustitución desde la oferta, las empresas que ya producen cales cálcicas, pueden producir rápidamente cal viva dolomítica, dado que, tal como lo analizara oportunamente esta CNDC, los hornos son los mismos para una u otro tipo de cal y el proceso productivo es similar. Según informan las notificantes, el proceso de cambio de uso de un horno que produce cal viva cálcica a producir cal viva dolomítica puede demorar unas pocas horas y se puede comenzar a producir cal dolomítica muy rápidamente y sin mayores costos.
136. Al considerar la capacidad instalada de calcinación correspondiente a todos los productores que actualmente comercializan algún tipo de cal, se advierte que más del 73% de dicha capacidad está en manos de competidores de CEFAS-SIBELCO.
137. En caso de considerar solo a los productores cordilleranos, la capacidad de calcinación en manos de rivales de las empresas concentradas se ubica en torno al 60%. A su vez, dentro de éstos, las empresas con mayor volumen de capacidad, como CALERAS SAN JUAN, ÁMBAR COMPAÑÍA MINERA o FGH, operarían en la actualidad por debajo del 50% de uso de esa capacidad.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

138. En relación al insumo necesario para calcinar, es decir, la piedra dolomita, existe una multiplicidad de firmas que al día de hoy comercializan piedra en el mercado interno y/o la exportan, según surge del análisis de productores y de exportaciones, así como de las compras declaradas por la propia CEFAS, como se verá más adelante, al analizar los efectos verticales de la operación.
139. Por último, también en este caso, corresponde tener en cuenta lo analizado en el mercado de piedra caliza sobre el poder compensatorio de la demanda. Los grandes clientes de las fusionadas, donde el 90% de la demanda lo conforman las siderúrgicas, son empresas de gran envergadura, generalmente internacionales, con estrategias de abastecimiento y negociación profesionalizadas, que limitan el poder de mercado de la nueva entidad.
140. Por las razones expuestas, esta CNDC no advierte signos de preocupación que alteren significativamente las condiciones de competencia vigentes en el mercado de cal viva dolomítica derivados de la presente operación.

III.3.2. Efectos verticales

141. El análisis de los efectos verticales que produciría la operación notificada apunta a determinar si existe la posibilidad de un cierre anticompetitivo de mercado aguas arriba de piedra caliza de calidad industrial y de piedra dolomítica en las que operará la nueva entidad, eliminando competidores existentes o posibles entrantes por una parte, y la posibilidad de cierre de mercado aguas abajo, en los mercados de cales vivas e hidratadas cálcicas calidad industrial y cales vivas dolomíticas, para algunos de sus competidores, por dificultades de acceso al insumo básico.

III.3.2.1. Piedra caliza de calidad industrial y cales vivas e hidratadas cálcicas calidad industrial

142. Al evaluar los efectos verticales de la operación, resulta preciso advertir que, tanto MINERA TEA y EL VOLCÁN, por la parte vendedora, como CEFAS, en calidad de adquiriente, ya operaban previamente como empresas integradas, presentes en los distintos eslabones en la cadena productiva de cales cálcicas vivas e hidratadas: como productoras del insumo, la piedra caliza de calidad industrial, y como fabricantes de sus subproductos.
143. Esta característica es compartida por la gran mayoría de las empresas que producen y comercializan cales vivas e hidratadas cálcicas, que también se encuentran integradas verticalmente. Esto indica que, en general, los productores de cales industriales prefieren asegurarse la provisión de su insumo tomando como principal fuente de abastecimiento a sus propios yacimientos de piedra, y sólo acceden a los mercados de piedra como un medio marginal y secundario de aprovisionamiento.
144. Como consecuencia, el mercado de piedra caliza refleja los excedentes no utilizados como insumo por parte de éstas, descontadas las exportaciones. En efecto, el mercado doméstico



