

CAME advirtió que la fusión entre Jumbo y Disco "distorsionará los precios del mercado" 17/01/2005

Buenos Aires, ene. 16 (NA) -- La fusión entre los hipermercados Jumbo-Disco recibió hoy una dura crítica por parte de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), que calificó como algo que "distorsionará las condiciones de precios del mercado".

La unión entre ambas firmas, indicó CAME "generará un poder de compra frente a los proveedores que distorsionará las condiciones de precios del mercado, y provocará abuso de posición dominante sobre la casi totalidad de los productos".

"Eso no solo dañará a miles de pymes comerciales, sino que afectaría un segmento de productos muy sensibles a las necesidades de la población, con impredecibles consecuencias económicas", alertó la entidad.

La empresa de origen chileno Cencosud -propietaria de Jumbo- adquirió a la holandesa Ahold la cadena Disco, pero esa operación permanece trabada por la Justicia.

Ante ello, CAME ha enviado a los ministros de Economía, Roberto Lavagna; al de Trabajo, Carlos Tomada y al secretario Legal y Técnico de la Presidencia, Carlos Zannini, un extenso documento analizando el impacto comercial y social de esta fusión.

Entre otros puntos, el informe que recibió el Gobierno destaca que si se tiene en cuenta que Disco participa del 19 por ciento del mercado supermercadista y Jumbo del 5 por ciento, al fusionarse ambas empresas la participación del holding alcanzaría el 24 por ciento de concurrencia en el mercado, con un nivel de ventas anuales superior a los 4 mil millones de pesos.

"Esta cifra no solo pone en evidencia el grado de concentración que implica esta operación, sino que aún realizando las deducciones de los descuentos sobre ventas, el impuesto al valor agregado y otros impuestos directamente relacionados con el volumen de los negocios, excedería holgadamente el límite establecido por la ley, que es de 200 millones de pesos", según la entidad que preside Osvaldo Cornide.

Asimismo, si se tiene en cuenta que el 86 por ciento de las ventas del sector supermercadista se concentra en alimentos y bebidas y limpieza y perfumería, CAME subrayó que "se puede observar cómo la fusión de ambas empresas impacta sobre un sector altamente sensible, como lo es el que compone la canasta básica alimentaria".

En Argentina, el 66 por ciento de los supermercados está en manos de empresas extranjeras, mientras que en Chile solo el 2,7, en Brasil el 14, en Italia el 16,2 y en España el 31.

Los tamberos, decididos a luchar por un mejor precio

Pelean por un sistema de fijación del valor del litro de leche que garantice una rentabilidad equitativa a todos los integrantes de la cadena láctea. También reclaman un registro de tambos, leche de referencia, liquidación única y laboratorios independientes.

| Danilo Lima – El Diario 23/10/2004

Las exportaciones argentinas de productos lácteos "están sorprendiendo", dijo esta semana en Paraná el economista Raúl Fuentes Rossi, y agregó: "Hay que mirar muchos años para atrás para encontrar buenos momentos de la leche". La aseveración se basa en datos oficiales que certifican el incremento de las ventas al exterior y una mejora en el consumo interno.

Ese buen momento, sin embargo, no llega a los tamberos, quienes desde agosto vienen cobrando menos por el litro de leche. Son las paradojas de un mercado en donde la industria mantiene, desde hace años, una posición dominante.

“Esto es una incongruencia. Mientras las exportaciones y el consumo interno crecen, a nosotros nos han bajado los precios”, se quejó —y con razón— el presidente de la Cámara de Productores de Leche de Entre Ríos (Caproler), Horacio Mihura, al referirse a un tema que “nos preocupa y alarma”.

El dirigente precisó que en agosto, septiembre y octubre “nos han pagado, en general, entre un 5 y un 8 % menos y esto es inaceptable”. “La industria se está ampliando, la mayoría de las fábricas importantes han aumentado su producción de leche en polvo y lo están haciendo con nuestra plata”, cuestionó.