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

- de piedra caliza es un mercado relativamente marginal, donde intervienen como demandantes empresas siderúrgicas y de la industria de pinturas, vidrio, caucho, potabilización de agua, agricultura, etc.
145. Adicionalmente, los competidores de CEFAS y GRUPO SIBELCO en los mercados aguas abajo, tanto de cal viva como de cal hidratada cálcica de calidad industrial, podrían acudir al mercado de piedra caliza de calidad industrial en carácter de demandantes, de modo de abastecerse del insumo esencial para producción de sus cales.
 146. Estos posibles efectos verticales de la operación, sin embargo, no parecen representar ningún tipo de problema de competencia en este caso. Eso ocurre, en primer lugar, porque las dos PARTES son firmas que ya se encontraban integradas verticalmente con anterioridad a la operación de concentración, por lo cual ésta sólo refuerza dicha integración.
 147. En segundo lugar, del análisis desarrollado, surge que todos los competidores de CEFAS en los mercados aguas abajo de cal viva y cal hidratada cálcica de calidad industrial —FGH S.A.; CALERAS SAN JUAN S.A.; LOS TILIANES IND COM Y FIN S.A.; C.M.P.; CARLOS ZINGALE y ÁMBAR COMPAÑÍA MINERA S.A.— se encuentran integrados verticalmente y cuentan con sus propios yacimientos de piedra.
 148. En el marco del presente expediente, esta CNDC ha indagado si algunos de esos rivales demandan piedra caliza en el mercado y/o son clientes habituales de las empresas involucradas.
 149. De las respuestas obtenidas, y de la información suministrada por las notificantes, surge que los competidores de la nueva entidad en los mercados de cales vivas cálcicas e hidratadas de calidad industrial no compran piedra caliza en el mercado y que cuentan con establecimientos mineros propios con sobradas reservas de caliza.
 150. En esa línea, considerando que CALERAS SAN JUAN S.A. es el otro oferente de peso del mercado de piedra caliza de calidad industrial, junto a CEFAS-SIBELCO, resulta evidente que la empresa cuenta con excedentes comercializables y no necesita acudir al mercado para aprovisionarse de este insumo. Consultada específicamente, la empresa declaró contar con cantera propia de piedras calizas y dolomitas, equipamiento para la molienda y clasificación y vastas reservas geológicas.
 151. Por su parte, LOS TILIANES IND COM Y FIN S.A., expresó encontrarse en proceso de expansión para elevar su capacidad de producción de piedra caliza, desde las 500 mil toneladas actuales a 800 mil (incremento del 60%). Aun en las condiciones presentes, la empresa se autoabastece de piedra para la producción de sus cales (90% de su producción) y cuenta con excedentes comercializables (10% restante).



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

152. La empresa AMBAR COMPAÑÍA MINERA S.A., en el mismo sentido, ha informado que posee yacimientos con reservas probadas de más de 100 millones de toneladas “más que suficientes para garantizar la provisión a nuestra fábrica [de cales]”, con una capacidad de procesamiento de piedra de “200 mil toneladas por año”.
153. Consistentemente, consultadas sobre este punto, las Notificantes no han informado ventas de piedra caliza a CALERAS SAN JUAN, FGH S.A., LOS TILIANES IND COM Y FIN S.A., o C.M.P. en los años previos a la operación²⁵.
154. En función de lo hasta aquí expuesto, no se vislumbran condiciones para un posible cierre de anticompetitivo de mercado, que pueda excluir productores de cales cálcicas de calidad industrial.
155. Adicionalmente, otro aspecto que debe considerarse es el posible cierre de mercado aguas arriba de productores independientes de piedra caliza, los que habitualmente venden su producción íntegramente por no encontrarse integrados hacia adelante. La fusión CEFAS-SIBELCO podría generar un *customer foreclosure* de alguno de ellos que vende gran parte de su producción a CEFAS. Sin embargo, CEFAS no concurre al mercado de piedra caliza cruda de calidad industrial como comprador, salvo casos de excepción, de manera tal que su peso en la demanda de estos productores locales independientes no resulta significativo.
156. De este modo, esta CNDC no vislumbra signos de preocupación desde una perspectiva pro competitiva, derivados de los efectos verticales de la operación bajo análisis.

III.3.2.2. Piedra dolomita y cal viva dolomítica

157. La hipótesis de daño a analizar en esta relación vertical estriba en la posibilidad de que exista un cierre de mercado de la piedra dolomita para el principal competidor de la nueva entidad en el mercado aguas abajo, es decir, el de cal viva dolomítica, y para un potencial competidor sin yacimientos propios de dolomita, como podría ser TERNIUM ARGENTINA S.A.
158. Por otro lado, cabría analizar la probabilidad de que, a partir de la concentración en el mercado de cal viva dolomítica, se realice un cierre del mercado aguas arriba, de manera de excluir a otros productores de piedra dolomita cruda.
159. Antes de realizar un análisis de los efectos, vale recordar que CEFAS con anterioridad a la operación analizada, participaba del mercado de piedra dolomita en calidad de comprador, mientras que SIBELCO hacía lo propio en calidad de vendedor.

²⁵ Según datos aportados por las notificantes, sí constan ventas de piedra caliza a TERNIUM ARGENTINA S.A. (ex SIDERAR S.A.I.C.), que calcina en sus propios hornos para la producción de cal para autoconsumo, sin intervenir en el mercado como oferente.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

160. En este sentido, la CNDC ha consultado a los terceros mencionados acerca de esta situación. En su respuesta a los requerimientos cursados, CALERAS SAN JUAN S.A. informa que cuenta con yacimientos propios suficientes como para no tener que recurrir a comprar piedra dolomita de MINERA TEA o de EL VOLCAN para la fabricación de sus cales vivas dolomíticas.²⁶
161. TERNIUM ARGENTINA S.A., por su parte, informó que ha comprado piedra dolomita de diferentes granulometrías a MINERA TEA y CALERAS SAN JUAN y a empresas extranjeras, a través de importaciones, en los tres años previos a la operación²⁷, en virtud de que esta empresa ha avanzado con su proceso de integración hacia atrás, pero aún no dispone de yacimientos para la extracción de piedra caliza y dolomita.
162. De este modo, se infiere que la nueva entidad no tiene la habilidad para realizar un cierre del mercado de piedra dolomita a su principal competidor, habida cuenta de que este no se abastece a partir de compras al mercado, sino que recurre a sus propias reservas.
163. Incluso en el hipotético caso de que TERNIUM ARGENTINA S.A. considere la posibilidad de convertirse en un competidor en el mercado de cal viva dolomítica, o que cualquier otra empresa decidiera ingresar al mercado sin contar con yacimientos propios, dicho efecto vertical podría atenuarse a partir de la compra a otros productores de piedra existentes.
164. De acuerdo a lo esbozado previamente, los datos de comercio exterior revelan la existencia de varias empresas que en la actualidad exportan piedra dolomita al mercado externo, en especial al chileno, y que podrían reorientar sus ventas al mercado interno ante cambios en los precios o aumentos en la demanda local, desafiando la posibilidad de que la nueva entidad incurra en un cierre del mercado del insumo para producir cal viva dolomítica, es decir, la piedra dolomita.
165. Entre las firmas exportadoras, se destacan empresas como CRISTAMINE S.A., PINRO S.R.L., CHIARGMIN S.R.L., ÁMBAR COMPAÑÍA MINERA S.A., SERVICIOS MINEROS LOZANO S.R.L. y CERAS SAN JUAN S.A.
166. Los volúmenes exportados agregados de piedra dolomita en 2018 serían de unas 75 mil toneladas, sin que participen de estas exportaciones ninguna de las involucradas. En tanto, la adquirente, CEFAS, vendió ese mismo año unas 4.000 toneladas de cal dolomítica entre mercado interno (90%) y exportaciones (10%). Asumiendo una relación técnica de 2 toneladas de piedra para producir 1 tonelada de cal viva dolomítica, se entiende que, aun con

²⁶ Según requerimiento de esta Comisión Nacional contestado por IF.2020-45926766-APN-DNCE#CNDC

²⁷ Según requerimiento de esta Comisión Nacional, contestado por IF-202-25373199-APN-DNCE#CNDC



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

el consumo de la compradora (8.000 toneladas) abasteciéndose de la piedra de SIBELCO a partir de la adquisición, no existen condiciones ni incentivos para un cierre de mercado.

167. Considerando que las ventas de SIBELCO de piedra dolomita superan las 100 mil toneladas, no se considera que la empresa cuente con los incentivos para realizar un cierre de mercado, habida cuenta de que perdería el 92% de las ventas.
168. Asimismo, un cierre de mercado aguas arriba, donde el redireccionamiento de las compras de CEFAS resulten en un perjuicio a otros productores de piedra dolomita, no resulta probable, dada la reducida demanda de la compradora. En esa línea, es dable destacar que el principal destino de la piedra dolomita es la industria siderúrgica y, en menor medida, también es requerida por las industrias de la cristalería, pinturas y para agricultura.
169. En consecuencia, no se vislumbra que los efectos verticales que resulten de la operación puedan afectar, restringir o distorsionar la competencia en la cadena de valor de la piedra dolomita.
170. Por las consideraciones expuestas, los efectos verticales analizados en ambos eslabonamientos productivos, tanto el de piedra caliza como el de piedra dolomita y sus derivados, no tienen la entidad suficiente como para afectar las condiciones de competencia de los mercados analizados, no perjudicando el interés económico general.

III.3.3. Conclusión

171. De acuerdo a lo analizado hasta el presente, la operación notificada no genera preocupación por sus efectos horizontales y verticales en los mercados involucrados de piedra caliza, cales vivas e hidratadas cálcicas para la industria y para la construcción y en los de cales vivas dolomíticas, no vislumbrándose que los mismos afecten negativamente el interés económico general.