“Todos sabemos la forma en que se maneja la industria y esto será así hasta que nosotros le pongamos un freno, junto con el Estado que debe intervenir para que esa posición dominante desaparezca”, señaló el titular de Caproler.

Para que esto suceda, a juicio de Mihura, “no hay otra forma que la instrumentación de un sistema de fijación de precios”. Recién ahí, remarcó, “la rentabilidad será equitativa”. El dirigente, sin embargo, se mostró medianamente optimista y aseguró que “estamos convencidos de que (las industrias) van a tener que mejorar los precios” que le pagan al productor.

ORGANIZACIÓN. La lucha de los tamberos es dura, porque en un mercado sin regulaciones la industria —con empresas muy fuertes operando en el mercado— hace, literalmente, lo que quiere. Y esto bien los saben —y lo sufren— los productores, de manera especial los pequeños y medianos que son mayoría en Entre Ríos.

Para enfrentar a un peso pesado difícil de vencer, los tamberos decidieron hace un tiempo organizarse. Y los entrerrianos, en este sentido, marcaron el rumbo con la conformación de la Caproler, que por estos días cumple un año. “Lo fundamental, la prioridad, ha sido mejorar nuestra organización tanto a nivel provincial como nacional”, dijo Mihura, al tiempo que agregó: “Entre Ríos fue la primera provincia en tener una cámara con personería jurídica, le siguió La Pampa, y próximamente la obtendrán Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe”.

Todas las cámaras provinciales convergen en la Federación Argentina de Productores Lecheros (Faprole), entidad que se consolidará definitivamente a fin año y así los tamberos lograrán fortalecerse a nivel nacional sabedores de que la organización es clave para enfrentar a la industria.

En esta lucha emprendida por los productores los avances son lentos, pero seguros. En primer lugar, según destacó Mihura, “logramos la conformación del Foro Nacional de Lechería” en donde se discuten todos los temas de la cadena láctea. Los más importantes —registro de tambos, leche de referencia, liquidación única y laboratorios independientes— se discuten en la denominada Comisión N° 1 cuyos tiempos de deliberaciones han sido acotados por lo que en diciembre ya estarán los primeros resultados concretos sobre estos cuatro puntos vitales para los productores. Luego continuarán las discusiones en otras comisiones donde se debatirán temas igualmente trascendentes como, por ejemplo, el ordenamiento de la oferta, un sistema de fijación de precios y un ámbito de resolución de conflictos.

UNILATERALIDAD. Al hacer un balance de las preocupaciones centrales de los tamberos en la actualidad, Mihura sostuvo que “los problemas centrales son los mismos de siempre. Esencialmente porque la industria sigue fijando el precio en forma unilateral”.

“Por de pronto, hemos obligado a los industriales a sentarse a una mesa discutir, y a los gobiernos nacional y provinciales a que se dediquen a buscar soluciones definitivas” a los problemas crónicos del sector lechero.

Pobres vs. oligopolios Por Rubén Giustiniani* (Página 12, 9-3-2005)

El gigantesco aumento que sufrió la garrafa de gas licuado de petróleo durante los últimos años generó una situación de asimetría entre quienes consumen gas natural, en su mayoría sectores medios y altos de la sociedad, cuya tarifa fue pesificada, y los que se abastecen con GLP, más de trece millones de personas, de los cuales diez millones se encuentran bajo la línea de la pobreza, que debieron enfrentar el aumento de los precios en forma directa. De esta manera, mientras que la inflación minorista subió 44,5 por ciento entre diciembre de 2001 y abril de 2003, la garrafa de 10 kilos aumentó de 8 y 9,50 pesos a 25 y 30 pesos, según la zona del país. Un usuario de GLP pagó cuatro veces más que uno de gas natural y gastó un 12 por ciento de su presupuesto para abastecerse.

Según un estudio elaborado por la Defensoría del Pueblo de la Nación, la transferencia directa de los precios hacia los consumidores generó un beneficio empresario de más de 4600 millones de dólares, en los últimos seis años. Esta transmisión de dinero de los más pobres a los más ricos es producto del oligopolio y de la ausencia de definiciones por parte del Estado dirigidas a capturar parte de la renta petrolera. Una sola empresa (Repsol-YPF) es la que tiene el 55 por ciento de la producción, el 64,2 por ciento del transporte y el 78,2 del almacenamiento.

Este proyecto sobre regulación del gas licuado de petróleo (GLP), que en los próximos días transformará en ley el Senado, será injusto para los que menos tienen y sólo beneficiará a las empresas, ya que no declara servicio público a las actividades vinculadas con el GLP. La declaración de servicio público permitiría que el Estado pueda frenar los abusos y fijar tarifas. Junto a ello el proyecto determina que el precio de las garrafas sea determinado por los costos internacionales que lo encarecen altamente. Además, transformará a las empresas petroleras en los únicos dueños de las millones de garrafas que se comercializan en la Argentina, ya que aplicará un concepto jurídico inédito en materia de dominio: la marca de la garrafa otorgará la titularidad de la misma. Esto significa que la garrafa que diga YPF será de esa empresa, desapoderando así de las mismas a los usuarios y a las pequeñas cooperativas que históricamente las poseen. Este criterio antijurídico fue rechazado en Diputados, que introdujo en la redacción del proyecto sancionado el concepto determinado por el Código Civil: los bienes muebles son de quien los posee. Pero el oficialismo en el Senado tampoco acepta esa modificación.

En definitiva, se debe optar o por la defensa de los intereses de los diez millones de personas que viven bajo la línea de la pobreza o por el mayor beneficio de las empresas más rentables de la Argentina.

* Senador nacional, Partido Socialista.

DENUNCIAN A ALUAR

Privilegio de ser monopolio

Aluar es investigada por la CNDC a partir de una presentación de la cooperativa IMPA.

Por Fernando Krakowiak / Página 12 del 7-8-2007

La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia investiga a la empresa Aluar por haber ejercido un supuesto abuso de posición dominante en el mercado del aluminio durante los últimos treinta años.

El expediente se abrió en diciembre de 2005 a partir de una denuncia presentada por la cooperativa IMPA, dedicada a la laminación de lingotes. Aluar rechazó la acusación y pidió que se archive la causa. Sin embargo, en mayo de este año la CNDC consideró “insatisfactorias” las explicaciones e instruyó la apertura de una investigación que podría desembocar en una millonaria sanción.

IMPA acusa a Aluar de aprovechar su condición de único productor nacional de lingotes de aluminio, primer eslabón de la cadena de valor, para expandirse “aguas abajo” discriminando vía precios a la competencia en los segmentos de productos semielaborados (derivados de la fundición y laminación de lingotes) y terminados (envases de alimentos, cosmética e industria de la construcción).

Aluar aumentó de manera ininterrumpida el precio del lingote desde 1975, independientemente de la evolución de sus costos, y, según la denuncia, aprovechó esa suba para llevar adelante una conducta predatoria de pinzas. Es decir, subir el precio de la materia prima, pero no aumentar en la misma proporción el valor de los productos semielaborados que fabrica, poniendo en jaque la rentabilidad de las empresas competidoras que debían mantener estables sus precios para no perder mercado mientras sus costos subían. Además, IMPA afirma que se la discrimina con las condiciones de financiación otorgadas al momento de la venta.

Durante el período analizado, Aluar inició un acelerado proceso de integración vertical hasta controlar toda la cadena de valor. En 1983 compró Kicsa Industrial y Comercial, empresa dedicada a la laminación de aluminio en la localidad bonaerense de Abasto. Diez años después Kicsa se fusionó con Camea, su principal competidora, conformándose C&K Aluminio, en la que Aluar poseía el 50 por ciento del capital (ambas plantas producen lo mismo que IMPA a escala superior). En 1995 adquirió el 59 por ciento de las acciones de Hidroeléctrica Futaleufú, sociedad concesionaria de la represa y central hidroeléctrica que le proveía electricidad a su planta desde 1978. En 1997 se quedó con la totalidad de C&K, luego de comprarle su parte a la canadiense Alcan y un año después incrementó su capacidad de solidificación al comprar Refinería Metales Uboldi en Puerto Madrin.

Las empresas que no fueron absorbidas por Aluar cerraron sus puertas o quedaron reducidas a su mínima expresión, como IMPA que entró en convocatoria de acreedores en 1997 perdiendo en los años siguientes a sus últimos grandes clientes que le quedaban (Felfort, Arcor, Havanna, Georgalos, entre otros). Desde entonces, esta firma se sumergió en numerosos conflictos internos que aún perduran, producto de la desesperación de los trabajadores para intentar encontrar una salida a la crisis.

Como agravante, se destaca el hecho de que Aluar habría llevado adelante esta conducta anticompetitiva al mismo tiempo que concentró durante los últimos treinta años la totalidad de los incentivos gubernamentales destinados al sector. “Es una decisión acertada considerar estratégica la producción de aluminio primario para no depender de la importación, pero desde que el Estado comenzó a subsidiar a Aluar los precios no han parado de subir, perjudicando a las otras empresas que componen la cadena y al conjunto de la sociedad”, afirmó a Página/12, el abogado de IMPA, Facundo Taboada.

Cuando este diario les preguntó a los socios de la cooperativa por qué decidieron hacer la denuncia en diciembre de 2005 luego de treinta años de supuestos perjuicios por parte de Aluar, afirmaron que la motivación surgió luego de que la CNDC les aplicó ese año una multa de casi 300 millones de pesos a las cementeras por operar de manera cartelizada durante 18 años.

Aluar respondió a las acusaciones de IMPA en mayo del año pasado a través de una presentación donde solicitaron que la causa se archive. Fuentes de la empresa consultadas por Página/12 afirmaron que su posición está expresada en ese documento y que no deseaban realizar ninguna otra aclaración. Allí afirman que la compañía dirigida por Javier Quintanilla Madanes no ostenta una posición dominante en la producción de aluminio, pues, al no existir barreras arancelarias a la importación, el mercado relevante no debe circunscribirse sólo a la Argentina sino al Mercosur, y en ese caso Aluar concentra sólo el 15,6 por ciento de la producción, mientras que el resto es generado por Brasil.

Además sostienen que el precio fue controlado por el Estado hasta agosto de 1991 a través de la Comisión Permanente para el Desarrollo de los Metales Livianos (Copedesmel) y desde entonces se fija en función de la cotización internacional del metal determinada por el London Metal Exchange. En IMPA respondieron que las empresas de la región operan de modo cartelizado por lo que la importación deja de ser una alternativa.

En relación con el impacto que generaron en el mercado del aluminio los subsidios estatales, Aluar afirma que la CNDC no puede modificar una acción de gobierno, aunque ésta afecte la competencia. “Ante planteos dirigidos a cuestionar el efecto anticompetitivo de decisiones gubernamentales, en el mejor de los casos, lo que puede hacer la CNDC es emitir una recomendación u opinión, pero de ninguna manera puede imponer una sanción a Aluar como beneficio de aquéllas”, se sostiene en el descargo.

Pese a las respuestas brindadas, la CNDC resolvió en mayo de este año disponer “la no aceptación de las explicaciones brindadas por Aluar por resultar insatisfactorias” y dispuso la apertura de un sumario que permita realizar un estudio de mayor alcance. Los socios de IMPA afirman que las pérdidas que les provocó Aluar han sido millonarias y reclaman que la CNDC dicte una medida cautelar que les garantice el abastecimiento de la materia prima en condiciones no discriminatorias hasta que se resuelva la cuestión de fondo. Hasta el momento, el organismo antimonopolio no se expidió sobre ese punto.

EL GOBIERNO FINALMENTE AUTORIZO LA FUSION ENTRE MULTICANAL Y CABLEVISION

TV por cable, sin espacio para el zapping

La Comisión de Defensa de la Competencia no encontró razones para objetar la unión entre las operadoras de cable, que pasan a dominar gran parte del mercado. También tienen una participación creciente en Internet. Telefónica pidió igualdad de trato a Kirchner.

Página12 8/12/2007

La unión de las prestadoras de televisión por cable da lugar a un mercado de fuerte concentración.

Sobre la hora, antes de que termine su mandato y después de haber postergado una definición sobre el tema por más de un año, el gobierno de Néstor Kirchner autorizó la polémica fusión entre Multicanal y Cablevisión. **La operación le permitirá al grupo Clarín, dueño del 60 por ciento del paquete accionario del nuevo consorcio, y a su socio estadounidense, Fintech Advisory, controlar casi el 70 por ciento del mercado de televisión por cable. Además, manejará el 20 por ciento del negocio de Internet, con un potencial de crecimiento significativo.**

La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia avaló la unión de las compañías, pese a las advertencias de especialistas y asociaciones de consumidores sobre el riesgo de que se produzcan situaciones de abuso de posición dominante.

La resolución que avala la fusión todavía no se publicó en el Boletín Oficial, pero altas fuentes oficiales confirmaron a Página/12 que ya fue firmada. El proceso de aprobación estuvo cargado de discusiones dentro de la Comisión. Una de ellas fue cómo calcular la porción de mercado que pasaría a dominar la nueva operadora.

Multicanal y Cablevisión plantearon que quedarían con un 47 por ciento de participación, con 2,7 millones de clientes de televisión por cable sobre un universo de 5,7 millones de abonados. Sin embargo, algunos de los técnicos postularon que a aquella cifra debían sumarse los porcentajes que Clarín aún posee en Supercanal Holding, Teledigital (operadores en el interior del país) y en la sociedad licenciataria de DirectTV Argentina, con lo cual el control del mercado se elevaría a casi el 70 por ciento.

El presidente de la Comisión, José Sbatella, declaró a mitad de año que “en TV por cable, dos empresas tienen el 69 por ciento”, haciendo referencia a la fusión. La diferencia de interpretación no es neutra, ya que la Ley de Defensa de la Competencia prohíbe “las concentraciones económicas cuyo objeto o efecto sea o pueda ser disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjudicial para el interés económico general”.

Horacio Bersten, de Unión de Usuarios y Consumidores, hizo hincapié en los efectos negativos de un mercado concentrado. “Con un solo operador, quien no está conforme con lo que le ofrecen no puede cambiar de empresa. La compañía gana libertad para fijar la tarifa y para modificar las condiciones del servicio”, apuntó. También objetó que la Comisión no dio intervención a las asociaciones de usuarios en el expediente, pese a que en otros procesos de fusiones siempre les pidió opinión.

Ayer hubo una reunión en la Casa Rosada que no fue ajena a esta operación. Kirchner recibió al presidente de Telefónica, Cesar Alierta, durante una hora. Participaron el ministro de Planificación, Julio De Vido, y el embajador argentino en España, Carlos Bettini. Telefónica también espera que no haya objeciones a la operación internacional que derivaría en la toma de control de Telecom por parte de esa empresa española.

Junto con esto, Telefónica y Telecom vienen presionando en la Argentina para que se las habilite a prestar el servicio de televisión por cable, vedado por la Ley de Radiodifusión. Como Cablevisión y Multicanal tienen la posibilidad de participar en el negocio de Internet, las telefónicas pretenden cruzar la frontera para acceder a la transmisión de contenidos televisivos. Es lo que se conoce como “triple play”: telefonía, Internet y TV. De acuerdo con algunos especialistas, esa actividad mueve alrededor de 9000 millones de pesos anuales en el país.

El anuncio de la fusión entre Multicanal y Cablevisión se produjo en septiembre del año pasado, pero recién ahora se la convalida. En el medio, las empresas fueron ajustando las tarifas. Este mes se produjo el último aumento, del 5,3 por ciento promedio. En junio se había aplicado otra suba del 4,5 por ciento. La unión entre compañías incluye sus divisiones dedicadas a Internet: Fibertel y Prima, madre de las marcas Flash (banda ancha), Ciudad Internet (dial up) y Fullzero (Internet gratuita).