III.4. Cláusulas de restricciones

172. La Cláusula 17 “*Obligación de No Competir*” del “*Acuerdo de Transferencia*” respecto del negocio de cal y piedra caliza del Grupo SIBELCO establece, en resumidas cuentas, que por el plazo de dos (2) años posteriores a la fecha de cierre, el GRUPO SIBELCO se abstendrá de desarrollar, involucrarse o tener derechos sobre el negocio restringido²⁸, así como tienen

²⁸ Significa todo negocio que compita o competiría con cualquier porción del Negocio de Explotación de Cal, por estar siendo llevado a cabo (i) respecto del Negocio de Explotación de Cal, en la Fecha de los Estados Contables Definitivos y/o la Fecha de Cierre o (ii) respecto del Negocio Indonesio, en la Fecha de los Estados Contables Definitivos y/o la Fecha de Cierre de la Transacción Indonesia



vedado solicitar el servicio por parte de cualquier cliente restringido²⁹ o cualquier proveedor significativo de bienes y servicios, así como ofrecer empleo a cualquier persona restringida.³⁰

173. Las notificantes han estipulado, específicamente en la Cláusula 20 y Cláusula 22.2 del “Acuerdo de Transferencia” respecto del negocio de cal y piedra caliza de SIBELCO, que darán tratamiento confidencial a los términos particulares que pudiese contener el acuerdo celebrado y la información que hayan obtenido respecto de la otra como consecuencia de las tratativas previas a su celebración y ejecución. Se aprecia que, tal y como se encuentra estipulada, esta cláusula no tiene por objeto ni efecto limitar la capacidad competitiva futura de ninguna de las partes intervinientes.
174. Las notificantes han brindado explicaciones respecto de estas cláusulas, e informaron que no se produce transferencia de *Know How* y, en lo que respecta al alcance de la cláusula 22.2, la misma comprende la obligación de confidencialidad en lo que respecta a la divulgación de los términos del acuerdo de transferencia de las acciones de las sociedades involucradas. Señalan que, en materia de divulgación de información confidencial o sensible, la cláusula 20.2 establece expresamente el cumplimiento de normas antitrust y/o de defensa de la competencia.³¹
175. En este caso, esta CNDC no ha encontrado elementos de preocupación respecto de la operación notificada y, habiendo evaluado los criterios de necesidad, vinculación, duración, partes involucradas y alcance, no existen objeciones que formular a las restricciones estipuladas, tal como han sido acordadas en el marco de la transacción -en las condiciones y términos ya reseñados-

IV. CONCLUSIONES

176. Por lo expuesto, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el artículo 8º de la Ley 27.442, al no restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

²⁹ Significa una persona que (i) en lo respectivo al Negocio de Explotación de Cal: sea cliente a la Fecha de Cierre, o lo haya sido entre tal fecha y la fecha en la que se cumpla una antelación de veinticuatro (24) meses inmediata a la fecha del presente Acuerdo, o haya comerciado habitualmente con el Negocio de Explotación de Cal o una Sociedad del Grupo Dedicado a la Explotación de Cal, o (ii) en lo respectivo al Negocio Indonesio: sea cliente a la Fecha de Cierre de la Transacción Indonesia, o lo haya sido entre tal fecha y la fecha en la que se cumpla una antelación de veinticuatro (24) meses inmediata a la fecha del presente Acuerdo, o haya comerciado habitualmente con el Negocio Indonesio, PT Bhumiadya Indonesia o PT Sinat Berkah Insani

³⁰ Significa una persona que sea empleado a la fecha de cierre y en el plazo de dos años después de la firma del acuerdo, o haya estado vinculado de manera directa o indirecta con el Negocio o contratado por una sociedad del grupo en un cargo ejecutivo, gerencial, comercial o técnico.

³¹ Presentación 14 de diciembre del 2020, numero de orden 109 de las actuaciones.



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
2024 – Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad
Dictamen

177. Por ello, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO autorizar la operación notificada, que consiste en la adquisición del control exclusivo sobre MINERA TEA S.A.M.I.C.A. y F., EL VOLCÁN S.A., TIERRAS DEL SAN JUAN S.A. y MINERA MERCEDES S.A.M.I.C.A y F., por parte de CEFAS S.A., todo ello en virtud de lo establecido en el artículo 14, inc. (a), de la Ley 27.442.
178. Elévese el presente dictamen al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO a sus efectos.

Se deja constancia que el señor vocal Dr. Lucas TREVISANI VESPA no suscribe la presente por encontrarse en uso de licencia conforme NO-2024-26639029-APN-CNDC#MEC



República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional
AÑO DE LA DEFENSA DE LA VIDA, LA LIBERTAD Y LA PROPIEDAD

Hoja Adicional de Firmas
Dictamen de Firma Conjunta

Número:

Referencia: CONC.1718 - Dictamen - Autoriza Art.14 a) Ley 27.442

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 33 pagina/s.

Digitally signed by Eduardo Rodolfo Montamat
Date: 2024.03.13 16:23:07 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by Florencia Bogo
Date: 2024.03.13 17:35:13 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by Alexis Pirchio
Date: 2024.03.13 18:09:55 ART
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires