



BUENOS AIRES, 16 DIC 2003

VISTO el Expediente N° S01:0025168/2003 del Registro del ex- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN, y

CONSIDERANDO:

Que el Artículo 58 de la Ley N° 25.156 faculta a la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 22.262 a intervenir en las causas que se inicien durante la vigencia de la primera de las normas legales citadas, subsistiendo sus funciones hasta que se constituya y se ponga en funcionamiento el TRIBUNAL NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA en el ámbito del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN.

Que, en consecuencia, las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, dependiente de la SECRETARÍA DE COORDINACIÓN TÉCNICA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6° a 16 y 58 de dicha ley.

Que las presentes actuaciones dan cuenta de la notificación presentada en los términos del referido Artículo 8° de la Ley N° 25.156 y con relación a la operación de concentración económica llevada a cabo, consistente en la transferencia de la División Forestal de PECOM ENERGÍA S.A. (en la actualidad, PETROBRAS ENERGÍA S.A.) a ALTO PARANÁ S.A., pasando el aserradero de PECOM ENERGÍA S.A. (en la actualidad, PETROBRAS ENERGÍA S.A.), las tierras y todo lo plantado sobre las mismas, junto con los

[Handwritten signature]



activos incluidos en el contrato de transferencia de fondo de comercio, a ALTO PARANÁ S.A., acto que encuadra en el Artículo 6° inciso b) de la Ley N° 25.156.

Que la operación de concentración económica que se notifica, en los siguientes mercados i) rollos aserrables de pino/araucaria del Norte y Oeste de la Provincia de MISIONES, ii) material pulpable de la Provincia de MISIONES, iii) nacional de madera de pino aserrada, iv) plantines de pino taeda de la Provincia de MISIONES y Provincia de CORRIENTES, v) nacional de pasta celulósica de fibra larga; vi) nacional de tableros de densidad media (medium density fiberboarding-MDF) y vii) nacional de tableros compensados, habida cuenta del compromiso asumido por las Partes, no infringe el Artículo 7° de la Ley N° 25.156, al no restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al señor Secretario, aceptar el compromiso ofrecido por ALTO PARANÁ S.A., consistente en: a) Mantener la Reserva forestal de PECOM ENERGÍA S.A. (en la actualidad, PETROBRAS ENERGÍA S.A.) de acuerdo con los compromisos asumidos por PECOM ENERGÍA S.A. (en la actualidad, PETROBRAS ENERGÍA S.A.) con la Provincia de MISIONES; b) Ratificar los Contratos de asistencia y colaboración tecnológica con la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES (UNAM) vigentes a la fecha entre PECOM ENERGÍA S.A. (en la actualidad, PETROBRAS ENERGÍA S.A.) y la citada Universidad; c) Encontrar junto con la Provincia de MISIONES, la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES (UNAM), al INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA (INTA) y/o a otras entidades públicas o mixtas, una forma de colaboración mutuamente conveniente para que los materiales genéticos forestales de PECOM ENERGÍA S.A. (en la actualidad, PETROBRAS ENERGÍA S.A.) sean puestos a disposición del dominio público forestal en la

G.L.



Provincia de MISIONES durante un período de CINCO (5) años contados desde la fecha de la presente d) Poner a disposición del mercado regional de la Provincia de MISIONES para la venta de madera aserrable ("rollos") en condiciones de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que corresponda de acuerdo con las prácticas habituales de cosecha, las cifras que se consignan en el siguiente cuadro, exclusivamente por los periodos allí indicados. El cumplimiento de esta obligación será acreditado anualmente y ante un mero requerimiento ante la ASOCIACIÓN FORESTAL ARGENTINA (AFOA).

Año Calendario	Toneladas de Madera ("rollos")
2004	CINCUENTA MIL (50.000)
2005	CINCUENTA MIL (50.000)
2006	CINCUENTA MIL (50.000)
2007	CINCUENTA MIL (50.000)
2008	CINCUENTA MIL (50.000)
TOTAL	DOSCIENTOS CINCUENTA MIL (250.000)

e) Poner a disposición del mercado argentino para el quinquenio 2004-2008, la cantidad total de TRESCIENTOS VEINTICINCO MIL (325.000) toneladas de madera ("rollos") para proceso bajo la modalidad de fason, en condiciones económicas y técnicas de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que ALTO PARANÁ S.A. considere adecuada de acuerdo con las prácticas habituales de mercado y cosecha; f) Poner a disposición del mercado argentino para el quinquenio 2004-2008 la cantidad total de TREINTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL (37.500.000) pies cuadrados ("p2") de

CaG

11



madera aserrada para reproceso bajo la modalidad de fason, en condiciones económicas y técnicas de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que ALTO PARANÁ S.A. considere adecuada de acuerdo con las prácticas habituales de mercado, cosecha y producción industrial.

Que atento el compromiso irrevocable asumido por ALTO PARANÁ S.A. cuyas medidas indicadas precedentemente deberá mantener, la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja autorizar la operación de concentración económica notificada, consistente en la adquisición por parte de ALTO PARANA S.A. de la División Forestal de PETROBRAS ENERGÍA S.A., conforme a lo establecido en el Artículo 13, inciso a) de la Ley Nº 25.156.

Que, en el mismo sentido, también aconseja la Comisión Nacional comunicar al Gobierno de la Provincia de MISIONES el compromiso asumido por ALTO PARANÁ S.A. en relación a la mantención de la Reserva Forestal de PETROBRAS ENERGÍA S.A.

Que el suscripto comparte los términos del Dictamen por voto de la mayoría emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y las conclusiones del Dictamen del señor vocal Licenciado Mauricio BUTERA, emitido en disidencia parcial, anexando copias autenticadas de los mismos que se incluyen como Anexo I y son parte integrante de la presente resolución.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en los Artículos 13 y 58 de la Ley Nº 25.156.

6.4
A
Por ello,



EL SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA

RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Autorízase la operación de concentración notificada, consistente en la adquisición por parte de ALTO PARANA S.A. de la División Forestal de PETROBRAS ENERGÍA S.A., en los términos en que ha sido notificada, y conforme el compromiso irrevocable asumido por ALTO PARANÁ S.A. cuyas medidas indicadas precedentemente deberá mantener, todo ello de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13 inciso a) de la Ley Nº 25.156.

ARTÍCULO 2º.- Considérase parte integrante de la presente resolución al Dictamen emitido por voto de la mayoría de los integrantes de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, dependiente de la SECRETARÍA DE COORDINACIÓN TÉCNICA del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN y al Dictamen del señor vocal Licenciado Mauricio BUTERA, emitido en disidencia parcial, ambos de fecha 16 de diciembre de 2003, que en CIENTO OCHENTA Y CINCO (185) y OCHO (8) fojas autenticadas, respectivamente, se agregan como Anexo I.

ARTÍCULO 3º.- Hágase saber al Gobierno de la Provincia de MISIONES, la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES (UNAM) y al INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA del compromiso asumido por ALTO PARANA S.A.

ARTÍCULO 4º. - Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCIÓN Nº

Dr. LEONARDO MADCUR
SECRETARÍA DE COORDINACIÓN
TÉCNICA



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

Ref.: Expte.: S01:0025168/02002 (Conc. N° 400)

Dictamen Conc. N° 373/2003

BUENOS AIRES, **16 DIC 2003**

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita en el Expediente del Registro del Ministerio de Economía y Producción N° S01:0025168/2003 caratulado "PECOM ENERGÍA Y ALTO PARANÁ S.A. S/ NOTIFICACION ART. 8° LEY N° 25.156".

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

La Operación

1. La operación notificada consiste en la transferencia de la División Forestal de PECOM ENERGÍA S.A. (en adelante PECOM FORESTAL) a ALTO PARANÁ S.A. (en adelante ALTO PARANA), y se encuentra instrumentada en el Contrato de Transferencia de Fondo de Comercio celebrado el día 20 de diciembre de 2002.
2. Como resultado de la operación notificada, el aserradero de PECOM FORESTAL, las tierras y todo lo plantado sobre las mismas, junto con los activos incluidos en el contrato de transferencia de fondo de comercio, pasarán a ALTO PARANÁ.
3. Mediante la presentación efectuada por las partes el día 21 de noviembre de 2003, acreditaron el cambio de denominación social de PECOM ENERGÍA S.A. por PETROBRAS ENERGÍA S.A.

La actividad de las partes

4. PETROBRAS ENERGÍA S.A. es una sociedad constituida en la República Argentina cuyo principal objeto es la exploración y explotación de pozos hidrocarbúricos, desarrollo de actividades de refinación, transporte, comercialización de hidrocarburos

Handwritten signatures and initials:
A
JTC
G.M.
[Signature]



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

25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por las excepciones establecidas en dicha norma.

III. EL PROCEDIMIENTO

11. El día 14 de febrero de 2003 las partes realizaron una presentación ante esta Comisión Nacional que no se ajustaba a la normativa vigente. Debido a ello, se procedió a notificarles que hasta tanto no adecuaron dicha presentación a lo dispuesto en la Resolución SDCyC N° 40/2001, no se daría trámite a la misma, ni comenzaría a computarse el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 (a fs. 975/8).
12. El día 21 de febrero de 2003, las notificantes adecuaron su presentación a las normas vigentes, por lo que en dicha fecha comenzó el trámite de las presentes actuaciones.
13. Tras analizar información presentada, el día 25 de febrero de 2003 esta Comisión Nacional efectuó observaciones a los notificantes. (fs. 990/2).
14. Con fecha 11 de marzo de 2003 las partes presentaron la respuesta a las observaciones formuladas por esta Comisión Nacional, fecha en la que se dio por aprobado el Formulario F1. Asimismo, por considerar que era necesario profundizar el análisis de la operación notificada, el día 14 de marzo de 2003 se les notificó a las partes el requerimiento del Formulario F2 (fs. 1060/1).
15. Con fecha 1 de abril de 2003, el Señor Presidente de esta Comisión Nacional designó al Dr. Eduardo Montamat y la Dra. Marta Alejandra López, para que se constituyeran en la ciudad de Posadas, Provincia de Misiones, a fin de celebrar diversas audiencias testimoniales los días 9, 10 y 11 de abril de 2003 (fs. 1086/90).
16. El día 2 de abril de 2003, se recibió audiencia testimonial al Sr. José Amigo, a cargo de la Coordinación Nacional de Políticas Foresto-Industriales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (fs. 1091/93)



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

17. Con fecha 4 de abril de 2003, se agregó como foja única el Expediente S01:0049282/2003 del Registro del Ex-Ministerio de la Producción, que contiene un requerimiento de información del Honorable Senado de la Nación sobre la operación notificada en las presentes actuaciones. Dicho requerimiento fue contestado con fecha 7 de abril de 2003 (fs. 1317).
18. El día 2 de abril de 2003, las notificantes presentaron el formulario F2. Habiendo analizado la presentación efectuada, en virtud de considerarla incompleta, esta Comisión Nacional el día 11 de abril de 2003 notificó a las partes las observaciones pertinentes (fs. 1320/21).
19. Con fecha 7 de abril de 2003 las notificantes solicitaron que esta Comisión Nacional tuviera en cuenta determinadas pautas en las audiencias testimoniales que se celebrarían en la Provincia de Misiones. El día 8 de abril de 2003, proveyendo dicha presentación, esta Comisión Nacional notificó a las partes que lo solicitado no era procedente (fs. 1313/15).
20. Con fecha 8 de abril de 2003 se ordenó citar al Sr. Director Nacional de Forestación de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Ingeniero Agrónomo José Darraidou, a audiencia testimonial para el día 14 de abril de 2003 (fs. 1316/8).
21. Entre los días 9 y 11 de abril de 2003, en virtud de las facultades emergentes del artículo 24, inciso b) de la Ley N° 25.156 y con la finalidad de recabar información útil para el análisis de la operación de concentración económica notificada, esta Comisión Nacional celebró audiencias en la sede de la Dirección de Comercio Interior de la Ciudad de Posadas, Provincia de Misiones. En las mismas se recibió el testimonio de las siguientes personas: Sr. JUAN ANGEL GAUTO, Subsecretario de Bosques y Forestación del Ministerio de Ecología, Recursos Naturales Renovables y Turismo de la Provincia de Misiones (fs. 1323/27); Ing. LUIS VIANA, Presidente de la Cámara de Representantes de la Provincia de Misiones (fs. 1363/64); Sr. JUAN BAUTISTA SASIAÍN, Gerente Comercial y apoderado de Establecimiento Las Marías (fs. 1457/59); Sr. LORENZO DIEMINGER, Presidente del Bloque de Diputados de la

[Handwritten signatures and initials]



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

Alianza UCR-MID (fs. 1460/61); Sr. CARLOS PAULINO SATO, Presidente de la empresa Magral S.A. (fs. 1581/82); Sr. NESTOR JORGE OLIVIERI, Director Regional del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTA) de Misiones (fs. 1583/86); Sr. ELDOR HUTT, Presidente de la Asociación de Productores Forestales de la Mesopotamia (AFOME) (fs. 1614/16); Sr. TEODORICO KRIEGER, Presidente de la Asociación de Plantadores Industriales y Comerciantes Forestales de Misiones (APICOFOM) (fs. 1617/19); Sr. JUAN DOMINGO PERIE, en representación de la Asociación Ecologista Tamandúa (fs. 1681/83); Sr. MIGUEL ANGEL LOPEZ, Decano de la Facultad de Ciencias Forestales de la Provincia de Misiones (fs. 1690/93); Sr. ANIBAL EDUARDO TONIOLO, Presidente de la Asociación Maderera, Aserraderos y Afines (AMAYADAP) (fs. 1706/09); Sr. JOSE EDUARDO SAIZ, Gerente Regional de la Asociación Forestal Argentina NEA (AFOA-NEA) (fs. 1782/84); Sr. EDUARDO STIRNEMANN, Secretario del Colegio de Ingenieros Forestales (CO.IN.FOR) (fs. 1785/87); Sr. HUGO DANIEL DURAN, Socio Gerente de la empresa Selva S.R.L. (fs. 1857/59); Sr. RAUL ALBERTO AGUILAR, industrial forestal de la ciudad del El Dorado, Provincia de Misiones, que es proveedor de APSA S.A. (fs. 1863/65); FAVIO ADRIAN ZUVELA, Socio Gerente de la empresa Mader-Zu S.R.L. (fs. 1866/68); Sr. PEDRO JUAN LOPEZ VINADER, representante de la empresa Forestal Guarani S.A. (fs. 2030/32); Sr. NESTOR RUBEN LIS, Presidente del Consorcio Forestal Misiones Centro (fs. 2033/36); y Sr. LINO FORNERÓN, Secretario del Sindicato de Obreros de la Industria de la Madera (SOIMP) (fs. 2037/39).

22. El día 14 de abril de 2003, se tomó audiencia testimonial al Ing. JOSE LUIS DARRAIDOU, Director Nacional de Forestación de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. (fs. 2041/43).

23. Con fecha 21 de abril de 2003 las partes respondieron, en forma incompleta, las observaciones efectuadas a la información presentada en el marco del Formulario F2 (fs. 2044/65).

24. Con fecha 30 de abril de 2003 las partes presentaron la información solicitada, por lo que en dicha fecha se dio por aprobado el Formulario F2 (fs. 2068/88).



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

25. El 12 de mayo de 2003 y en uso de las facultades conferidas por el artículo 24 y lo establecido en el artículo 58 de la Ley N° 25.156, se libró oficio al Sr. Secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, al Señor Secretario de Bosques y Forestación del Ministerio de Ecología, Recursos Renovables y Turismo de la Provincia de Misiones; al Sr. Director del Centro Regional Misiones del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Ingeniero NESTOR JORGE OLIVIERI; y al Sr. Decano de la Facultad de Ciencias Forestales de la Universidad Nacional de Misiones, para que brinden información en la operación en trámite (fs. 2089/97).
26. El día 19 de mayo de 2003 esta Comisión Nacional notificó a las partes la solicitud de información adicional, atento las facultades del artículo 24 de la Ley N° 25.156 y lo dispuesto por la Resolución SDCyC N° 40/2001 (fs. 2098), dando las partes cumplimiento a lo solicitado con fecha 21 de mayo de 2003 (fs. 2100/3104).
27. Mediante Resolución de fecha 21 de mayo de 2003, notificada a las partes el día 22 del mismo mes y año, esta Comisión Nacional suspendió, conforme lo establecido por el artículo 24, inciso I) de la Ley N° 25.156, el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley mencionada, por el término de 30 días (fs. 3105/08 y 3111).
28. Mediante Resolución de fecha 21 de mayo de 2003, esta Comisión Nacional ordenó la acumulación como foja única del Expediente N° S01:0025168/03 del Registro del Ex-Ministerio de la Producción, caratulado "FEDERACIÓN ARGENTINA DE LA INDUSTRIA MADERERA Y AFINES (MISIONES/ALTO PARANÁ) S/SOLICITUD DE INTERVENCIÓN DE LA CNDC (C. 862)", que se inició como consecuencia de la nota remitida por la FEDERACIÓN ARGENTINA DE LA INDUSTRIA MADERERA Y AFINES (FAIMA) al Señor Presidente de la Nación, a fin de que tomara conocimiento de la postura que se aprobara en el Congreso N° 107 de esa institución. En ese sentido, cabe señalar que la Federación mencionada "rechazó la intención de concentración monopólica que se produciría por parte del grupo ARAUCO, capitales chilenos, en caso de que las tierras forestadas y parte del Bosque Paranaense de la firma Pecom Forestal, sean adquiridas por el Grupo". En virtud de encontrarse en trámite la presente notificación, esta Comisión Nacional resolvió acumular, por



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

conexidad, las actuaciones iniciadas por la Federación mencionada, notificando dicho acto a la FEDERACIÓN MADERERA y a la Subsecretaría General de la Presidencia de la Nación (fs 3107/8, 3112 y 3123).

29. Con fecha 27 de mayo de 2003, el INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL (INTA) remitió la información oportunamente requerida (fs.3113/22).

30. El día 29 de mayo de 2003, las partes presentaron un listado de personas a fin de que fueran citadas a brindar declaración testimonial (fs. 3125/26), ofreciendo el cuestionario de preguntas para dichas declaraciones con fecha 6 de junio de 2003 (fs. 3130/2).

31. Con fecha 5 de junio de 2003 esta Comisión Nacional hizo lugar a lo solicitado por las partes y designó al Dr. Montamat y la Dra. López para celebrar las audiencias testimoniales pertinentes en la sede de la Dirección de Comercio Interior de Posadas, Provincia de Misiones, lo que fue notificado a las partes con fecha 9 de junio de 2003 (fs. 3127/29 y 3133/34).

32. Con fecha 11 y 12 de junio de 2003, en virtud de las facultades establecidas por el artículo 24, inciso b) de la Ley N° 25.156 y con la finalidad de recabar información útil para el análisis de la operación de concentración económica notificada, esta Comisión Nacional celebró audiencias en sede de la Dirección de Comercio Interior de la Ciudad de Posadas, Provincia de Misiones, recibiendo testimonio a las siguientes personas: ING. MIGUEL ANGEL LÓPEZ, Decano de la Facultad de Ciencias Forestales de la Provincia de Misiones (fs. 3135/37); ING. GABRIEL ALEJANDRO MARANGONI, ex-asesor de la Asociación de la Asociación Maderera, Aserraderos y Afines del Alto Paraná (AMAYADAP) (fs. 3138/41); SR. WALTERIO HORST KUBSCH, contratista de WHK Servicios Forestales (fs. 3142/44); SR. ROLANDO WALTER LOFFLER, socio de Los Tres Sauces S.R.L. (fs. 3145/47); CDORA. CLAUDIA PEIRANO, Economista Jefe del IERAL NEA (fs. 3148/49); ING. JOSE EDGARDO TORRES, consultor privado y accionista de la empresa Cayman, María Cristina (fs. 3163/65); SR. ENRIQUE ERNESTO WALT, socio de la empresa WALT HNOS. S.H. (fs. 3166/68).



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

33. El día 10 de junio de 2003, la Universidad Nacional de Misiones respondió el requerimiento oportunamente efectuado (fs. 3169/81).
34. Con fecha 19 de junio de 2003 se recibió un fax proveniente de la Jefatura de Gabinete de Asesores del Gobierno de la Provincia de Misiones, solicitando que se corriera traslado del pliego de preguntas ofrecidas por las partes para el Sr. Gobernador de la Provincia de Misiones a fin de que brinde declaración según lo establecido por el artículo 250 del Código Procesal Penal (a fs. 3192/96).
35. El día 19 de junio de 2003 se dispuso citar, en mérito a las testimoniales oportunamente ofrecidas por las partes, a las siguientes personas: Sr. ANTONIO ARAUJO, Secretario de la Unión de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE); Sr. MARTÍN AGUERRE, Gerente de la Asociación Forestal Argentina (AFOA); Sr. JORGE BARROS, Presidente de la Asociación Forestal Argentina (AFOA); Sr. RAFAEL GAVIOLA, Gerente de la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel; Sr. DANIEL MARADEI, Gerente General de la División Forestal de PECOM ENERGÍA; Sr. JAIME VALENZUELA, Gerente General de Masisa S.A.; Sr. RUPERTO RESQUIN, asesor del Programa de Gestión de Negocios de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación. (fs 3197), cuyas declaraciones testimoniales obran a fs 3321/3360.
36. Con fecha 8 de julio de 2003, considerando necesario profundizar el análisis de la concentración económica notificada y de conformidad con lo dispuesto en la Resolución SDCyC N° 40/2001, esta Comisión Nacional solicitó a las partes información dentro del marco del Formulario F3. Dicho requerimiento fue notificado a las partes en la misma fecha (fs 3361/68).
37. El día 11 de julio de 2003, se tomó audiencia testimonial a los Sres. VICTOR ALEJANDRO CUBILLOS, Gerente de Operaciones Forestales de ALTO PARANÁ S.A. (fs 3370/6) y JAVIER MORALES SOLÍS, subgerente de Forestal Argentina S.A. (fs 3401/5).

A
Sub
GM



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

38. El día 11 de julio de 2003, se ordenó la celebración de audiencias testimoniales a las siguientes personas: Sr. PABLO RUIVAL, responsable del área comercial de ALTO PARANÁ SA.; Sr. FRANCISCO RUIZ TAGLE, gerente general de Papelera del Plata S.A.; Lic. ROLANDO JOSÉ AGUALI, presidente de Massuh S.A.; Sr. MARCELO CAMPO, Vicepresidente de Papel Misionero S.A.; y Sr. STUART NARVAJAS, presidente de Las Marías S.A., cuyas declaraciones testimoniales obran a fs. 3417/45.
39. El día 14 de julio de 2003 se recibió la declaración testimonial del Señor Gobernador de la Provincia de Misiones, Señor Carlos Eduardo Rovira (fs. 3408/11).
40. Con fecha 20 de agosto de 2003, se ordenó la celebración de audiencias testimoniales en sede de la Policía Federal de la Ciudad de Eldorado, Provincia de Misiones a las siguientes personas y/o representantes de las siguientes empresas: Sr. ALFREDO GRUBER, representante del Aserradero Don Guillermo; Sr. LUIS CHODORGE, representante de MADERERO CHODORGE; Sr. VIRGILIO ALONSO, representante de La Nativa S.A.; Sr. JORGE FALHER, representante de Lipsia S.A.; Sr. Juan Laxague, representante de Puerto Laharrague S.A.; Sr. WALTER KUNSLER, representante de Esperanza S.A.; Sr. HARRY WEINDENBACHER; Sr. RAFAEL SCHERER, representante de Pindo S.A.; empresa ASERRADERO BRANDSTETTER; Sr. LUIS BENCINA; Sr. ENRIQUE ZAVALA; empresa FAMALPA S.R.L.; empresa HENTER S.A.I.C.; empresa TIERRA ROJA S.A.; empresa TOLL MADERAS S.R.L.; empresa LA PALMINA SAIClyA; empresa MBM S.A.; empresa MADERAS S.R.L.; Sr. ENRIQUE WAIDELICH; empresa CERRO S.H.; empresa MADERALPA S.R.L.; Sr. VICTOR LUFF; Sr. FEDERICO DIESEL; Sr. ENRIQUE CASCO; Sr. JORGE GRAEF; Sr. CELSO DIEMINGER; empresa JOHAN S.A.; Sr. FABIAN ELISEO RITTER; Sr. ARTURO KOPP; empresa MADERAS DE MISIONES; empresa FORESTAL SELVA S.R.L.; empresa ASERRADERO AGUILAR S.A.; empresa MADER ZU S.R.L.; empresa FORESTAL GUARANÍ S.A.; y Sr. NESTOR JORGE OLIVIERI, representante del INTA – MISIONES (fs. 3446/58)

41. Las declaraciones testimoniales mencionadas en el numeral precedente, fueron recibidas entre los días 27 y 30 de agosto y obran a fs 3459/3531. Adicionalmente el



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

30 de agosto se recibió declaración testimonial del Sr. ANIBAL EDUARDO TONIOLO, Presidente de AMAYADAP (fs 3532/40).

42. El día 5 de Septiembre de 2003, en la sede de esta Comisión Nacional se tomó declaración testimonial al Sr. VICTOR ALEJANDRO CUBILLOS DIAZ, Gerente de Operaciones Forestales de ALTO PARANÁ S.A. (fs 3541/44).

43. El día 9 de Septiembre de 2003, se recibió la declaración testimonial del señor QUINTO HORACIO PULENTA, Presidente de La Palma S.A. (3545/47).

44. El día 9 de Septiembre de 2003, se recibió una presentación de la Asociación Maderera Aserraderos y Afines del Alto Parana (AMAYADAP) aportando un estudio de ampliación sobre las proyecciones de oferta y demanda de materia prima, elaborado por la Consultora Forestal Götz y Asociados (fs 3548/3621).

45. El 10 de Septiembre de 2003, se ordenó recibir audiencia testimonial de las siguientes personas: Sr. Ricardo BIZZOSERO, representante de Aserradero Biel; Sr. RICARDO VICTOR LUSICH de la empresa Lumor S.A.; Sr. DARDO EMILIO VAZQUEZ, de la empresa CyV Embalajes y Servicios; Sr. DANTE DOMMARCO, de la empresa DOMMARCO HNOS. S.A.; Sr. LUIS GIARDILLI, de la empresa GIARDILLI S.A.; Sr. PEDRO FOLDES, de la empresa MADERERA TRUMAR; Sr. ISAAC KIBYSZ, de la empresa MADEREREA LAVALLLOL; Sr. Alfredo RIELO, de la empresa MADERERA MORÓN; Sr. Gerente General de la empresa MADERERA NEWTON; Sr. RUBEN GOLDWASSER, de la empresa VAJMENKO y GOLDWASSER; y Sr. JORGE FALHER, de la empresa LIPSIA S.A. (fs. 3622).

46. Las declaraciones testimoniales mencionadas en el numeral anterior fueron recibidas entre los días 17 y el 25 de Septiembre de 2003 (fs. 3628/33 y 3636/54).

47. El día 17 de setiembre de 2003 se agregó como foja única el Expediente N° S01:0173748/2003 que contiene un informe presentado por la ASOCIACION MADERERA, ASERRADEROS Y AFINES DEL ALTO PARANA (AMAYADAP) (fs. 3634/5).

[Handwritten signatures and initials]



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

48. El día 22 de Septiembre de 2003, las partes presentaron información solicitada por esta Comisión Nacional en el marco del Formulario F3 (fs. 3657/3891).
49. El día 1 de Octubre de 2003, habiendo analizado la información presentada por las partes, esta Comisión Nacional formuló observaciones por considerar que la misma era incompleta, lo que fue notificado con fecha 2 del mismo mes y año (3898/3901).
50. El día 6 de Octubre de 2003, se libró oficio al INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA – CENTRO REGIONAL MISIONES a fin de solicitarle que realizara una evaluación técnica y efectuara los comentarios que estimare pertinentes sobre los documentos que se le remitieron, y que contienen un análisis de las proyecciones de oferta y demanda de productos forestales en la Provincia de Misiones (fs. 3902).
51. El día 10 de Octubre de 2003 las Partes, espontáneamente, aportaron información que estimaron de utilidad para el análisis de la concentración económica notificada (fs. 3904/06).
52. El día 14 de octubre de 2003, las partes presentaron información solicitada en el marco del Formulario F3 (fs. 3907/4078).
53. El día 16 de octubre de 2003 se recibió la evaluación técnica y los comentarios requeridos al INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA – CENTRO REGIONAL MISIONES oportunamente (fs. 4079/86).
54. El día 24 de octubre de 2003 se notificaron a las partes las observaciones efectuadas a la información presentada en el marco del Formulario F3, por considerarla incompleta (fs. 4087/88).
55. El día 24 de octubre de 2003, ALTO PARANA S.A. realizó una presentación espontánea en la que informa a esta Comisión Nacional “las conductas que ALTO PARANA S.A., en forma voluntaria, ha decidido mantener de modo de seguir actuando en forma armoniosa en el sector forestal tras la adquisición de la División Forestal de



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

Pecom Energía S.A...." En ese sentido cabe señalar que la empresa se comprometió a: "1) Mantener la Reserva Forestal de Pecom de acuerdo con los compromisos asumidos por Pecom con la Provincia de Misiones; 2) Ratificar los Contratos de asistencia y colaboración tecnológica con la Universidad Nacional de Misiones (UNAM) vigentes a la fecha entre Pecom y la citada Universidad; 3) Ofrecer en comodato, por el plazo de 5 (cinco) años, a la Provincia de Misiones, la UNAM, al INTA y/o a otras entidades públicas o mixtas, el Vivero de Pecom, o encontrar otro tipo de colaboración mutuamente conveniente para que los materiales genéticos forestales de Pecom sean puestos a disposición del dominio público forestal en la Provincia de Misiones; 4) Poner a disposición del mercado regional de Misiones, para la venta de madera (rollos) en condiciones de mercado y en la oportunidad que corresponda de acuerdo con las prácticas habituales de cosecha, las cifras que se consignaren en el siguiente cuadro, exclusivamente por los períodos allí indicados. El cumplimiento de esta obligación será acreditado anualmente y ante un mero requerimiento ante la Asociación Forestal Argentina (AFOA)..." (fs. 4089/90).

56. El día 25 de octubre de 2003, se ordenó agregar la información remitida con fecha 23 del mismo mes y año por AMAYADAP.(fs. 4114/7)
57. El día 27 de octubre de 2003, las notificantes presentaron información solicitada en el marco del Formulario F3 (fs. 4095/4113).
58. Con fecha 31 de octubre y 5 de noviembre de 2003, las notificantes presentaron información adicional para el análisis de las presentes actuaciones (fs. 4118/35).
59. El día 6 de noviembre de 2003, se ordenó la agregación de información remitida por AMAYADAP mediante correo electrónico de fecha 4 del mismo mes y año (fs. 4136/42).
60. El día 7 de noviembre de 2003, el Sr. Presidente de esta Comisión Nacional desingó a los funcionarios de este organismo, Dr. Eduardo Montamat, Lic. Marina Bidart y CPN. Luis Bustamante para que se consituyeran en la Provincia de Misiones los días 13 y 14 del mismo mes y año a fin de realizar auditorías contables en las siguientes

AS
6/11



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

empresas: Helvecia S.A.; Tony Maderas Unipersonal Antonio Wdowiak; Sucesión de Francisco Brandstetter; La Palmera; MBM S.A.; Tat Jor S.A.; Famalpa; Mader- Zu; Esperanza S.A.; Establecimiento Maderero Chodorge S.A.; La Palmera; Mader Zu; Tierra Roja S.A.; Pindo S.A.; Henter IC S.A.; MBM S.A.; y Lipsia.

61. El día 10 de noviembre de 2003 se recibió de la Secretaría de Coordinación Técnica, el Expediente N° S01:0025168/2003, conteniendo una presentación del Sr. Aníbal Toniolo y el Sr. Adolfo Bulman, Presidente y Secretario respectivamente de la Asociación Maderera, Aserraderos y Afines del Alto Paraná (AMAYADAP), a fojas 4147.
62. El día 12 de noviembre de 2003, se ordenó la agregación de información remitida por AMAYADAP mediante correo electrónico de fecha 7 del mismo mes y año (fs. 4149/52).
63. El día 18 de noviembre de 2003, se notificaron a las partes las observaciones efectuadas a la información presentada en el marco del Formulario F3, por considerarla incompleta (fs. 4153/54).
64. El día 21 de noviembre de 2003, las partes notificantes presentaron, parcialmente, la información adicional requerida por esta Comisión Nacional (fs. 4155/4486).
65. El día 25 de noviembre de 2003, las partes informaron compromisos de Alto Paraná para la operación de concentración (fs. 4487/4488), y presentaron con fecha 28 de noviembre de 2003 información requerida y adicional (a fs. 4489/4493).
66. El día 2 de diciembre de adjuntó el informe de verificación de documentación practicada en aserraderos de la zona de Eldorado, Provincia de Misiones, practicada por el Contador Luis Bustamante perteneciente a esta Comisión Nacional (a fs. 4494/4507).
67. El día 3 de diciembre de 2003 se le notifica a las partes las observaciones correspondientes a la información aportada, en el marco del Formulario 3 (a fs. 4508).

[Handwritten signature]
[Handwritten initials]

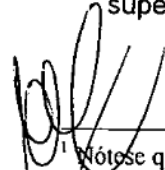




*Ministerio de Economía y Producción
Secretaría de Coordinación Técnica
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

68. Con fecha 4 de diciembre de 2003 se agrega copia certificada del fax recepcionado con idéntica fecha, proveniente del aserradero Tat-Jor (a fs. 4509/4511).
69. El día 4 de diciembre ingresa a esta Comisión Nacional el Expediente N° S01:0023232/2003, conteniendo la nota Dirigida al Sr. Ministro de Economía por parte del Presidente de la Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA), Sr. Hugo Vicente (a fs. 4512), y con idéntica fecha se presentó la mencionada nota ante esta Comisión Nacional, (a fs. 4514/4518).
70. Con fecha 5 de diciembre las partes aportan en forma incompleta la información solicitada (a fs. 4520/4524), notificándose de las observaciones correspondientes a las mismas con fecha 11 de diciembre de 2003 (a fs. 4525).
71. El día 15 de diciembre de 2003 presenta la empresa Alto Paraná ante la Secretaría de Coordinación Técnica, con el compromiso final asumido por la empresa, presentando idéntica nota ante esta Comisión Nacional (a fs. 4526/4528).
72. EL día 16 de diciembre de 2003 las partes presentan la información solicitada con motivo del Formulario 3, dándose por cumplimentado el mismo a partir de esa fecha. (fs. 4529/ 4534).

IV. LA ACTIVIDAD FORESTO - INDUSTRIAL

73. La operación notificada se lleva a cabo y tiene impacto directo en la estructura de la foresto-industria de la Provincia de Misiones que es, en el sector mencionado, la de mayor actividad del país.
74. La superficie de Misiones es de aproximadamente 3 millones de hectáreas (29.801 km²). Conforme se informa en el sitio en Internet del Gobierno de la Provincia, esa superficie se destina a los siguientes usos¹.


Nótese que esto corresponde a una proyección de los datos satelitales obtenidos en el año 2000, que figuran más adelante en esta sección cuando se establece la participación en superficie de las Partes.



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

Cobertura y uso del suelo al año 2.002	Hectáreas	
Bosques Nativos	1.503.562	50,8%;
Tierras Agropecuarias	694.985	23,5%;
Plantaciones Forestales	384.948	13,0%;
Arbustivas/Barbecho/Capueras:	362.894	12,2%
Otras cuerpos de agua y tierras con construcciones	14.468	0,5%

75. Alrededor de un 80% de las plantaciones forestales corresponden a pinos. Las especies preponderantes de pinos son *P. taeda*, *P. elliottii* y un híbrido *P. elliotti* x *P. hondurensis* (conjuntamente se conocen como "pino resinoso"). Le sigue en importancia la *Araucaria angustifolia* (9% de la superficie), también conocida como "Pino Paraná" o pino no resinoso. Las referidas especies usualmente son denominadas en términos generales como "coníferas". Otras especies implantadas de menor importancia son las conocidas como Paraíso, Kiri y Eucaliptos.
76. Respecto de los bosques nativos, unas 450.000 hectáreas son áreas naturales protegidas con diversas figuras legales (la Ley Provincial N° 2932 creó el sistema de áreas naturales protegidas). El área restante de bosques nativos son aprovechados mediante cortes selectivos, conforme lo establece la Ley Provincial de Bosques N° 854. Las especies más utilizadas en los aserraderos son: Anchico, Guatambú, Marmelero, Azota Caballo y Cedro.
77. Conforme a lo informado por el INTA - Centro Regional Misiones en base al estudio de Fernandez et al (1999), Misiones cuenta actualmente con 1.631.821 has de tierras potencialmente utilizables para la plantación de bosques con fines comerciales. De ellas, 1.249.025 se consideran "aptas" para diversos fines agrarios y las restantes 382.796 "moderadamente aptas".
78. Las tierras aptas se encuentran en gran parte utilizadas en cultivos de yerba mate, té, pasturas-pastizales para ganado y forestaciones. En estas tierras la actividad forestal compite con otras actividades agrarias.

[Handwritten signatures and initials]



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

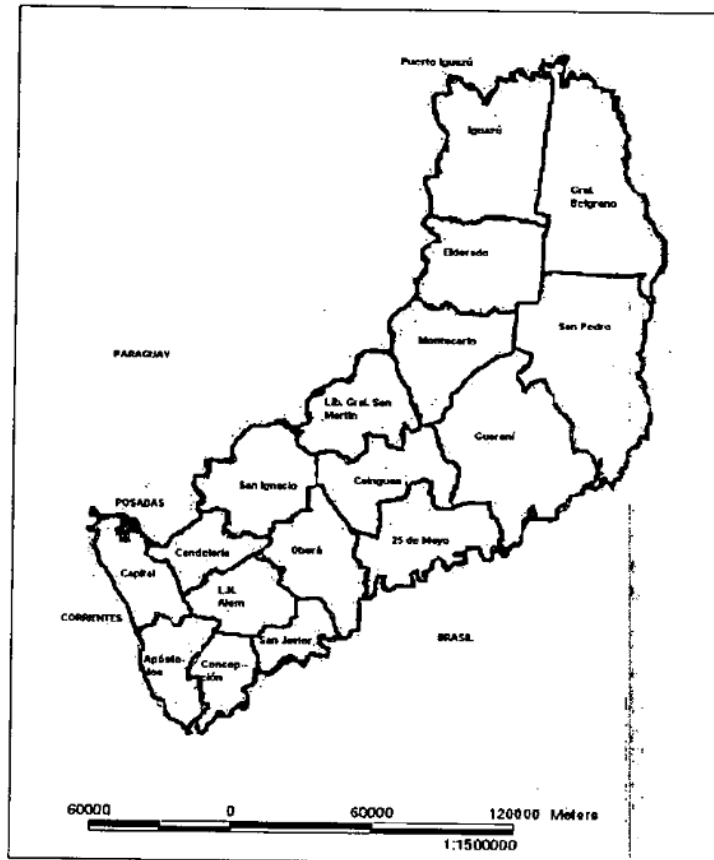
79. En cambio las tierras moderadamente aptas tienen como principal destino el cultivo de especies poco exigentes, especialmente pinos de las especies *elliottii* y *taeda*.
80. En definitiva, y según estima el mencionado organismo en la publicación obrante a fs. 1587/1613, puede decirse que la Provincia posee alrededor de 880.900 hectáreas forestables, correspondientes a las tierras moderadamente aptas y una porción de las tierras aptas tanto para forestación como para otros fines agrarios².
81. La Provincia de Misiones concentra la mayor parte de los bosques implantados de la Argentina (30% del total de alrededor de un millón de hectáreas de bosques implantados de la Argentina)³. La implantación de bosques ha sido promocionada mediante distintos incentivos, siendo los subsidios la última modalidad practicada.
82. Según el Inventario Forestal 2002 (Ministerio de Ecología y RNR de la Provincia de Misiones), las superficies plantadas con coníferas se encuentran particularmente concentradas en la zona noroeste (Departamentos de Iguazú, Eldorado, Montecarlo, Lib. Gral. San Martín y San Ignacio), que contienen aproximadamente el 60% de las plantaciones. En los Departamentos del Este (25 de Mayo, Cainguás, Gral Belgrano, Guaraní y San Pedro) se localiza el 18%, estando el excedente distribuido en toda la Provincia. A título ilustrativo, se muestra a continuación el mapa político de la Provincia.

² Plan de Tecnología Regional (2001-2004).

³ Fuente: STCP en base a datos SAGPyA, MERNR y DRF, publicado en STCP Engenharia de Projetos Ltda. Informe Final: "Plan Estratégico para el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Industrias Madereras de la Provincia de Misiones y Noreste de Corrientes". Noviembre de 2002. Documento producido para la SAGPyA y publicado por esta última. Obrante a fs 445/974.



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



83. Según se informa en el sitio de la Subsecretaría de Bosques de la Provincia, las primeras plantaciones empezaron en la década del 40, con *Araucaria angustifolia*. En las décadas de los 50 y 60 se realizaron las primeras plantaciones de *Pinus elliottii* y *Pinus taeda*.

84. Durante los primeros años de la década de los 70, las tasas de plantación anual fueron altas y grandes superficies de bosques nativos fueron convertidos a bosques implantados. Las plantaciones se realizaron con especies de rápido crecimiento (*Pinus taeda*, *Pinus elliottii*, *Araucaria angustifolia* y *Eucalyptus*).



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

85. Las primeras plantaciones tuvieron como objetivo el abastecimiento de la industria de celulosa. Por ello, no eran habituales las prácticas de podas y raleos necesarias⁴ para la obtención de troncos de mejor calidad aserrable.
86. En los primeros años de la década del 80, algunas empresas empezaron a realizar podas y raleos logrando con estas prácticas un manejo más intensivo de sus bosques. Por ello, en el informe de la Gobernación de la Provincia se estima que habrá más disponibilidad de madera de bosques raleados y podados y por lo tanto de calidad aserrable a partir de los años 2010 – 2015 en adelante.
87. Asimismo se informa que la superficie implantada se ha incrementado notablemente en el decenio 1992-2000, partiendo de una dinámica de forestación de 7.347 hectáreas en 1992 y llegando a cerca de 50 mil hectáreas en el año 1999.
88. El informe estima que el incremento es resultado de la política de incentivos a la forestación y a la forestoindustria, que se potenció con la promulgación de la Ley 25.080 de Inversiones para Bosques Cultivados. La norma prevé la continuidad de los subsidios para plantaciones hasta el año 2009, la estabilidad fiscal de 30 y hasta 50 años para los proyectos forestoindustriales y beneficios impositivos de la jurisdicción nacional, provincial y municipal.
89. La foresto-industria es el sector económico más importante de la Provincia de Misiones: genera el 16% del PBI provincial⁵. Los productos forestales representan más del 50% de las exportaciones misioneras.
90. La industria forestal comprende un conjunto de procesos de producción a través de los cuales se logra un aprovechamiento integral de los árboles talados.
91. Los troncos de mayor diámetro y densidad son procesados en aserraderos para la obtención de madera aserrada y sus subproductos.

A través de la poda, se minimizan los defectos y nudos en la madera. A través de los raleos (entresacar árboles) se les quita competencia por los nutrientes y la luz a los árboles remanentes, maximizando su grosor.

⁵ Inta - Centro Regional Misiones. "Plan de Tecnología Regional (2001-2004)", Ediciones INTA, Buenos Aires, 2002. Pág. 14. (Fs 1595 rev.)



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

92. Las fábricas de pasta celulósica (a partir de la cual se fabrica papel) aprovechan los desechos de los aserraderos (astillas y aserrín) y los troncos de menor diámetro que se obtienen de los raleos⁶ del bosque.
93. Las plantas de tableros reconstituidos (aglomerados y Medium Density Hardboard - MDF) también aprovechan los desechos de los aserraderos.
94. Finalmente, la industria del tablero compensado o laminado (lo que se conoce como "madera terciada") que utiliza los denominados rollos laminables, que son troncos muy gruesos aptos para ser sometidos al proceso de debobinado.
95. Actualmente la industria forestal de Misiones está integrada por: i) poco más de 700 aserraderos muy heterogéneos: desde microempresas personales que trabajan artesanalmente hasta grandes industrias exportadoras con tecnologías de última generación⁷; ii) tres plantas de pasta celulósica: dos de fibra larga (pino) y una de fibra corta (eucalipto)⁸, iii) una fábrica de tableros MDF y iv) alrededor de 6 plantas de tableros compensados.
96. La Provincia de Misiones concentra buena parte de la industria del aserrado del país (700 aserraderos sobre un total de aproximadamente 2000) y la mayor parte de la industria dedicada al aserrío de madera de pino.

⁶ El raleo es una práctica silvicultural que se aplica a los bosques implantados. Consiste en extraer árboles jóvenes del bosque cada una determinada cantidad de años de forma tal que los ejemplares remanentes ganen en grosor y calidad (al restarles competencia por los nutrientes y la luz). En el caso del pino, se realizan 3 raleos a lo largo del ciclo del bosque: el primero entre el 6º y 7º año, el segundo entre el 10º y el 11º año y el tercero entre el 14º y 15º año.

⁷ Censo de la Foresto Industria 2000. Gobierno de la Provincia de Misiones, a fs 1628/48 y base de datos disponible en el sitio del Gobierno de la Provincia de Misiones en Internet.

⁸ El pino es una especie de fibra larga a partir del cual se produce celulosa para papeles para escritura y similares, mientras que el eucalipto posee fibra corta y produce otro tipo de celulosa que se utiliza para fabricar papeles resistentes como papel madera.



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

V. MANIFESTACIONES DE TERCEROS SOBRE LA OPERACIÓN NOTIFICADA.

97. Las objeciones formuladas contra la operación notificada se concentran en sus efectos en la industria del aserrado. En cambio, la Comisión no ha recibido preocupaciones sobre su impacto en la industria de tableros o en la industria celulósica y papelera.
98. La primera objeción presentada contra esta operación fue recibida el día 8 de enero de 2003 dando origen al Expediente N° S01:0003851/03 (C N° 858) caratulado "BLOQUE DE DIPUTADOS DE LA ALIANZA PCIA. DE MISIONES (PECOM FORESTAL) S/SOLICITUD DE INTERVENCION CNDC (C 858)".
99. En esas actuaciones los Señores Diputados en la Cámara de Representantes de la Provincia de Misiones Ursula Clarisa Rodríguez de Igoa, José Cura, Elvino Pellizer, Miriam Bosch de Sartori, José Dieminger, Elsa Fabiana Perie, y Miguel Angel Oliveras formularon denuncia por presunta violación a la Ley N° 25.156.
100. Los denunciantes expresaron que se trataba de "un caso de concentración económica susceptible de tener por efecto la disminución, restricción o distorsión de la competencia en la oferta de la materia prima requerida por las industrias de transformación mecánica de la madera radicadas en la Provincia de Misiones".
101. Los denunciantes plantearon su preocupación por la posibilidad de que los supuestos adquirentes pasen a ser propietarios de aproximadamente 230.000 ha., de las cuales 110.000 ha. serían bosques implantados, las que representarían "algo más del 32 % de la superficie forestal implantada en la provincia", debido a que ALTO PARANA S.A. ya es titular de tierras forestales en territorio misionero.
102. Toda esta situación, de acuerdo a la caracterización del sector efectuada por los denunciantes, provocaría "una distorsión en la oferta de recursos maderables", causando perjuicio a los pequeños y medianos industriales misioneros.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



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

103. Esta Comisión Nacional determinó que la conducta denunciada era una operación de concentración económica que ya había sido notificada, y que el análisis de dicha operación se encontraba en trámite conforme las reglas que rigen las notificaciones obligatorias de concentraciones económicas.
104. Como los denunciantes pretendían "que una concentración económica que ha sido notificada ante esta Comisión Nacional conforme las normas aplicables a ese tipo de procedimientos sea tratada como si fuera una conducta anticompetitiva en general" se decidió que lo peticionado no resultaba ajustado a derecho, tal como análogamente concluyera esta Comisión Nacional en un antecedente similar⁹. Se determinó que resultaba impropio sustraer a las partes intervinientes en dicha operación de las normas de fondo y de forma que la ley específicamente establece a tal fin, por lo que se dictaminó que la denuncia presentada resultaba improcedente (Dictamen CNDC N° 418/03 del 1° de junio de 2003).

V. 1. Las objeciones formuladas por la ASOCIACIÓN MADERERA ASERRADEROS Y AFINES DEL ALTO PARANÁ - AMAYADAP

105. A fs 3112 obra la posición contraria a la operación asumida por el 107 Congreso Maderero organizado por la Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA) a propuesta de las Cámaras asociadas AMAYADAP y APICOFOM de la Provincia de Misiones.
106. Dicho Congreso rechaza "la intención de concentración monopólica que se producirá por parte del Grupo Arauco, capitales chilenos, en caso de que las tierras forestadas y parte del Bosque Paranaense de la firma Pecom Forestal, sean adquiridas por el Grupo". Se agrega que "la empresa Alto Paraná S.A. pasaría a ser dueña del 33% de la superficie forestada de Misiones, con el perjuicio que esta producirá a toda la pequeña y mediana empresa Foresto - Industrial, por la concentración de un tercio de la de la masa forestal en una sola empresa y el manejo indiscriminado de la materia prima, máxime si se tiene en cuenta que estas

⁹ Dictamen CNDC N° 396 de fecha 1 de noviembre de 2002, recaído en Expediente N° S01:0207419/02.



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

plantaciones se realizaron con los planes de promoción forestal a lo largo de la historia, planes estos que pagó sólo el pueblo argentino, para el desarrollo del país y sus empresarios nacionales que son los que vuelcan sus inversiones para la riqueza y felicidad de su pueblo, creando fuentes de trabajo que tanto necesita nuestra gente". (3112 foja única).

107. A fs 1706/1751 lucen las declaraciones testimoniales de los señores Anibal Toniolo (Presidente de la Asociación Maderera, Aserraderos y Afines - AMAYADAP) y Gabriel Alejandro Marangoni de la misma entidad.

108. AMAYADAP es una asociación con sede en Eldorado (Pcia. de Misiones) que cuenta con alrededor de 60 socios activos y nuclea pequeñas y medianas empresas forestadoras, empresas de servicios, aserraderos y empresas laminadoras, que en su mayor parte operan en la zona del Alto Parana.

109. Los testigos informan que el precio de la materia prima es fijado por las grandes empresas que abonan un precio de raleo y del chip de los que depende el precio del rollo que utilizan los aserraderos. Su preocupación principal es el abastecimiento de materia prima para las pequeñas y medianas empresas, puesto que el radio económicamente rentable de abastecimiento es de 50 a 70 km.

110. Aportan un informe del cual surge que ALTO PARANÁ concentraría el 47% de la superficie implantada en la Provincia, ocupando casi todo el norte de la misma y "cortándola en dos, teniendo en cuenta que Misiones esta enclavada y formando límites con Brasil y Paraguay" y consideran que ALTO PARANÁ "tendrá una posición dominante en le mercado maderero por el control de materia prima del norte de Misiones donde se radican la mayor cantidad de Pymes (Fs 1714).

111) Se aporta un informe conteniendo los argumentos técnicos, económicos y legales contrarios a la operación, en base al estudio de proyecciones de oferta y demanda de materia prima de coníferas en la Provincia, fechado en diciembre del 2002 y producido por el Ing. Ftal Ivo Götz de la Consultora Forestal Götz & Asociados y otros materiales bibliográficos (Fs 1710/1781), según el cual se va a producir un "gran déficit de rollizos



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

para aserrío en la Provincia de Misiones ... en la próxima década, producto de la baja tasa de forestación en la década del 80 y del crecimiento industrial maderero" (fs 1718)¹⁰.

112. En una segunda audiencia el Sr. Toniolo manifestó su preocupación tanto por la oferta de rollos nativos como implantados y por la apertura en el futuro de un segundo aserradero por parte de ALTO PARANA (fs 3532/3).

113. Adicionalmente, el testigo remitió a esta Comisión un informe técnico ampliatorio titulado "Ampliación de las proyecciones de la oferta y demanda de materia prima de coníferas en la región, por tipo de Producto. Con especial énfasis en aserrío" y firmado: "Ing. Ftal Ivo Götz ex jefe de Producción Forestal y Gerente Forestal de PEREZ COMPANC SA" (fs 3548/3620).

114. Dicha ampliación afirma que las "consecuencias generales estratégicas" de la operación serían:

- a) "pérdida de una base genética exclusiva de Pinus taeda introducida por empresas nacionales y mejoradas por el INTA-CIEF y Pecom por largos años" ...; b) "apropiación de numerosos otros ensayos silvícolas y forestales ubicados en el Establecimiento, implantados con ayuda del INTA-CIEF y Facultad de Ciencias Forestales" ...; c) "apropiación de cuantiosa información técnica de primer nivel, no publicada"... d) "concentración de la mayor disponibilidad de bosques de pinos, provocando el manejo del mercado local de rollos para aserrío, en los próximos 10 años, con asfixia de 700 aserraderos pymes"; e) desafectación o riesgo de caída de la Reserva Forestal "Perez Companc"...; f) Manejo del negocio de exportación de tablas y remanufacturas por escala, precios y subcontratación de otras industrias menores"; g) "unificación del gerenciamiento técnico y administrativo de ambas empresas, con los consiguientes despidos de empleados y contratistas; h) "políticas anticertificación FSC con los consiguientes perjuicios y atrasos relativos con otros países"; i) "concentración de facturación y contratación de proveedores"; j) si la exportación de tablas sufriera en el futuro problemas por el tipo de cambio, la Fusión inundará el Mercado Interno, a precios bajos y provocará la quiebra y el cierre de la mayoría de las Pymes..."; k) "la gran concentración en manos de una sola empresa ahuyenta a otros inversores de cierta escala, y a los mismos misioneros"; l) "se cerrarán definitivamente las puertas a cualquier otro proyecto de celulósica que no sea de Arauco"; m) "agravamiento de la crisis social en Libertad, Wanda, Esperanza y Eldorado y resto de la Pcia. de Misiones"; n) "algunas propiedades de Pecom se ubican sobre el Río Paraná, con más de 15 km de frontera con el Paraguay, por lo que su traspaso a manos extranjeras, genera un problema de seguridad nacional; o) esta operación de concentración forestal

¹⁰ Idéntica documentación obra en la foja única 3634, donde luce agregado el Expte-SO!: 0173748/2003.



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

genera un peligroso antecedente que podría desembocar en otras concentraciones en el norte correntino, con consecuencias sociales negativas" (fs 3554).

115. Adicionalmente, a fs 4115/6; 4137/45, lucen tres presentaciones realizadas por AMAYADAP a lo largo del mes de noviembre de 2003, en las cuales aporta los volúmenes de rollos adquiridos por los aserraderos a PECOM FORESTAL y los volúmenes implicados en los servicios de procesamiento a façon, manifiesta la importancia de estos volúmenes de materia prima para la continuidad de la actividad de los aserraderos involucrados y sugiere un conjunto de restricciones que deberían imponerse a las Partes, de autorizarse la operación (fs 4137/8), las que se transcriben a continuación¹¹:

- I. "Que la nueva empresa compradora de PECOM ENERGIA S.A. (Puerto Bosetti - Misiones) se comprometa por el plazo de 10 (diez) años a mantener los mismo niveles de venta de rollizos que PECOM ENERGIA S.A. viene realizando en los últimos años a las PYMES del sector en idénticas condiciones de volúmenes, calidades y precios.
- II. Que para estos niveles de ventas de rollizos se consideren todas las ventas directas a terceros e indirectas por tercerizaciones que la empresa PECOM ENERGIA S.A. desarrollo en los últimos años (Promedio venta año aproximadamente 150.000 Tn.)
- III. Que para exigir dichas restricciones se tengan presente la información suministrada por AMAYADAP a la Comisión de Defensa a la Competencia con nota al Vocal Sr. Eduardo Montamat con fecha 22/10/03, remitida por e-mail.
- IV. Que la nueva empresa compradora de PECOM ENERGIA S.A. se comprometa fehacientemente a no incrementar o instalar nuevos mega aserraderos en la Provincia de Misiones, tal como lo viene manifestando públicamente de modo que se garantice una convivencia armónica entre esta empresa monopolica y las PYMES del sector Foresto Industrial de Misiones.
- V. Que la nueva empresa se comprometa a mantener los precios de la venta de rollizos a los mismos valores en valor U\$S / Tn. del mes de Julio y Agosto de 2003.- facturado por PETROBRAS ENERGIA S.A. y no lo incremente como en los dos últimos meses lo viene haciendo sin motivo alguno (Incremento Septiembre 2003, 12% / Incremento Octubre 2003, 8 %) recordamos que en estos últimos meses la cotización del dólar ha decrecido y no ha aumentado y por tal motivo no existe ningún motivo que justifique estos últimos incrementos realizados en Septiembre y Octubre 2003 mas que la intención de fijar precios de referencia para las posibles restricciones a practicarse por esta Comisión.
- VI. Que ALTO PARANA S.A. y el grupo ARAUCO S.A. (Nueva Propietaria) de PECOM ENERGIA S.A. priorise en la venta de rollizos a las PYMES que vienen trabajando con ellos en los últimos años ya sea en compras directas como en terciarizaciones (indirecta)

¹¹ Los restricciones a imponer sugeridas por AMAYADAP fueron también presentadas al SEÑOR MINISTRO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN el día 3/11/03. Con la documentación formóse Expte S01:21061/2003 que obra acumulado a las presentes actuaciones como foja única 4147.



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

- VII. Que esta empresa líder no practique políticas de comercialización arbitrarias y/o aleatorias a empresas que se encuentran vinculadas en forma directa o indirecta a esta asociación (AMAYADAP) y que por haber llevado adelante una postura dura de defensa al sector PYMES hoy no se vea perjudicadas y/o excluidas por esta empresa en castigo de lo anteriormente citado.
- VIII. Que ALTO PARANA S.A. (Grupo ARAUCO S.A.) adopte una política de precios con respecto a la materia prima de pasta celulósica (raleo - chips pulpa - chips leña) en forma consensuada con el sector PYMES Foresto Industriales ofreciendo a esta asociación (AMAYADAP) como fiel representante de las mismas.
- IX. Que ALTO PARANA S.A. (Grupo ARAUCO S.A.) en su participación en el mercado interno con maderas aserradas y sus derivados guarde cierto criterio en la oferta de los mismos asignándoles un porcentaje o volumen máximo de participación y con un valor de precio unitario consensuado con las PYMES del sector de modo que no se vuelvan a repetir situaciones límites de sobre oferta y baja de precios como ya lo han provocado APSA y PECOM en el año 1999, 2000 y 2001 con su feroz participación en el mercado interno. Con relación a este punto hacemos saber a ustedes que la empresa previa compra de Celulosa Puerto Piray y la instalación de su aserradero, mantuvo numerosas reuniones con nuestra cámara dando un compromiso formal por parte de sus representantes de que su intención era en el mayor de los casos dedicar el 33% de su producción al mercado Interno. Palabra que no fue cumplida en los años siguientes.
- X. Que ALTO PARANA S.A. (Grupo ARAUCO S.A.) luego de esta compra y fusión con PECOM ENERGIA S.A. se comprometa a no incrementar mas la superficie de tierras adquiridas en la Provincia de Misiones que con esta última adquisición queda con un 10% de la superficie de territorio provincial y un 47% de las forestaciones de Pinos implantados.
- XI. Que los estudios que en forma conjunta con las empresas se han realizado en la Provincia de Misiones permitieron avances sustantivos en el conocimiento, manipulación, propagación y conservación de especies.
Esto tiene significativas consecuencias para el desarrollo competitivo de la industria forestal.
Es necesario garantizar el libre acceso a la información genética orientada al mejoramiento y producción de especies de creciente calidad genética en la Región. En particular aquellas investigaciones, ensayos, programas en los que han intervenido los organismos y recursos del Estado.
Con este propósito es necesario que los organismos del Estado: INTA, SAGPYA, UNIVERSIDADES, GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE MISIONES, adopten los resguardos necesarios para asegurar el cumplimiento de los fines públicos de estos trabajos, en virtud de los cambios que se han operado en la tenencia de tierras depositarias de estas áreas de investigación - propagación de especies, etc."

V. 2. Otros pareceres contrarios a la operación

116. Se resumen a continuación otros pareceres contrarios a la operación que surgen de distintas presentaciones y audiencias testimoniales.

117. El Sr. Luis Viana (Presidente de la Cámara de Representantes de la Provincia de Misiones) sostiene que la importante concentración en términos de la superficie del



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

territorio forestado provincial le otorgaría a ALTO PARANA una posición dominante en el mercado, capacidad de controlar o manipular precios y determinaría la viabilidad económica de los competidores. Asimismo indica la probabilidad de un éxodo rural hacia las zonas urbanas (fs 1363/1456).

118. A fs 1368-1396 obra la Resolución de la Cámara de Representantes de la Provincia de Misiones y sus fundamentos, por la cual requiere información a la CNDC sobre si la operación fue notificada y expresa las siguientes preocupaciones: "concentración de más de 400.438 ha en manos de una sola persona o grupo empresario(más del 13% del territorio provincial); Alto Paraná poseería el 31,2% territorio forestado de la Provincia y la compra de Pecom Forestal la posicionaría en una situación dominante de mercado lo cual podría generar desigualdades en el sector forestal, pudiendo fijar o controlar o manipular en forma directa o indirecta el precio de venta o comprar de sus bienes o productos, además de controlar la distribución o abastecimiento del mercado en nuestro país".

119. El Sr. José Lorenzo Dieminger (Presidente del Bloque de Diputados de la Alianza UCR-MID de la Provincia de Misiones) manifestó que la concentración en la oferta de madera aserrable puede llevar al desabastecimiento de 700 madereras pequeñas y medianas y que ALTO PARANÁ podrá fijar los precios de la materia prima (fs 1460/1).

120. A fs 1587 y siguientes luce una presentación del INTA -Centro Regional Misiones en relación a la operación bajo análisis manifestando que "la presencia de un comprador principal en determinadas zonas de la Provincia podría interferir en las normas de mercado en cuanto al establecimiento de precios de materia prima y de servicios"; que "asimismo un oferente de productos elaborados predominante tendría efectos similares en los precios de venta de productos en el mercado interno" y que "se incrementaría el éxodo rural y/o el desplazamiento de productores de sus chacras por falta de oportunidades de producción".

AB
su
G.M.



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

121. Adicionalmente a AMAYADAP y la Federación a la que pertenece (FAIMA) otras diversas asociaciones empresariales que nuclean a la industria maderera de la región se manifestaron sus objeciones a través de sus autoridades.
122. A fs 1617/9 luce la declaración testimonial del señor Teodorico Krieger, Presidente de la Asociación de Plantadores Industriales y Comerciantes Forestales de Misiones - APICOFOM. La entidad asocia a plantadores industriales y comerciantes forestales de Misiones. Preguntado por sus preocupaciones, dijo que "no están en contra de APSA sino que debe reglamentarse la incorporación al sector de la mencionada empresa(...) en el 2000-2001 competían en el sector Pecom y APSA, vendían a largo plazo destruyendo los aserraderos pequeños y medianos, cuando ellos intervienen en la plaza local destruyen el comercio en la fase industrial, quedaron solo los pequeños productores que tiene plantación propia o los que pudieron resistir la devaluación (...) APSA dispondría aproximadamente de un 48% de la materia prima disponible porcentaje que aumentaría a un 60% debido a los ciclos de corte¹² y en cuanto a los maderables disponibles (...) para el próximo quinquenio".
123. Asimismo a Fs 1620/24 agregó un informe sobre la articulación entre los aspectos sociales y económicos relativos a la operación (personal empleado cargas sociales impuestos, entre otros). Concluye mostrando preocupación por el personal empleado la posibilidad de manejo a corto plazo de precios y condiciones de la materia prima y manifestando que "ya antes de la operación existía imposibilidad de competir con una empresa de capitales transnacionales con estructura de financiamiento propia en momentos en que el sector local no podía acceder a ningún tipo de financiamiento por parte de los bancos; por imperio de las circunstancias y devaluación del peso APSA paso a ser mayoritariamente exportadora, pero cabe preguntarse qué pasara con la industria local cuando la ecuación peso dólar termine".

124 El Sr. Eduardo Guillermo Stirnemann (Secretario del Colegio de Ingenieros Forestales) señaló que ALTO PARANÁ "compra el único bloque importante de tierras

¹² Nota CNDC: se relaciona con la estructura etaria de las plantaciones que determinan su oportunidad de cosecha con fines aserrables.



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

en la Provincia, no hay otro de magnitud semejante con aptitud forestal, con lo cual se le cierra el camino a la instalación de competidores (...) las propiedades que quedan están atomizadas y dispersas;... al profundizarse esta situación dominante le cierra la posibilidad a los competidores al no poder instalarse otra fábrica de celulosa y no habría competidores en la compra de material pulpable que sí o sí se produce en cualquier forestación; al ser el único comprador (se refiere el testigo a ALTO PARANÁ) constituye una actividad monopsonica, le da la facultad de fijar precios arbitrariamente, comprando todo el material fino que no es apto para otras industrias (...) de haber una posición de dominio se determinan precios muy bajos de compra de materia prima lo que desalienta la inversión forestal" (fs 1785/7).

125. El testigo concluyó que la operación afecta las posibilidades de permanencia de las industrias forestales pequeñas y medianas, el desarrollo de las empresas de servicios forestales, las posibilidades laborales de los ingenieros forestales y el desarrollo integrado del sector forestal y otras potencialidades productivas, del conjunto de la economía local y de la sostenibilidad de la población de la Provincia (fs 1785/7). El testigo aportó el mismo informe técnico presentado por AMAYADAP producido por la Consultora Götz y Asociados (fs 1810 y siguientes)

126. A fs 2036 luce la declaración del señor. Néstor Ruben Lis, Presidente del Consorcio Forestal Misiones Centro, que agrupa a pequeños y medianos forestadores de la zona centro, que cuentan con un total de aproximadamente 7.000 ha forestadas en un radio de 200 km alrededor de la ciudad de Oberá. Expresó su preocupación en cuanto al "acaparamiento de la materia prima futura debido a que cerca del 80% de la forestación es realizada por las grandes empresas (...) y que quede toda la mejor área forestada en manos de un solo gran forestador" (fs.2036).

127. A fs 1328/1330 obra la declaración testimonial y el informe de la Asociación Forestal Mesopotámica (AFOME), que enfatiza como "aspectos claves" lo siguiente.

A) necesidad de conservar como área natural protegida la unión entre los parque Iguazu y Uruguai; B) inconveniencia de que una sola empresa maneje un área tan grande y se autoabastezca de materia prima, "si bien no se pretende llegar al extremo de Francia donde las Industrias no pueden tener forestaciones, una vieja recomendación forestal dice

*Az see
GR*



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

que no es conveniente que las empresas celulósicas y similares se autoabastezcan más allá del 33% (...); C) pero cambiar continuamente las reglas de juego espanta los inversores. Nunca se les dijo que iban a tener límites en la adquisición de tierras...; D) Esos límites deseables a los mono u oligopolios deben estar acompañados por otras medidas (...) promoción de las forestaciones... entre lo pequeños y medianos forestadores, planes de reconversión y tecnificaron de los aserraderos pequeños y medianos , remanufactura para dar un mayor valor agregado a los productos en la zona, medidas efectivas de investigación y desarrollo orientadas a pequeños y medianos productores. El artículo del diario El Territorio denunciando que Arauco podría quedarse con todo el material genético de pinus taeda es una muestra elocuente de fallas en el INTA, en el proyecto forestal de desarrollo de la Secretaria de Agricultura y de la desatención (o incomprensión) del tema por parte del Ministerio de Ecología; E) caso contrario se corre el riesgo de estar preocupándonos exclusivamente por las más de 200.000 ha que tendrá Arauco y no olvidamos de la 500.000 ha de capueras y capuerones improductivos, resultantes de los cultivos agrícolas en esta tierras poco aptas".

128. El Señor Juan Domingo Perie representante de la Asociación Ecologista Tamanduá, expresó preocupaciones de índole ecológica en relación al corredor verde entre parque Uruguai e Iguazu.Fs1681.
129. A fs 1685/89 luce la presentación de la Confederacion Economica de Misiones haciendo suyas las preocupaciones planteadas por diferentes sectores de la Provincia y entidades del sector maderero que integran la confederación, en relación a los riesgos que para la pequeñas y medianas empresas forestales puede representar la operación notificada.
130. A fs 1690 el Señor Decano de la Facultad de Ciencias Forestales de la UNAM, manifestó su preocupación en relación a la continuidad de los proyectos de investigación y desarrollo que actualmente la facultad lleva a cabo con PECOM FORESTAL en el área de propagación vegetativa.
131. El Sr. Gabriel Marangoni (ingeniero agrónomo y ex asesor de AMAYADAP) dijo sobre el "riesgo para las pymes industriales de la alta concentración de la propiedad de la materia prima (35%)" y que "ALTO PARANÁ saldrá a ocupar mercados tanto interna como externamente y eso va a significar desplazar a otros competidores" (3138/3141).

[Handwritten signatures and initials]



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

132. En otro orden y en similar sentido que las asociaciones y especialistas referidos, se manifestaron un conjunto de empresas foresto-industriales.

133. El Sr. Hugo Daniel Durán de la empresa Forestal Selva S.R.L. que conforma un consorcio de productores forestales que en total explota unas 3.000ha forestadas y cuenta con vivero propio, expresó que "le preocupa la expansión que esta teniendo APSA respecto de la concentración de la materia prima existente y se pierde la posibilidad de que otra industria celulósica o de tableros se instale en la Provincia". Informa que "cuando APSA abrió su aserradero el pie cuadrado de madera bajó de 33 ctvs más fletes a 22 ctvs y los aserraderos no podían cubrir sus costos, la consecuencia ha sido de desaliento a las inversiones de los productores forestales" (fs 1857). En una segunda audiencia testimonial (fs 3512/14) informó que produce madera aserrada a través de un joint venture con Brandestetter. Preguntado sobre si operación le producirá alguna baja en la provisión de materia prima dijo que "en su caso en particular no, por que no les compra" y que "ya sufrió el daño porque cuando el grupo Arauco empezó a comprar tierras en la Provincia, nuestra empresa se vio afectada drásticamente en el abastecimiento de madera de las propiedades administradas por su cambio de titularidad".

134. El Sr. Raúl Alberto Aguilar, propietario del aserradero homónimo informa que "actualmente está desabastecido de materia prima" (abril del 2003), que "sólo está prestando servicios para terceros que le traen la madera para aserrio, secado y cepillado y que sus proveedores más importantes eran Pecom, colonos de la zona y APSA, que "las empresas le cortaron la entrega a su entender por sus manifestaciones en contra de la operación" y que "por ese problema está instalando un aserradero en Corrientes". Identifica dos problemas principales: la concentración de la materia prima y de la oferta de productos elaborados: "si se da el escenario de que PECOM o APSA vuelvan a ofrecer en el mercado interno, van a desaparecer todos los aserraderos pequeños y medianos por que no pueden competir con los precios y condiciones de ventas. Se quedan con los mejores clientes. Aumentaría el

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



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

poder de represalia con los aserraderos más chicos" porque "con no comprarles el chip, los mata" (fs 1863).

135. A fs 1870-2029 obra la declaración testimonial y la documentación aportada por el Sr. Favio Zuleva, propietario del aserradero Mader-Zu. El testigo señaló que la concentración notificada perjudica a las pequeñas y medianas industrias madereras del norte de la Provincia por el riesgo de no contar con materia prima. El testigo considera que "APSA tendrá una posición dominante en el mercado maderero por el control de la materia prima principalmente en el norte de Misiones, que es donde están radicadas la mayor cantidad de pymes industriales que deberían abastecerse de esa zona de influencia" (fs 1877). Asimismo expresa con relación a la futura instalación de otro "mega aserradero" con una producción similar al de ALTO PARANÁ que "esto afectaría sensiblemente a toda las pymes del sector maderero por el control de mercado interno que las dejaría fuera de competencia y generaría desocupación y caos social."

136. La documentación provista incluye el informe técnico de la Consultora Gotz & Asociados y un informe sobre la situación de abastecimiento de su empresa. De este último surge que el 50% de la materia prima que procesó en 2002 fue provista por PECOM FORESTAL (12.827 tons); que en el caso de pino resinoso el porcentaje asciende al 62% (7.970 tn) y en el de la araucaria es de 38% (4.857 tn). En una segunda audiencia manifestó que teme por su abastecimiento ya que adquiere el 60% de su materia prima a PECOM FORESTAL (fs 3517/8).

137. El Sr. Pedro Juan Lopez Vinader del aserradero Forestal Guarani, el cual entre otras tareas realiza servicios de remanufactura de tablas para PECOM FORESTAL manifiesta que "la operación es preocupante no solamente por el monopolio territorial sino por la mayor concentración en la zona del Alto Parana de forestaciones en edad de industrialización", que "Pecom siempre ha provisto de materia prima a las industrias Pymes" y que con la operación "las plantaciones cercanas a Eldorado proveerán materia prima a APSA sustrayendo esa oferta a los demás aserraderos, lo

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]



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

que va a generar el cierre de muchos aserraderos medianos y chicos y desocupación" (fs 2030/2).

138. El Sr. Rubén Roberto Goldwasser (fs 3648/8), titular la firma Vajnenko y Goldwasser localizada en Buenos Aires y dedicada a la venta y comercialización de productos derivados de la madera para la industria de la construcción (madera para techo, carpintería, encofrados, embalajes) señaló que no es competidor de Alto Paraná porque ésta no interviene en el mercado minorista. La firma posee un aserradero en Virasoro (Corrientes) y se abastece de madera dimensionada de especies implantadas de Entre Ríos, Corrientes y Misiones, mientras que las maderas nativas las importa desde Brasil, Paraguay y Bolivia. Informa que sus proveedores de tablas de especies implantadas son: Forestal Las Marías, Alto Paraná, Perez Companc, Forestal Eldorado, Forestadoras Tapebicuá y aserraderos pequeños y familiares de Misiones.

139. El testigo manifestó que la concentración le afectaría porque "va a haber una mayor concentración en una empresa sola de los recursos que estaban divididos en varios", que "me afecta como comprador de este producto porque desaparece un proveedor" (aclara que ambas compiten entre sí en precios y condiciones de pago) y que "el efecto puede ser devastador porque la concentración ... va producir una situación monopólica".

140. El señor Alfredo Marcos Gruber, socio y gerente de la empresa Establecimiento Don Guillermo S.R.L. a fs 3459/61 y preguntado sobre si espera un faltante de materia prima dijo "que es difícil predecirlo", que "... opina que va a haber en los próximos años una oferta escasa de rollos que podría acentuarse con la operación. Si Apsa no pone otra industria probablemente siga vendiendo rollos, en cambio si pone otras industrias es probable que deje de vender a terceros. Dependerá del manejo forestal de Apsa en el futuro, independientemente de la operación. Debido a cómo fueron realizadas las plantaciones va a haber un faltante de rollos gruesos y una oferta grande de rollos finos, que los aserraderos podrían utilizar". Con relación a los efectos de la concentración sobre su empresa dijo que "depende de cómo esté el mercado en

WR
A. J. S. G. M.



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

general. Si los mercados internacionales y locales son fluidos puede haber una restricción de la oferta de rollos de APSA a terceros, si instalara un aserradero más dúctil a distintos tipos de trozas".

141. El señor Quinto Horacio Pulenta, Presidente del aserradero denominado LA PALMINA S.A. (fs 3545/47), manifestó que "espera que haya un faltante de materia prima para su aserradero en los próximos años", que "su aserradero tendrá que comprar rollos a terceros en los próximos 12 años", que "la tendencia de la zona indica que para aquellos que dependen del mercado la disponibilidad de materia prima va en descenso, si se mantienen los ritmos actuales de corte". Sobre la operación dijo que "empeorará sus condiciones de abastecimiento: a medida que se achica la cantidad de jugadores como titulares de materia prima aserrable, la compra de Pecom tomará más difícil la disponibilidad de madera aserrable en el mercado" y que "la compra implica especialmente montes adultos, de calidad aserrable".

142. El señor Roberto Francisco Brandstetter, socio del Aserradero Brandstetter (fs 3471/73) sobre los efectos de la operación dijo que Alto Paraná pasará a ser propietario "del 50 % de la materia prima madura de la zona norte de la provincia", que su aserradero "tendrá que depender de una empresa monopólica en cuanto a la compra de chips", que "actualmente Pecom es el principal proveedor de masa pulpable de ALTO PARANA" y que "si Pecom fuera propiedad de ALTO PARANÁ, esta empresa podría tomar una política de tipo monopólica y agresiva con los demás terceros proveedores de chips y pulpables". Por otro lado, agregó con relación a la madera aserrada que "si no existe alternativa de exportar por cuestiones del mercado se volcarán al mercado interno provocando el cierre de pequeñas y medianas empresas".

143. El señor Harry Alberto Weindenbacher propietario del aserradero Aguay (fs 3474/75) informó que ahora no existe un faltante de madera "pero en los próximos años se cree que dependiendo de la demanda puede haber un faltante", que "se esperaba un faltante para 1999 en adelante que no se produjo porque cayó la demanda y cerraron muchos aserraderos". Con relación a los efectos de la operación



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

sobre su empresa dijo que "depende de que incurran o no en el mercado interno", que "me perjudicaría por una caída de precios y porque no podría competir en condiciones de financiación" y que "el hecho de que estén solos en el mercado de materia prima (rollos) y de la compra de chips les permitirá fijar el precio de compra del chip y de los rollos".

144. El señor Luis E. Bencina, propietario de un pequeño aserradero (fs 3476) manifestó que cree que va a faltar materia prima para su aserradero y que "ya es escaso conseguir rollizos y en particular si se es un aserradero chico". Con relación a la operación manifestó que "cree que va a ser contraproducente para los más chicos".

145. El señor Jesús Amado Rafael Ferreira, socio de FALMALPA S.A. (fs 3479/80) informó que su firma se dedica a la remanufactura de tablas de madera exclusivamente para PECOM FORESTAL manifestó estar preocupado porque su firma se quede sin trabajo como efecto de la operación, lo cual "cree que es muy posible".

146. El señor Luis Alberto Henn apoderado de Henter S.A. (fs 3481/83) preguntado sobre si la operación le produciría una disminución en la provisión de insumos dijo que "teme que así sea porque una empresa grande por el hecho de dominar el mercado tiene mayor poder de negociación de precios y condiciones de pago, o también de poner o no a disponibilidad la materia prima, pudiendo guardar su producto provocando una suba de precios"

147. El señor Moisés Pepermans, apoderado de Tierra Roja S.A. (fs 3484/3486) dedicada a la fabricación de pisos de madera nativa manifestó sobre los efectos de la concentración notificada "La ausencia de oferta de materia prima y por ende el encarecimiento de la misma". Aportó un escrito donde se manifiesta críticamente respecto a la operación, indicando que se trata de "un monopolio de los más atroces de la historia", que se trata de "gente que no desea trabajar con intenciones de acrecentar la industria interna, sino la de incrementar bienes propios, talando a rasa miles de hectáreas sin permitir el uso de esas riquezas, que son los bosques de

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



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

madera nativa (...) sin darle importancia al medio ambiente (...) Trabajan como grandes capitalistas consumiendo a las pequeñas empresas (...) esta venta nos dejaría sin un importante proveedor quien nos brinda un alto porcentaje de materia prima" (refiriéndose particularmente a madera nativa).

148. El señor Fabián Alberto Toller, socio gerente de Toll Maderas Srl. (fs 3487/89) preguntado sobre si la operación le producirá una disminución en la provisión insumos dijo "nunca le compro rollos a Pecom pero cuando APSA compró a CPP si notó una disminución de la oferta de rollos". Sobre los efectos de la concentración sobre su empresa dijo "Van a abarcar más porcentaje del mercado interno y va a ser más difícil competirle" y que "cree que le va a bajar su nivel de facturación".

149. El señor Carlos Rubén León, administrador de MBM SAIC (fs 3490/91) preguntado sobre si la operación le producirá una disminución en la provisión de materia prima dijo que "estima que sí que va a incidir" y sobre el efecto de la operación sobre su empresa dijo que " estima que va a ser negativo concentrar gran parte de la actividad económica de Misiones en una sola empresa".

150. El señor Ricardo Waidelich, socio gerente de Cerro S.A. (fs 3492/94) dijo que "por un lado teme por el aprovisionamiento de madera nativa ya que Apsa no la vende", que "con relación a los rollos de pino desconoce si Apsa mantendrá la actitud de Pecom de proveerle cuando enfrenta un pedido especial o para la actividad habitual de su empresa", que los efectos de la operación "van a ser negativos, por que van dominar el mercado de los rollos y las tablas", que "las empresas chicas no tendrán cómo defenderse y cerrarán", que "Alto paraná vendería a un precio bajo las tablas y a un precio bajo los rollos". Citó como ejemplo que hace dos años Alto Paraná ofreció a sus clientes mejores precios y mejores condiciones de pago, con lo que su firma "casi salió del mercado". Informó que pudieron retener clientes porque "el tipo de pedidos que atiende es variado lo que no constituye el negocio principal de Alto Parana".

151. El señor Carlos Maletti, socio gerente de MADERALPA SRL (fs 3495/98) dijo que en base a lo acontecido en el pasado con otras adquisiciones y debido a las



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

inversiones que planean, lo mas probable es que no vendan más rollos porque lo necesiten para su propio aserradero o planta MDF". Agregó que "históricamente la industria de la provincia estuvo constituida por un grupo pequeño de grandes empresas y un conjunto numeroso de Pymes", que "existía confianza en la disponibilidad de madera, dadas las hectáreas forestadas que tenía la Provincia distribuidas en manos de mucho propietarios, que en su gran mayoría no tenían aserraderos", que "la tendencia a tener bosques propios por parte de los aserraderos es reciente", que "estima que (la tendencia) corresponde en parte a que los aserraderos medianos comenzaron a comprar bosques para asegurarse el abastecimiento ya que muchos plantadores terminaron vendiendo sus superficies a Arauco. Eso produjo una concentración de las plantaciones más importantes y de mejores tierras en manos de Arauco. La compra de Pecom que tiene 46000 hectáreas forestadas, va a acentuar la concentración de la oferta de rollos en una sola empresa. Hoy Pecom está vendiendo toda la araucaria y algo de pino resinoso, sobre todo el que está en la zona de Eldorado, más lejos de su planta. Pecom cuenta con un aserradero muy grande que no puede dejar de operar por falta de materia prima (lo que usualmente se produce por lluvias) por ello habitualmente cortan algo mas de las 1000 toneladas que consume ... y las ofrece en el mercado".

152. El señor Fabián Eliseo Ritter, propietario de un aserradero (fs 3501/02) sobre los efectos de la operación dijo que "No sabe, pero que se vería imposibilitado de procesar pino porque la mayor parte del mismo está en manos de las notificantes y cuando se termine la madera nativa, no hay ninguna garantía de que vaya a tener materia prima en le futuro".

153. El señor Federico Telmo Diesel (fs 3503), propietario de un aserradero dijo en relación a los efectos de la operación que "según lo que ha escuchado, análogamente a lo sucedido con la yerba, todos los chiquitos y medianos productores van a desaparecer".

154. El señor Celso Dieminger (fs 3504/05) propietario de un aserradero sobre los efectos de la operación dijo que "la industria de Eldorado se va a ir para Puerto Rico a



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

buscar madera si ALTO PARANA les deja de vender en Eldorado" y que "si la empresa tiene planes de monopolizar la madera puede traer problemas."

155. El señor Jorge Graef (fs 3506/07) propietario de un aserradero sobre si la operación le producirá una disminución en la materia prima dijo "tengo entendido que con el tiempo es muy probable que sí, porque deforestarán el bosque nativo e implantarán pino" y que "tanto PECOM como ALTO PARANÁ son empresas muy grandes que no apuntan a beneficiar a los productores más chicos".
156. El señor Fabricio Caminos, encargado general de Aserra - Export S.A (fs 3508/09), establecimiento que opera con madera nativa, dijo que en su caso no cree que haya un faltante de materia prima en los próximos años que "ajustara la producción del aserradero a la producción de sus bosques". Sobre los efectos de la operación dijo: "depende de cómo se maneje ALTO PARANÁ", que "pueden ser benevolentes con la industria o puede haber una predación", que "en el caso particular de su empresa indirectamente se perjudica porque enfrentan la competencia de una empresa muy grande, si bien aclara que no son competidores directos porque trabajan con madera nativa".
157. El señor Jorge Carlos Fahler (fs 3649/52), representante del aserradero denominado Lipsia S.A. sobre el abastecimiento de materia prima dijo que "es probable un faltante puesto que la madera que actualmente le vende Pecom en el futuro no estaría disponible y la mayoría de los otros posibles oferentes en su mayoría ya han sido absorbidos por las notificantes".
158. El señor Walter Kart Kunzier, Director General del aserradero denominado Esperanza S.A. (fs 3469/70) dijo en relación a los efectos de la operación sobre su empresa que "es difícil establecerlo", que "mientras que APSA exporte está todo bien, pero puede haber dificultades si destina su producción al mercado interno, lo cual hace bajar los precios y alargar el plazo de pagos desde el lado de las tablas y si no consiguiera rollos tendría un problema adicional".

AG
que GM



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

159. El señor Dardo Emilio Vazquez, representante de CyV Embalajes y Servicios (fs. 3631/33), industria localizada en Ringuélet (Provincia de Buenos Aires) que es una empresa dedicada a la fabricación de tarimas o pallets y cajones de madera para su comercialización en el mercado interno o exportación que utiliza como materia prima tablas y tacos de medidas determinadas. La empresa utiliza como insumo madera de pino secada a horno o bien verde o bien impregnada. Su principal proveedor es Pecom Forestal (80%) y la porción restante corresponde a Tabepicúa (eucalipto). Informa que la firma no le compra a ALTO PARANÁ. Sin embargo "la operación lo afectaría porque tendría que remitirse a un sólo proveedor de la magnitud que se necesita", que "los otros aserraderos más chicos no podrían proveer la totalidad de las necesidades de su empresa" que, "deberían relacionarse con dos aserraderos medianos que posean hornos: uno de ellos les proveería un cargamento semanal y el otro alrededor de dos, lo que dificultaría el funcionamiento de la empresa".

160. El señor Alfredo Rielo, apoderado de Maderera Morón S.A (fs 3653/54) firma radicada en la Provincia de Buenos Aires, dedicada a la industrialización de la madera y venta de materiales de construcción que produce principalmente machimbres y tirantes cortados a medida. Considera que sus principales competidores son Dommarco y Ruta 26, ambos localizados en la Provincia de Buenos Aires. Informó que se provee de madera aserrada en un 30% de Paraguay, 40% de Misiones y el resto de Entre Ríos. De Misiones y Entre Ríos trae especialmente pino resinoso y en menor medida araucaria y eucalipto y de Paraguay, maderas duras. Se provee de Establecimiento Don Guillermo, Toll Maderas y Rocar Madera (de Misiones) y de Silvestri Maderas (Entre Ríos). Informó que hace 10 años que no compra a Pecom y que sólo hicieron una operación puntual con ALTO PARANÁ. Respecto a materia prima (madera aserrada) dijo que "espera un faltante porque cada vez hay menos productores en el mercado interno", que "si ALTO PARANÁ absorbe a los productores y luego no ofrece en el mercado interno, cada vez vamos a tener menos madera disponible". Sobre la concentración dijo "que empeorarán sus condiciones de abastecimiento porque si bien PECOM no es proveedor de su empresa, sí lo es en el mercado", que "desaparecerá la oferta local de Pecom", que "al monopolizarse la

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



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

entrega, la consecuencia normal sería un aumento de precios de los productos finales", que "la madera de pino tiene poco valor agregado" y que "la importación de madera de pino, por ejemplo de Brasil es difícil porque el flete representa una porción importante de su valor".

161. El Sr. Isaac Esteban Kibysz, Presidente de Maderera Lavallol, establecimiento localizado en la Provincia de Buenos Aires dedicado a importación y exportación productos de madera y su distribución mayorista y minorista en el mercado interno informó que compite con las firmas que comercializan sustitutos de la madera tales como hormigón, vidrio, plástico, cemento y que "entiende que los madereros son colegas y no competidores". Su empresa compra en Misiones tablas, tablonés, machimbre y pino impregnado ALTO PARANÁ, PECOM FORESTAL y Gruber. El testigo considera a ALTO PARANÁ un proveedor y no un competidor. Sobre la concentración dijo que "no lo afectaría mucho", que "puede haber desabastecimiento en el mercado si estas empresas exportan la totalidad de su producción" y que "si bien existen otros productores menores, los productos de esas empresas son preferidos por su calidad, desde el punto de vista de un distribuidor" (fs 3643/45).

162. El Sr. Pedro Foldes, Vicepresidente de TRUMAR SAIC, establecimiento maderero sito en la Provincia de Buenos Aires, dedicado a la importación de maderas inexistentes en el país y a trabajar con productos de ALTO PARANÁ, PECOM FORESTAL y Masisa. Informa que vende tableros aglomerados y MDF, láminas, madera aserrada, enchapados en madera, terciados entre otros, que en el mercado argentino compite con Dommarco y Maderera Lavallol en el rubro pino. Sobre la concentración dijo que "no le afectaría", pero que "a un consumidor más grande le puede afectar porque sólo va a tener un referente para proporciones mas grandes de consumo" (fs 3640/42).

163. El señor Stuart Victor Navajas, Director de Las Marías S.A. (empresa que cuenta con un importante aserradero con forestaciones propias en Corrientes) preguntado sobre la oferta de rollos se vería restringida dijo que no "porque Pecom no ofertaba madera en el mercado" agregando que "puede haber un problema en el mercado



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

interno de madera aserrada si ALTO PARANÁ vuelca su producción al mercado interno debido a que podría ser un gran oferente y desplazar del mercado a los demás aserraderos" (fs 3422/26).

V. 3 Pareceres favorables a la operación notificada

164. Esta Comisión ha recibido manifestaciones de testigos que expresan puntos de vista diferentes respecto de los efectos de la operación notificada, según se muestra a continuación.

165. El Señor Gobernador de la Provincia de Misiones, Carlos Eduardo Rovira (fs 3408/10) expresó que "La compra de la propiedad de Pecom Energía - División Forestal - en la Provincia de Misiones comprende todo el complejo foresto-industrial que funciona a pleno desde 1999 y las forestaciones siempre tuvieron la finalidad de abastecer al complejo industrial establecido en Puerto Bossetti (se refiere al aserradero de PECOM FORESTAL), salvo pequeños excedentes de madera que se comercializan a aserraderos de la zona con escasa incidencia en el volumen total consumido por dichas industrias" y que "por lo tanto, el cambio de titularidad de la firma no tiene por qué cambiar las condiciones de mercado". Asimismo manifestó que el área forestal de PECOM FORESTAL "es única por su extensión, aunque se debe tener en cuenta que Misiones cuenta con varios miles de plantadores forestales que constituyen en suma grandes extensiones de plantaciones que están disponibles para el mercado de la industria forestal misionera y de inversores interesados en hacer negocios e inversiones en nuestro dinámico sector forestal."

166. El Señor Juan Angel Gauto (Subsecretario de Bosques y Forestación del Ministerio de Ecología, Recursos Naturales Renovables y Turismo de la Provincia de Misiones) (fs 1323/7) preguntado sobre si advierte alguna preocupación en que los dos aserraderos más grandes pasen a estar controlados por una sola empresa, dijo que no aunque "lo mejor hubiera sido que siguiera en manos de Pecom Forestal o de otro jugador que pudiera seguir jugando solo" e informó que el Gobierno de la Provincia tiene una visión estratégica por la cual se busca penetrar los mercados de Estados



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

Unidos, Europa y Asia y que se ha visto que "la escala y la competitividad son factores claves para una primera transformación (en referencia a la producción de madera aserrada y seca) y que sobre esa base es posible construir un escenario de Pymes competitivas". Asimismo informa que hoy se consume con destino al aserrío 4 millones de m³ anuales y que la oferta de los bosques es de 12 millones, con lo que "restan 8.000.000 de m³ de rollizos sin aprovechamiento, entonces la conclusión es clara, son necesarias inversiones" (fs 1326). Preguntado por si sabe si la operación genera alguna preocupación en la Provincia de Misiones, de cualquier naturaleza que fuera, dijo que sí y entre otras cuestiones que "la presencia de estas empresas y su operación genera temores que han tenido su amplificación a través de los medios de comunicación y a través de interpretaciones basadas en mitos, o datos objetivos de la realidad como puede ser el Inventario Forestal (...) el Censo Foresto Industrial del año 2000 o el Plan Maestro Forestal" y que "en le año 2000 se decía que la instalación del aserradero (refiriéndose al aserradero de ALTO PARANÁ) implicaría el cierre de 300 Pymes, hoy podemos decir que ese aserradero esta en su producción total y no se han cerrado esas Pymes y en los últimos meses tenemos el alta de unos 40 aserraderos". Asimismo el testigo agregó en referencia a la operación que (fs 1327) "puede tener un impacto positivo en el sector laboral", que "con el incremento de la inversión va a haber un incremento de la ocupación", que "en la región nos va a favorecer en una mejor inserción con el Brasil" y que "desde el punto de vista ecológico no ve ningún inconveniente" por cuanto la empresa se ha comprometido a conservar una porción de los bosques naturales.

167. El Sr. José Eduardo Saiz, Gerente Regional de la Asociación Forestal Argentina-NEA que nuclea a nivel nacional alrededor de 40 importantes empresas foresto-industriales (entre las que se encuentran las notificantes), manifestó sobre la operación que "particularmente no le causa ninguna preocupación", que "hay una preocupación en estos últimos tiempos que no se conlleva con la realidad", que "si bien no puede negarse que haya una concentración eso no implica que haya repercusión en el mercado de la madera, porque según los estudios con que cuenta un 50% de la superficie plantada con el género pino está en manos de pequeños y



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

medianos productores sin industria asociada, con lo cual estamos hablando de una disponibilidad de 230.000 ha en la región de Misiones y norte de Corrientes, de un total de 500.000 ha forestadas" (fs 1782/4). En similar sentido se expresó el Sr. Martín Ricardo Aguerre (Gerente de la mencionada asociación), expresando que "no cree que se restrinja la oferta de rollos para la industria porque un 50% está en pequeños productores que son productores forestales puros". (fs 3329/33).

168. El Sr. José Luis Darraidou (Director Nacional de Forestación de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación) "cree que es importante que se hagan inversiones en el sector, inversiones de alta tecnología" (fs 2040/3)

169. El Sr. José Amigo (asesor a cargo de la Coordinación Nacional de Políticas Foresto Industriales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación) a fs 1091/3 dijo que "cree que habrá un buen impacto social y económico, será positivo. Primero porque ALTO PARANÁ representa el único proyecto integrado de explotación forestal: ellos sacan el 100% de la productividad de un árbol, mientras que los aserraderos tradicionales desperdicia el 60% del volumen que procesan". Asimismo informó que "los últimos estudios realizados respecto a la materia prima disponible (rollos) indican que hay un excedente tal que podría posibilitar casi duplicar la capacidad industrial instalada".

170. El Sr. José Antonio Araujo (Secretario Adjunto de la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores - UATRE) a fs 3321/3324 dijo que "la operación impactará favorablemente en el empleo en la zona"; que "se podría contar con mayor número de trabajadores registrados dentro de la actividad forestal" y que "será importante en términos de las condiciones de trabajo y por ende de la prevención de accidentes y calidad de salud".

171. La Sra. Claudia Peirano (Economista Jefe de la consultora IERAL sede NEA) manifestó creer que "el impacto de la operación en el mercado de rollos es mínimo en virtud de que tanto Pecom como ALTO PARANÁ no producen para mercado sino para

AB *luc* *GM*



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

satisfacer su autoconsumo" y que "tampoco habrá impacto en el mercado de madera aserrada por que es por lo menos nacional o internacional"(fs 3148/50).

172. El Sr. Walterio Horst Kubsch, contratista de servicios forestales que presta servicios a las notificantes entre otros, expresó que la operación no tendrá efectos en el mercado de rollos por cuanto "cree que ALTO PARANA y PECOM FORESTAL se autoabastecen de rollizos y si compran lo harán en un 10% de una especie determinada"(fs 3143). En similar sentido se expresó el Sr. Rolando Loffler, también contratista de servicios forestales que presta servicios a las notificantes entre otros, diciendo con relación a los efectos de la operación en el mercado de rollos que "cree que no hay consecuencia, debido a que Pecom está elaborando rollos que no afectarían al mercado" (fs 3146).

173. Por otra parte, el Sr. José Edgardo Torres, también contratista de servicios forestales que entre otros trabaja con PECOM FORESTAL preguntado sobre el mercado de rollos dijo que "cree que va a cambiar el mercado no solamente de la oferta de madera de calidad (refiriéndose a los rollos), porque es una empresa típicamente forestal y no petrolera (en referencia a ALTO PARANÁ)", que "va a mejorar el mercado de la fuerza de trabajo forestal, el mercado de los fletes y que beneficiaría a los productores y la comunidad misionera en general" (fs 3164/5). Contestando sobre el impacto de la operación en el grado de competencia en el mercado dijo que sí habría un impacto "pero es positivo hablando del mercado en términos generales, no solamente de rollizos" y que "en el supuesto caso de que se produjera un aumento de precios (en referencia a los precios de los rollos) se verían beneficiados por lo menos cuatro mil quinientos productores forestales misioneros" y que "si fuera el caso de aumentar los precios de los rollos, no tiene la posibilidad de cambiar el precio final de la madera aserrada para el consumidor" (fs 3165) y finalmente preguntado por la posibilidad de restricción de la oferta de madera en el mercado nacional, expresó que no lo cree posible. (fs 3165).

174. El Sr. Luis G. Chodorge, Presidente del Establecimiento Maderero Chodorge, importante aserradero localizado en Esperanza dijo que espera un faltante de materia



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

prima para su aserradero "porque se está cortando más cantidad de lo que está creciendo" y con respecto a los efectos de la operación sobre su empresa dijo: "Ninguno" y que "desconoce los efectos que tendrá sobre terceros" (fs 3462/3463).

175. El Sr. Juan Manuel Laxague apoderado de Puerto LAHARRAGUE S.A., otro importante aserradero de la zona del Alto Paraná, sobre el posible faltante de materia prima dijo que "es un tema muy discutido" y que "no creo que aparezca un real faltante en la región de Alto Paraná. En alguna situación particular podrá haber una menor oferta y un consiguiente aumento de los precios" y que "no cree que la fusión incida sobre ello. tiene que ver con una mayor capacidad instalada en la región". Sobre los efectos de la operación sobre su empresa dijo "ninguno" y que "el producto de la fusión se va a notar sobre todo en el mercado doméstico, porque Arauco tendrá una mayor oferta de productos con una política común de comercialización" (fs 3464/66).

176. El Sr. Virgilio Miguel Alonso apoderado de La Nativa S.A. (aserradero de la zona) a fs 3467/8 manifestó que no espera que haya un faltante de materia prima para su aserradero "porque existe materia prima disponible tanto de Apsa/Pecom como de terceros" y que "no ve ningún efecto negativo" sobre su empresa de la fusión entre ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL.

177. El Sr. Henrique Guido Zabala propietario de un pequeño aserradero de la zona que trabaja a façon para terceros aserraderos con madera nativa a fs 3477/8 informó que "existe faltante de rollos de madera nativa", pero que la concentración de PECOM y APSA no tendrá efecto sobre su empresa "porque opera muy poca cantidad con dichas empresas".

178. El Sr. Victor Luft dueño de un pequeño aserradero de la zona que trabaja a façon para Nadkabe informó que "no puede saber si la concentración entre APSA y Pecom producirá alguna consecuencia en su empresa ya que nunca operó con ellas" (fs 3499/3500).

179. El Sr. Adrián Nelson Parodi, gerente administrativo de La Frontera Misionera S.A. aserradero instalado en Montecarlo dijo en relación al abastecimiento de materia



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

prima de su empresa que "la baja en el abastecimiento ya la tuvo cuando se instaló el aserradero en Puerto Piray" (en referencia al aserradero de ALTO PARANÁ) y que "en lo personal no lo va a afectar tanto, debido a que la distancia a la que se encuentra Pecom hace difícil traer rollizos para su zona y además porque cerca de Pecom hay otros aserraderos que elevan el precio y lo hacen inviable económicamente" (fs 3530/31).

180. El Sr. Ricardo Víctor Lusich, representante de Lumor S.A., aserradero que produce madera en chapa para el revestimiento de tableros aglomerados (tableros aglomerados enchapados) y se provee de rollos de ALTO PARANÁ y a veces de PECOM FORESTAL, dijo que "no cree que le vaya a faltar materia prima" y que "no cree que la operación genere problemas a su empresa" (fs 3628/3630).

181. El Sr. Dante Dommarco, Vicepresidente de Dommarco Hnos S.A., establecimiento maderero sito en Ramos Mejía, Pcia. de Buenos Aires, dedicado a la remanufactura y venta de madera elaborada (tablas, fingerjoint, machimbres, molduras, partes y piezas de muebles de pinos y productos de maderas importadas) informó que compra madera aserrada en Misiones a ALTO PARANÁ, PECOM FORESTAL, Establecimiento Don Guillermo, La Palma y Establecimiento Chodorge, en Corrientes a Las Marías y en Entre Ríos a Masisa. Indicó que el 30% de las compras las realiza a ALTO PARANÁ y el 20 % a PECOM FORETAL. Sobre la concentración dijo: "para su empresa no tendrá ningún efecto, porque entre las dos empresas no alcanzarán al 30% de la madera aserrada del mercado de Misiones", que "tiene otras fuentes de aprovisionamiento" y que "el mismo mercado los va a llevar a competir en precios y calidad" (fs. 3636/8).

182. El Sr. Daniel Maradei, Gerente General de PECOM FORESTAL, cuya declaración obra a fs 3334/45 sostuvo que "en rollizos pulpables hay sobreoferta en la Provincia que se va a incrementar intensamente en los próximos años y requieren de una empresa de gran envergadura que los absorba", que "la oferta de rollos aserrables va a ser muy escasa en los próximos años en toda la región, porque a fines de los 80 se suspendieron los programas de incentivos de plantaciones de nuevos bosques, con o



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

cual se produjo un bache importante en los ritmos de plantación, lo que se ve ahora reflejado en una disminución de la oferta de materiales de calidad". Asimismo sostuvo que "si Pecom continúa sin venderse tendrá que salir al mercado a comprar rollos aserrables para poder mantener el ritmo de producción de sus capacidades industriales" y que "al fusionarse con ALTO PARANA la tenencia de bosques de la empresa fusionada hace innecesaria esa compra en el mercado y por lo tanto disminuye la presión y el consiguiente incremento de precios de los rollos para el resto de los aserraderos que no tienen respaldo de materia prima propia". Por tanto concluye que "la fusión beneficia tanto a los forestadores por la mayor demanda de material proveniente de los raleos como a los aserraderos por la disminución de la necesidad de compra (de Pecom) en el mercado en periodos de baja oferta de este material".

183. Por otra parte, el testigo informa que la producción nacional de madera es difícil de estimar y que teniendo en cuenta que la consultora STCP estima en un 40% la participación de la economía informal y asumiendo que Misiones representa el 70% de la producción del país, estima el volumen nacional de producción de madera en 1,8 millones de m³ (pino + araucaria). Entonces, deduce que "los dos aserraderos estarían produciendo el 20% de la producción nacional". Asimismo informa que ALTO PARANÁ está exportando el 80% y que si se volcara el mercado interno va "a introducir un producto mejorado que disminuirá los precios y aumentará la competencia". Agrega que "hay partes del árbol que el mercado internacional no las demanda, entonces ninguna empresa puede abstraerse del mercado nacional".

184. Por otra parte, indica que los formadores de precios internacionales de maderas sólidas son EE.UU y Canadá y que "ALTO PARANÁ puede parecer grande a nivel local pero a nivel internacional es pequeña, inclusive regionalmente la suma de los dos grandes aserraderos argentinos va a estar muy por debajo de la capacidad que tiene Arauco en Chile".

185. Indica que en tableros MDF "no existe ninguna barrera a la entrada porque hay sobreoferta de material triturable proveniente de los raleos y desperdicios de talas



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

rasas". Las celulosas no se pueden instalar en el norte de Misiones por una "limitación espacial y absoluta imposibilidad de ampliarse ya que la región está limitada por el río Paraná, los Parques Nacionales y Provinciales". Ello se evidencia en que "CMPC decidió instalarse en el Sur, aún antes de la fusión".

186. El Sr. Víctor Cubillos, Gerente de Operaciones Forestales de ALTO PARANÁ, cuya declaración obra a fs 3370/6, aportó parte de un informe titulado "Análisis de Disponibilidad de Materia Prima de PECOM FORESTAL" (fs 3377), indicando que "la compra de los activos de bosques y aserradero de PESA, constituye un proyecto deficitario en materia prima... Prueba de ello es que PESA ha comprado bosque en pie, al menos durante los últimos 4 a 5 años para suplir su déficit. De este modo el aserradero de PECOM FORESTAL, al concretarse la compra en cuestión, debería consumir excedentes del patrimonio forestal implantado de ALTO PARANÁ" y que "el aserradero de PECOM FORESTAL no se autoabastece por un largo período y debería comprar e influir en la oferta de terceros al no concretarse la compra". Asimismo estima que "la ordenación forestal (de PECOM FORESTAL) se puede conseguir en 12 a 14 años, cuanto las plantaciones jóvenes ingresen al ciclo de corta y obviamente esto constituye un escenario que no modifica la oferta de madera con o sin compra de PECOM FORESTAL (por parte de ALTO PARANÁ)".

VI. ANÁLISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO DE LA OPERACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA

VI.1. NATURALEZA ECONÓMICA DE LA OPERACIÓN

VI. 1. 1 La actividad foresto-industrial de las notificantes

187. Como se dijo, la compradora (ALTO PARANA) es una empresa foresto-industrial localizada en el Noroeste de la Provincia de Misiones (Argentina) que conjuga la explotación forestal con la fabricación de celulosa, madera y manufacturas de madera.



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

188. ALTO PARANA integra desde diciembre de 1996 el grupo económico de capitales chilenos denominado "ARAUCO", que reúne un conjunto de empresas industriales, forestales y comerciales con sede principal de negocios en Chile.
189. Conforme se informa en el sitio institucional en la internet del grupo, Arauco constituye uno de los mayores emprendimientos foresto-industriales de América Latina, en función de la superficie y rendimiento de sus plantaciones y su capacidad de producción de madera aserrada, tableros y celulosa.
190. Asimismo, se informa que el grupo posee el mayor patrimonio de plantaciones forestales de América del Sur, el cual se concentra en Chile (aproximadamente 610.000 hectáreas forestadas principalmente con pino radiata).
191. Adicionalmente Arauco posee unas 87.000 ha forestadas principalmente con pino taeda en el Noroeste de la Provincia de Misiones, Argentina (propiedad de ALTO PARANA¹³) y otras 11.000 ha forestadas en Uruguay¹⁴.
192. En el referido sitio electrónico, se indica que, en aras de mejorar su patrimonio forestal, el grupo se ocupa del desarrollo de nuevas tecnologías en áreas de mejoramiento genético, protección fitosanitaria, productividad de los suelos y propiedades de la madera. Asimismo, la empresa mantiene programas de protección contra incendios forestales y de detección temprana de plagas, con el objetivo de minimizar el riesgo sobre dicho patrimonio.
193. También se informa que las instalaciones industriales de Arauco se encuentran emplazadas en Chile y Argentina. El grupo cuenta con cuatro plantas de celulosa (tres en Chile y la correspondiente a ALTO PARANA en Misiones - Argentina), cuya capacidad conjunta de producción es de 1,5 millón de toneladas métricas anuales de celulosa.

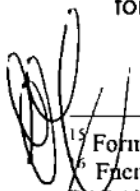
¹³ Según lo informado por las Partes, de acuerdo al último balance auditado (dic. 2002), ALTO PARANA posee en propiedad una extensión de 173.307 hectáreas, de las cuales 87.921 se encuentran forestadas principalmente con pino (fs 3904/6)

¹⁴ Propiedad de Forestal Conosur S.A. (Sociedad Uruguaya), Formulario F1, fs 18.



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

194. Asimismo, se manifiesta que Arauco explota doce aserraderos (once en Chile y el correspondiente a ALTO PARANA en Misiones - Argentina) y seis plantas de remanufactura de madera (cinco en Chile y la correspondiente a ALTO PARANA en Misiones - Argentina). En conjunto, la capacidad de aserrío de estas instalaciones alcanza a 2.500.000 metros cúbicos anuales de madera aserrada. La capacidad instalada del aserradero de ALTO PARANA es de 250.000 metros cúbicos anuales¹⁵.
195. En la producción de tableros o paneles, Arauco informa que posee en Chile una planta de compensados (terciados), dos plantas de tableros MDF (Medium Density Fiberboard) y otra de tableros HB o Hardboard. En Argentina posee a través de ALTO PARANA una segunda planta de MDF (la única instalada en la Provincia de Misiones). La capacidad global de producción de paneles de Arauco es aproximadamente un millón de metros cúbicos de paneles por año.
196. Adicionalmente, Arauco da a conocer que posee oficinas comerciales en Estados Unidos, Japón, Holanda, México, Perú y Brasil, a efectos de comercializar a escala internacional los distintos productos que fabrica, contando a tal efecto con una estructura administrativa destinada específicamente a abordar los problemas del transporte, embarque, almacenaje y distribución de sus productos a los distintos mercados internacionales¹⁶.
197. El fondo de comercio cuya compra ALTO PARANA notifica, corresponde a los activos de la división foresto-industrial de Pecom Energía S.A., conocida como PECOM FORESTAL.
198. PECOM FORESTAL es un emprendimiento localizado en el noroeste de la Provincia de Misiones (Argentina) y comprende una explotación forestal con 22.492 ha forestadas (mayoritariamente con pino taeda)¹⁷ y un aserradero con una capacidad de


¹⁵ Formulario FI fs 26.

¹⁶ Fuente: sitio oficial en la Internet del grupo Arauco: www.aruco.cl. La superficie forestada de ALTO PARANA es la informada en autos.

¹⁷ Informado por las Partes, de acuerdo al último balance auditado (dic. 2002) (fs3904)




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

producción de 90.000 metros cúbicos¹⁸ por año, ubicado en la localidad de Puerto Bosetti (Depto de Puerto Iguazú)¹⁹ que opera bajo la razón social "San Jorge".

199. Adicionalmente, PECOM FORESTAL cuenta con 5.438 ha de áreas forestables y 34.364 ha de áreas no forestables (bosque nativo y otros usos). Esta última superficie comprende la masa boscosa correspondiente a la Selva Paranaense (alrededor de 20.000 ha), declaradas como "Reserva Forestal de Uso Múltiple" con el objetivo de mantener la biodiversidad del área, preservar la cuenca hidrológica e integrar un corredor ecológico con los parques nacionales, provinciales y reservas vecinas.

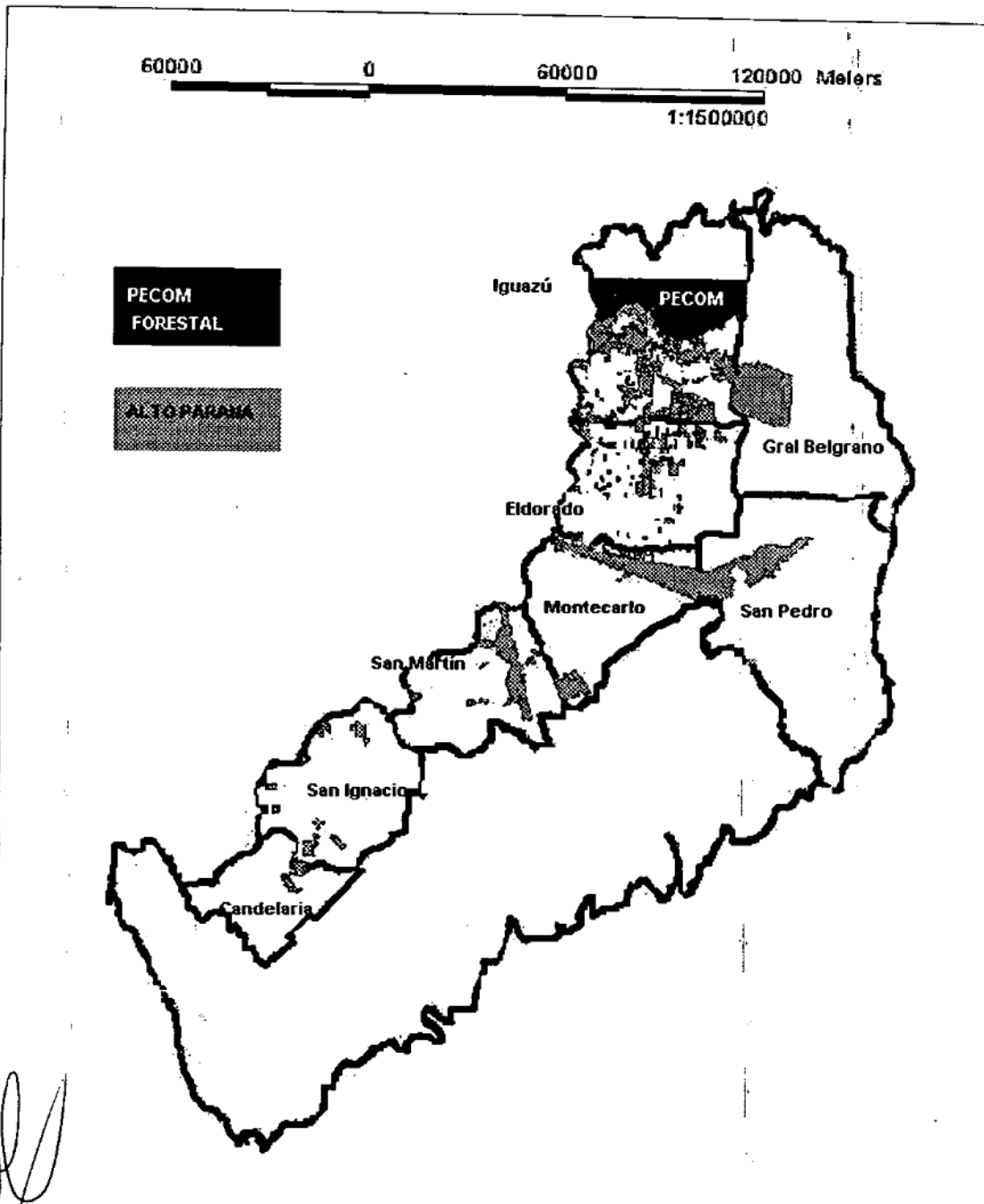
200. El siguiente mapa presenta la distribución por Departamento de las propiedades de ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL en la Provincia de Misiones. Nótese que tales propiedades representan una porción importante de la superficie de la Provincia de Misiones, especialmente de la comprendida por los departamentos ubicados en el Norte y Oeste de la misma.


Formulario FI, fs 26.

¹⁹ Contrato de Transferencia de Fondo de Comercio, fs 412.



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



Ag. 6/1



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

201. La participación de las propiedades de las notificantes en la superficie de la Provincia es la siguiente, en base a información de las Partes e Inventario Forestal 2000.

PARTICIPACIÓN DE LAS PROPIEDADES DE LAS NOTIFICANTES EN LA SUPERFICIE PROVINCIAL - AÑO 2000

	Misiones Has	Alto Paraná Has	% Alto Paraná	Pecom Forestal Has	% Pecom Forestal	SUMA %
Superficie Total	2,980,100	173,307	6%	62,294	2%	8%
Superficie Forestada	277,565	87,921	32%	22,492	8%	40%
Superficie Forestada Coníferas	263,668	84,607	32%	21,231	8%	40%
Superficie Forestada Eucalipto	13,896	3,314	24%	1,261	9%	33%
Superficie Forestable (disponible para forestaciones)	880,900	12,152	1%	5,438	1%	2%
Superficie No Forestable (bosque nativo y otros usos principalmente agrícolas)	1,821,635	73,234	4%	34,364	2%	6%

Superficies Forestadas según Inventario Forestal (relevamiento satelital año 2000). Superficie forestable según estimaciones INTA.

202. Tanto ALTO PARANA como PECOM FORESTAL presentan un fuerte perfil exportador. En 2002, ALTO PARANA exportó alrededor del 81% de la producción de su aserradero (madera aserrada y remanufacturas), el 90% de su producción de tableros MDF y el 77% de su producción de pasta celulósica (fs 68). PECOM FORESTAL exportó alrededor del 52% (fs 64) de su producción de madera aserrada.

203. En base a los activos foresto industriales de las partes y su actividad económica, la concentración notificada presenta aspectos verticales, horizontales y de conglomerado.

[Handwritten signatures and initials]



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

VI. 1. 2. Relaciones verticales

204. ALTO PARANA presenta un alto grado de integración vertical entre las distintas etapas del proceso productivo foresto-industrial, que se inicia con la plantación y/o explotación de bosques y finaliza con la comercialización de los productos derivados del bosque (madera aserrada, pasta celulósica y tableros)
205. Conforme a lo informado a fs 3904, ALTO PARANA cuenta actualmente con 87.921 ha de bosques implantados (principalmente pino, pero también eucalipto) y produce las semillas y plantines necesarios para el desarrollo de su esquema de forestación.
206. La empresa también lleva a cabo actividades de investigación y desarrollo (con el apoyo de Bioforest S.A.: la empresa de investigación forestal del grupo Arauco) a efectos de desarrollar bases genéticas de especies forestales que le permitan maximizar la productividad de su patrimonio forestal.
207. De la explotación de sus bosques ALTO PARANA obtiene: i) rollos o trozas de pino con las especificaciones técnicas necesarias para su transformación en madera aserrada y remanufacturas en su aserradero localizado en Puerto Piray²⁰ - sin corteza, de hasta 16 pies de largo y de entre 15 y 40 cm de diámetro medido en "punta fina"²¹; ii) rollos o trozas pulpables de pino de diámetro inferior para su transformación en pasta celulósica de fibra larga, situada en Puerto Esperanza y iii) rollos leña para las usinas térmicas de generación eléctrica que proveen de energía a la planta de celulosa y al aserradero (en este último caso, se generan excedentes de energía que se comercializan a terceros a través de la red de energía eléctrica provincial).

²⁰ El aserradero de ALTO PARANA está diseñado para industrializar madera cultivada de rápido crecimiento, como el pino o la araucaria, debido a que sus rollos son más rectos y la madera es más blanda que las trozas de bosque nativo (madera dura). Existen aserraderos que pueden procesar indistintamente unas u otras. No obstante los aserraderos más modernos del Cono Sur utilizan maderas blandas (pino, araucaria o eucalipto) de bosque implantado por su multiplicidad de usos y bajo precio, en relación a la madera nativa Fs 1023/4

²¹ La medición del diámetro de las trozas se realiza en la parte más fina o de menor grosor del rollo.

AS *ACE* *GW*



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

208. ALTO PARANA realiza un aprovechamiento integral de los residuos generados por su aserradero (corteza, recortes del tronco y aserrín). En el aserradero se transforman esos residuos en tres tipos principales de subproductos: i) "chips leña", corteza y aserrín que la firma utiliza como combustible, ii) "chips pulpa" (de pino) que, conjuntamente con los rollos pulpables de pino, son utilizados por la planta de pasta celulósica y iii) "chips MDF" que la firma utiliza para la fabricación de tableros reconstituidos de tipo MDF (Medium Density Fiberboard).^{22 23}
209. ALTO PARANA se autoabastece totalmente de semillas y plantines para su plan de forestación, produciendo excedentes que se comercializan o donan. En los años 2000 a 2002, esos excedentes fueron del orden del 10% de su producción.
210. El porcentaje de autoabastecimiento de las instalaciones industriales de ALTO PARANA es variable: i) el aserradero se autoabastece totalmente de trozas aserrables de pino; ii) la planta de celulosa se autoabastece en materiales pulpables (trozas y chips pulpables) en un rango del 50% (fs 1144); iii) la planta de tableros MDF inaugurada en 2002 se autoabastece de chips pulpa para MDF en un 99% y iv) el porcentaje de autoabastecimiento de material combustible (leña, corteza, chips leña y aserrín) es variable: fue de apenas del 2%, en el año 2000, pasando al 36% y 8% en los años siguientes.
211. En comparación con ALTO PARANA, PECOM FORESTAL presenta un grado de integración vertical mucho menor.
212. Por su parte, PECOM FORESTAL posee 22.492 ha de bosques implantados propios y unas 5.438 ha forestables, contando con un vivero propio que produce

²² Los "chips" son pequeños trozos de madera de tamaño regular (astillas) que se obtienen de procesar los residuos del aserrío en máquinas chipeadoras. Así se facilita el transporte y utilización industrial de los residuos. Según su aptitud para cada uso industrial existen chips leña, chips para celulosa y chips para MDF. Estos últimos son de madera más fresca y por tanto de un color más claro, lo que da un mejor aspecto estético al tablero MDF.

²³ El MDF se ha hecho popular en el mercado argentino bajo la marca "Fibrofácil" de la firma Masisa, cuya planta se encuentra en Corrientes.



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

plantines para el desarrollo de su esquema de forestación²⁴. La firma ha participado de proyectos de mejoramiento de las especies forestales, a través de convenios con la Facultad de Ciencias Forestales de la Universidad Nacional de Misiones, conjuntamente con Forestal Bosques del Plata S.A.²⁵

213. No obstante contar con vivero propio, PECOM FORESTAL, a diferencia de ALTO PARANA, no se autoabastece de plantines. El porcentaje de autoabastecimiento de plantines de PECOM FORESTAL en los últimos tres años (2000/2002) no excedió el 50%, mientras que en 2003 se proyecta un autoabastecimiento algo mayor del 57%, debido a la venta de las tierras que poseía en la Provincia de Corrientes.
214. PECOM FORESTAL extrae de sus bosques los rollos o trozas de pino o araucaria con las especificaciones técnicas necesarias para su transformación en madera aserrada y remanufacturas en su aserradero de Puerto Bossetti (rollos de pino o de araucaria sin corteza de hasta 16 pies de largo y de entre 16 y 45 cm de diámetro medido en "punta fina").
215. El porcentaje de autoabastecimiento de rollos aserrables de PECOM FORESTAL es cercano al 100%, pero la firma estima que el mismo disminuirá en los próximos años, debido a que su bosque tendrá una disminución de la producción de trozas del diámetro necesario.
216. Además, como efecto del desmonte que ha practicado en los últimos años para la plantación de pinos, PECOM FORESTAL ha obtenido una considerable cantidad de madera nativa, cuyo aserradero no está en condiciones de procesar. Por ello ha sido un proveedor importante de madera nativa para los aserraderos que operan con esta última²⁶. Hacia fines del presente año, PECOM FORESTAL finaliza su esquema de

²⁴ PECOM FORESTAL no produce semillas, adquiriéndolas en el mercado internacional (Estados Unidos y Australia (fs 1151).

²⁵ Convenio FCF-UNAM - PECOM - Forestal Bosques del Plata S.A.: "Propagación vegetativa de pinus taeda" (2000-2002).

²⁶ Los aserraderos más modernos utilizan madera de bosque implantado. La madera de las especies nativas tiene mayor dureza, resistencia, calidad y precio que la madera de bosque implantado.



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

desmonte y plantación, por lo cual dejará de contar con importantes cantidades de madera de monte nativo para su venta.

217. A diferencia de ALTO PARANA, PECOM FORESTAL no cuenta con plantas de celulosa o de tableros reconstituidos para industrializar los rollos pulpables que resultan del raleo al que periódicamente debe someter a sus plantaciones para obtener trozas de calidad aserrable.

218. Por ello, PECOM FORESTAL como la mayor parte de los propietarios de bosques de la zona, venden los rollos pulpables o "raleo" a ALTO PARANA para la producción de pasta celulósica.

219. Finalmente, PECOM FORESTAL como muchos de los aserraderos de la zona, obtiene un recupero de sus costos de producción de madera aserrada a través de la industrialización y comercialización de los residuos bajo la forma de: i) chips leña, aserrín y corteza que vende a ALTO PARANA y a terceros para uso combustible y ii) chips pulpa que vende a ALTO PARANA para la alimentación de la planta de celulosa (fs 1168).

220. De lo expuesto se desprende que existen relaciones verticales entre las firmas cuya concentración se notifica, por cuanto ALTO PARANA actualmente adquiere de PECOM FORESTAL la totalidad de material pulpable (rollos pulpables y chips pulpables) que esta última produce. PECOM FORESTAL es el mayor proveedor externo de material pulpable de ALTO PARANA, representando un 20% del total de las compras de material pulpable de esta firma.

221. Asimismo, se deduce que la compra de los activos foresto industriales de PECOM FORESTAL por parte de ALTO PARANA importa para esta última, desde el punto de vista de las relaciones verticales actuales y potenciales, un fortalecimiento de su grado de integración vertical a través de: i) la incorporación de una importante fuente de abastecimiento de madera (22.492 ha forestadas y 5.438 ha forestables) y ii) la integración vertical con su primer proveedor de material pulpable y leñable (el aserradero de PECOM FORESTAL).



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

222. Existe una segunda relación vertical entre las Partes de menor importancia, por cuanto ALTO PARANA vende a PECOM FORESTAL las trozas aserrables de diámetro mayor a 40 cm y menor de 45 cm, que son rechazadas por su línea de producción, pero pueden ser procesadas por la maquinaria de PECOM FORESTAL. Desde este punto de vista, la operación notificada importa una integración vertical con una firma cliente²⁷.
223. Existe una tercera relación vertical potencial de relevancia menor, por cuanto ALTO PARANA podría abastecer a PECOM FORESTAL de los plantines que esta última necesita adquirir de terceros para desarrollar su plan de forestación. Si bien ALTO PARANA hasta ahora no ha sido un proveedor de relevancia de plantines para terceros, los excedentes que produjo en el año 2002 (1,3 millones de plantines) podrían cubrir parcialmente las necesidades de compra proyectadas para PECOM FORESTAL para 2003 (2,2 millones de plantines).
224. En relación a esto último, las partes manifiestan que (F3) las líneas de trabajo de mejoramiento forestal que desarrolla PECOM FORESTAL (en convenio con la Facultad de Ciencias Forestales) no comprenden materiales genéticos diferentes de los que ya posee ALTO PARANA. Por ello, de efectivizarse la operación notificada existe la posibilidad que el patrimonio forestal de PECOM FORESTAL pase a ser mejorado mediante la tecnología desarrollada por ALTO PARANA con el apoyo de la empresa de investigación del grupo Arauco.

VI. 1. 3 Relaciones horizontales


225. La Res. SCDyC N° 40/01 establece que "existe una relación horizontal entre empresas cuando ellas actúan en un mismo mercado como oferentes o demandantes de bienes o servicios sustitutos".

²⁷ En el año 2000, ALTO PARANA fue el principal proveedor de trozas aserrables de PECOM FORESTAL. Esta situación cambió totalmente a partir del siguiente año, cuando entró en operaciones el aserradero de ALTO PARANA, momento a partir del cual esta última entrega a PECOM FORESTAL sólo las trozas rechazadas por su aserradero propio.



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

226. Si bien ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL son emprendimientos con un alto grado de integración vertical, comercializan parte de su materia prima aserrable en el mercado, oferta que es de importancia en su zona de influencia.
227. En los años 2000, 2001 y 2002, ALTO PARANÁ vendió a los aserraderos de la zona el 22%, el 10% y el 1%, respectivamente, de las trozas de pino de calidad aserrables que obtuvo de su bosque (fs 1139). Recuérdese que el aserradero de ALTO PARANA comenzó a funcionar en 2001, alcanzando su capacidad de diseño durante 2002 (fs 1141) y a ello obedecería la disminución observada.
228. Asimismo, en el trienio referido la firma vendió toda su producción de trozas pulpa de eucalipto (21.396m³), por cuanto la celulosa producida por ALTO PARANA es de fibra larga y no utiliza como insumo la fibra corta de eucalipto.
229. PECOM FORESTAL ha vendido en los últimos años a los aserraderos de la zona, distintos de ALTO PARANA, parte de su cosecha de trozas aserrables de pino y araucaria y que no industrializó en su aserradero.
230. En consecuencia, por cuanto ambas firmas se encuentran verticalmente integradas, la porción de trozas que no industrializan en sus aserraderos constituye una proporción menor de su cosecha (50.000 toneladas anuales aproximadamente, cada una). Sin embargo, ese volumen comercializado constituye una oferta de importancia para los aserraderos que operan en la zona de influencia de las notificantes (Oeste y Norte de la Provincia).
231. En consecuencia, esta Comisión entiende que ALTO PARANA y PECOM FORESTAL han sido durante el último trienio, competidores directos como oferentes de rollos aserrables de pino y eucalipto a los aserraderos de la zona, con los cuales, a su vez, compiten tanto en el mercado doméstico como en el internacional de madera aserrada. Por ello, corresponde identificar relaciones horizontales entre las Partes en este segmento²⁸.


²⁸ Adicionalmente PECOM FORESTAL también comercializa rollos aserrables de araucaria y paraíso.



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

232. A su vez, los aserraderos de ALTO PARANA y de PECOM FORESTAL son competidores directos como proveedores de madera aserrada de pino secada en horno²⁹ y de algunas de sus remanufacturas³⁰, tanto en relación a la demanda doméstica como la internacional, por lo que las Partes también se encuentran horizontalmente relacionadas en dicho segmento.

233. Las remanufacturas son requeridas primordialmente por el mercado internacional³¹, mientras que la demanda doméstica requiere principalmente madera aserrada seca ("madera de obra"). En el caso de PECOM FORESTAL, la venta de madera aserrada seca representó en el último trienio alrededor del 60% de sus ventas totales de madera al mercado doméstico (madera aserrada seca más remanufacturas) (fs 1044). En el caso de ALTO PARANA, cuyo aserradero entró en actividad en 2001, las ventas de madera aserrada seca al mercado doméstico representaron el 60% y el 52% del total de venta de madera (aserrada seca más remanufactura) para los años 2001 y 2002, respectivamente. (fs 1045).

VI. 1. 4. Relaciones de conglomerado

234. En la Res. SCDyC N° 40/01 se establece que en las operaciones de conglomerado no existen, por definición, relaciones horizontales ni relaciones verticales entre las empresas involucradas.

235. En la operación de marras y en base a la actividad de las notificantes existen, según se dijo, relaciones horizontales y verticales. Adicionalmente, en base a los productos que comercializan las empresas también existen relaciones de conglomerado, según se mostrará a continuación. No obstante, la operación no califica como una "concentración de conglomerado", puesto que existen relaciones

²⁹ El proceso de secado de la madera cambia sustantivamente sus condiciones de calidad. Es común en los aserraderos modernos.

³⁰ Las remanufacturas de madera que ambas empresas comercializan son: madera cepillada, blanks (tablas de madera libres de nudos), machimbres y molduras. Ambas empresas ofrecen la madera aserrada y el machimbre en bruto o impregnada (denominación de la madera tratada con preservantes químicos que impide el ataque de hongos e insectos, especialmente indicada para estar en contacto con el suelo, el agua o la intemperie, por ejemplo en "decks".)

³¹ La demanda internacional requiere productos de mejor calidad y mayor valor agregado.



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

verticales y horizontales entre las empresas. Se trata de una concentración económica con efectos horizontales, verticales y de conglomerado.

236. PECOM FORESTAL comercializa tableros compensados (conocidos como "madera terciada") producidos por terceros, actividad que no es desarrollada por ALTO PARANA. Inversamente, ALTO PARANA produce y comercializa tableros MDF, actividad no desarrollada por PECOM FORESTAL.

237. Dichos productos son totalmente diferentes conforme a sus usos finales: los primeros son principalmente utilizados en la industria de la construcción, mientras que los segundos en la industria de mueble. Adicionalmente, dichos productos se fabrican a partir de insumos y tecnologías de producción totalmente distintos: los tableros compensados se obtienen de rollos denominados "debobinables" (usualmente de diámetro superior a 40 cm) a través de su procesamiento por máquinas debobinadoras o faqueadoras y los tableros MDF se obtienen a través de un proceso químico y mecánico específico de "chips pulpables", análogamente a la pasta celulósica, pero en este caso preferentemente de madera fresca, por cuanto esta le otorga un mejor color al producto.

238. Por tanto, con relación a la comercialización de tableros compensados y MDF³², no se identifican relaciones horizontales entre las Partes, por lo que se caracteriza este aspecto de la concentración notificada como "de conglomerado".

VI 2. DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS RELEVANTES

239. Cuando las operaciones de concentración económica se producen en una industria caracterizada por empresas con grados de integración vertical sustancialmente diferentes, pueden tener efecto sobre una o más etapas de una cadena de producción.

³² Eventualmente, existe una relación vertical potencial dada por la posibilidad de producir tableros MDF a partir de chips del aserradero de PECOM FORESTAL. Ese aprovisionamiento actualmente no existe por cuanto ALTO PARANA prefiere utilizar los chips de su propio aserradero que por ser de madera "fresca" son de color más claro, lo que es especialmente valorado para la producción de MDF.



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

240. A su vez, dichos efectos (positivos o negativos) pueden trasladarse (a través de las relaciones insumo-producto) a mercados situados aguas arriba o aguas abajo respecto de aquél o aquellos mercados en los que la operación impacta directamente.
241. Por ello, la evaluación de los efectos económicos de este tipo de operaciones importa estimar sus efectos tanto en los mercados en que la operación "percute" o impacta directamente, como en los mercados aguas arriba o aguas abajo hacia donde pueden "trasladarse" dichos efectos^{33 34}.

VI. 2. 1. Mercados relevantes de producto

242. En base a las consideraciones de la sección precedente, la operación de concentración económica notificada impacta directamente en un conjunto de mercados relevantes de producto, definidos conforme a las posibilidades de sustitución entre los productos que comprenden.
243. En primer término, debido a las relaciones horizontales entre las notificantes, la operación notificada impacta directamente en i) mercado de rollos aserrables de madera implantada (coníferas: pino/araucaria)³⁵ y ii) el mercado de madera aserrada y remanufacturas de madera (madera libre de nudos, molduras tales como zócalos y marcos de puertas, entre otros). Nótese que ambos mercados se encuentran

³³ Esta distinción entre los impactos directos e indirectos sobre los mercados es un tema tradicional dentro de la literatura de finanzas públicas, donde se estudia y cuantifica, por un lado, el impacto de un impuesto o subsidio en el mercado en que estos son aplicados y "percuten" (impacto directo) y, por otro, el impacto en los mercados relacionados hacia donde el impuesto o subsidio se "traslada".

³⁴ En esta misma dirección apuntan los recientes lineamientos emitidos por la autoridad británica de defensa de la competencia: "...Puede existir una cadena de aprovisionamiento que incluya uno o más mercados aguas arriba además del mercado aguas abajo donde compra el consumidor final. La definición del mercado se concentrará en el mercado o los mercados abastecidos por las firmas que se fusionan, aunque las condiciones en los mercados aguas abajo o arriba pueden afectar la evaluación de la sustitución desde la demanda o desde la oferta o de la competencia en el singular mercado directamente afectado por la concentración ... La Comisión considerará la posibilidad de que los mercados aguas arriba y abajo impacten en el mercado relevante y viceversa, en la evaluación de los efectos de la concentración sobre la competencia." Gobierno del Reino Unido de Gran Bretaña, Competition Commission, *Merger References: Competition Commission Guidelines, March 2003*, Parte 2, punto (c), inciso (iii) "Upstream and downstream markets", página 21. (Traducción y énfasis CNDC).

³⁵ Definido conforme a las posibilidades de sustitución desde la demanda: en su mayor parte, los aserraderos que utilizan madera implantada (blanda) no pueden utilizar otro tipo de madera.



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

verticalmente relacionados: los compradores de rollos aserrables son aserraderos que compiten directamente con las notificantes en el mercado aguas abajo de madera aserrada y remanufacturadas.

244. Respecto del mercado de producto relevante de madera aserrada y sus remanufacturadas corresponden dos aclaraciones.

245. Por un lado, la madera aserrada y sus remanufacturadas se incluyen en el mismo mercado conforme al criterio de sustitución por el lado de la oferta. Las remanufacturadas se obtienen a partir de madera aserrada, por lo cual siempre puede incrementarse la venta de madera aserrada, reduciendo la producción de remanufacturadas y viceversa.

246. Por otro lado, la madera de pino según el uso al que se destina cuenta con distintos productos que pueden considerarse sustitutos actuales o potenciales. En caso de la industria del mueble, la madera de pino tiene como sustitutos desde la demanda otras maderas (especialmente nativas) y, adicionalmente, para algunos usos (como muebles enchapados y de cocina) la madera puede sustituirse por tableros aglomerados o MDF. A su vez, en el caso de la industria de la construcción o del embalaje, la madera aserrada y las remanufacturadas puede sustituirse por otros materiales (principalmente estructuras de metal o plástico).

247. Por lo precedentemente expuesto, el mercado relevante de la madera aserrada y sus remanufacturadas puede ser algo más extenso. No obstante, el análisis de los efectos de la operación notificada se desarrollará con relación al mercado de madera aserrada y sus remanufacturadas, ya que si con estos mercados de referencia la operación no exhibe elementos de preocupación desde el punto de vista de la competencia, tampoco lo hará con referencia a un rango más amplio de productos y oferentes.

248. En segundo término, debido a las relaciones verticales actuales y potenciales entre las notificantes, la operación incide sobre los mercados de: i) plantines de pino, ii)



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

trozas aserrables, iii) material pulpable para pasta celulósica (rollos y chips de pino) y iv) material leñable (rollos y chips leña y aserrín).

249. En tercer término, la evaluación de los efectos de conglomerado será realizada con relación a los mercados de madera aserrada y remanufacturas, de tableros compensados (donde PECOM FORESTAL es oferente) y de tableros MDF (donde ALTO PARANA es oferente). En todos los casos, los productos tienen sustitutos desde la demanda para sus principales usos (construcción e industria del mueble, respectivamente en los dos últimos casos), por lo que posiblemente no conforman un mercado relevante en sí mismo. No obstante, si el análisis no exhibe preocupación con referencia a dichos segmentos, no lo exhibirá respecto a un mercado relevante más amplio.

250. En cuarto y último lugar, dado que los efectos de la operación notificada en el mercado aguas arriba de materiales pulpables es pasible de trasladarse a los mercados aguas abajo de pasta celulósica de fibra larga blanqueada y de tableros MDF, también estos aspectos serán objeto de consideración. Análogamente al caso de los tableros, no será necesario definir con precisión el mercado de producto relevante que comprende la pasta celulósica blanqueada que produce ALTO PARANA, tomando en consideración que existen otros tipos de pastas celulósicas y otros sustitutos cercanos para la producción de papel. Si con referencia a la pasta celulósica blanqueada la operación no exhibe elementos de preocupación, tampoco lo hará con referencia a un rango más amplio de pastas celulósicas y de otras fuentes de fibra celulósica (como el papel reciclado).

VI. 2. 2. Mercados geográficos relevantes

251. El mercado de plantines conforme a lo informado por las partes comprende las Provincias de Misiones y Corrientes, por cuanto si bien los mismos pueden transportarse a nivel nacional, existe una relación estrecha entre los plantines que se producen y la zona en que se implantan. Se informa que "en la práctica, la producción

[Handwritten signatures and initials]
A. JUE
GM



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

de plantines adaptados a las Provincias de Misiones y Corrientes se lleva a cabo en la misma zona y de ese modo se disminuye el costo de flete" (fs 3672).

252. Para la definición del área geográfica relevante del mercado de trozas aserrables de coníferas se ha tomado en cuenta la siguiente información.


I) De la base de datos del Censo Foresto Industrial 2000 surge que el promedio de las distancias de abastecimiento de trozas declaradas por los aserraderos que pueden considerarse activos en la Provincia es de 76km³⁶. Hubo casos aislados en que se declararon distancias de hasta 700km.

II) Los rollos de madera implantada (pino/araucaria) vendidos por PECOM FORESTAL durante el año 2002 fueron adquiridos por 18 aserraderos, de los cuales 9 se localizan hasta 80 km de la fuente de abastecimiento, 5 hasta 120 km y sólo dos más lejos. fs 4004.

III) Los rollos de madera implantada (pino/eucalipto) vendidos por ALTO PARANÁ durante 2002 fueron adquiridos por 25 aserraderos localizados en un promedio de 56 km desde la fuente de abastecimiento. Fs 3995

IV) En las audiencias celebradas, varios de los aserraderos manifestaron que actualmente se abastecen de trozas de pino en un radio de entre 100km y 150 km alrededor de sus plantas.

V) Las Partes, a solicitud de la Comisión, realizaron una estimación de la distancia máxima desde la cual es rentable adquirir los troncos, dependiendo de los distintos costos y precios de los productos aserrados que se pueden obtener (madera aserrada verde, madera aserrada seca y madera aserrada seca cepillada). El ejercicio asume un 100% de abastecimiento de terceros y los resultados son los siguientes:


* Unos 650 de los 733 aserraderos relevados declararon algún volumen de producción de madera. A su vez, sólo 604 brindaron información sobre la distancia de abastecimiento de trozas. No se discrimina entre trozas de madera nativa e implantada.



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

Producto	Distancia máxima implícita de abastecimiento
Madera aserrada verde	218.08
Madera aserrada seca	204.80
Madera aserrada seca cepillada – mercado local	233.45
Madera aserrada seca cepillada – mercado exportación	445.95
“Mix” de Producción	245.00

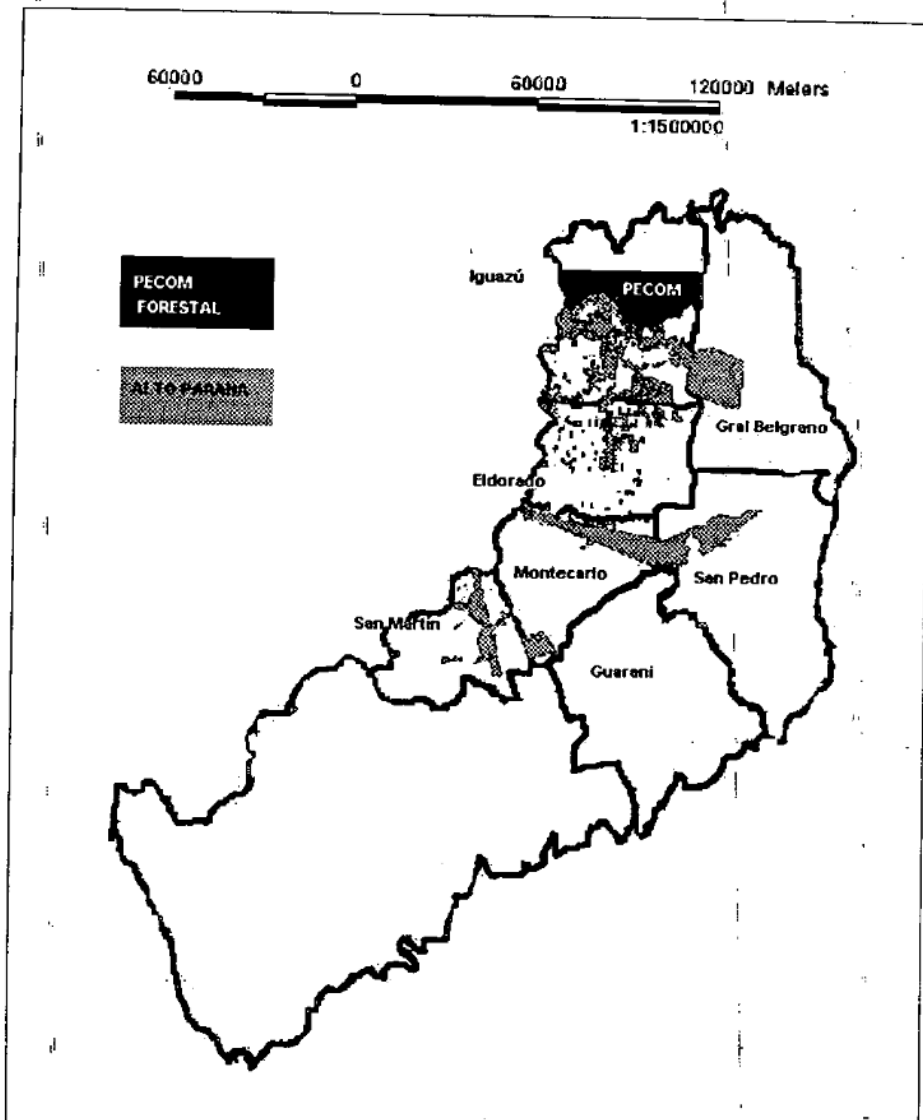
253. En base la información relevada y teniendo en cuenta especialmente la ubicación geográfica de las plantaciones de PECOM FORESTAL, la distancia máxima a la cual hoy abastece a sus clientes (poco más de 120 km) y la distancias informadas en audiencia (100km a 150 km) se considerará como área geográfica relevante el Noroeste de la Provincia, comprendiendo los Departamentos de Iguazú, Gral Belgrano, Eldorado, Montecarlo, San Pedro, Gral. San Martín y Guaraní (un radio de aproximadamente 120 km alrededor de las plantaciones de PECOM FORESTAL³⁷). Se considera a las restantes plantaciones localizadas en la Provincia (incluidas a las de ALTO PARANA en Candelaria y San Ignacio) como sustitutos mediatos.

254. El mercado geográfico relevante de las trozas aserrables se muestra en el siguiente mapa.

³⁷ Nótese que, estrictamente, debiera tomarse sólo la porción norte del Depto de Guaraní. Se ha determinado tomarlo completo por la falta de información estadística suficientemente desagregada y confiable.



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



255 El mercado de materiales pulpables (trozas y chips pulpables) comprende la zona de abastecimiento de la planta de pasta celulósica de fibra larga de ALTO PARANÁ, que comprende toda la Provincia de Misiones.



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

256. El mercado geográfico de los materiales leñables (trozas y chips leñables) se define como provincial. Si bien la leña por su bajo precio no soportaría grandes distancias de transporte, la misma se consume como combustible en toda la Provincia.
257. Los mercados de madera aserrada de pino, de remanufacturas, de tableros compensados y de tableros MDF tienen al menos alcance nacional, estando la demanda nacional concentrada en el sur de las Provincias de Santa Fe, Entre Ríos y en la zona de Capital y Gran Buenos Aires.
258. El mercado de pasta celulósica blanqueada de fibra larga tiene al menos un alcance nacional por cuanto constituye un segmento de un mercado internacional altamente commoditizado, sin importante incidencia de fletes y aranceles.
259. Seguidamente se presenta el análisis efectuado por esta Comisión sobre los efectos sobre la competencia que cabe atribuir a la operación notificada en los mercados relevantes definidos.
260. El análisis se organiza en dos secciones: i) la industria del aserrío (aserraderos) y ii) las restantes industrias foresto-industriales involucradas: pasta celulósica y tableros MDF. El segmento de plantines (que incluye la cuestión de las bases genéticas de las especies implantadas y se articula directamente con el manejo de las forestaciones) se analizará al final de la primera sección mencionada.

VI. 3. LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN EN LA INDUSTRIA DEL ASERRÍO

261. Esta sección comprende un primer apartado sobre el análisis de los efectos de la operación sobre la *disponibilidad de materia prima (rollos aserrables) en el norte y oeste de la Provincia de Misiones* que comprende:

- i) una descripción de la situación de las Partes y de sus competidores y de las vinculaciones que entre sí mantienen, del que se deduce la existencia de un patrón de relativa interdependencia entre los participantes del mercado;
- ii) una evaluación de las manifestaciones de terceros y de las Partes en relación a la operación notificada;
- iii) las distintas proyecciones existentes sobre disponibilidad futura de materia prima para terceros y para las Partes;

[Handwritten signature and initials]



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

iv) las conclusiones de la Comisión sobre el impacto de la operación sobre la disponibilidad de materia prima aserrable. Se adelanta que la operación ha despertado a esta Comisión la preocupación, desde el punto de vista de la competencia, respecto a la disponibilidad de esa materia prima.

262. En segundo término, se presenta el análisis de la Comisión sobre los efectos de la operación en el *mercado de materiales pulpables de la Provincia de Misiones* (rollos pulpables provenientes de la práctica de raleo de los bosques implantados y astillas o chips pulpables producto de los residuos de los aserraderos), especialmente teniendo en cuenta que la venta de dichos materiales a ALTO PARANÁ significa un importante recupero de costos para los aserraderos competidores de las ambas Partes. Esta Comisión entiende que ciertos efectos de la operación en este mercado pueden actuar como agravantes de la preocupación que surge respecto del abastecimiento de materia prima aserrable (mercado de rollos).

263. En tercer lugar, se analizan los efectos de la operación en el *mercado de materiales leñables*, que implican un recupero de los costos de explotación de bosques y aserraderos.

264. En cuarta instancia, se analizan los efectos de la operación en el *mercado nacional de madera aserrada*, donde las Partes son competidoras directas. Puede adelantarse que la Comisión entiende que ciertos efectos de la operación en este mercado también pueden contribuir a acentuar la preocupación que surge respecto de la disponibilidad de materia prima.

265. Un quinto apartado se dedica al análisis de la Comisión sobre los efectos de la operación en el *mercado de plantines*, lo cual se encuentra vinculado al traspaso del material genético y ensayos de propagación vegetativa de Pino taeda propiedad de PECOM FORESTAL a ALTO PARANÁ. La Comisión entiende que ciertos efectos de la operación en este mercado pueden contribuir a acentuar la preocupación que surge respecto de la disponibilidad de materia prima.

A
Due GP



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

266. La sección concluye con la evaluación global de la Comisión respecto de los efectos de la operación en la industria del aserrío, según la cual, puede adelantarse, la Comisión considera con cierta preocupación la operación notificada.
267. Finalmente, se presenta y analiza el compromiso ofrecido por las Partes a esta Comisión, el cual, se adelanta, se considera satisfactorio.

VI. 3.1. Los efectos de la operación sobre la disponibilidad de materia prima aserrable en el norte y oeste de la Provincia de Misiones.

268. En el mercado de trozas de pino y araucaria del norte y oeste de Misiones del cual se abastecen de materia prima los aserraderos asentados en esa zona, la operación presenta un doble impacto: horizontal y vertical.
269. La concentración horizontal se produce por cuanto las Partes, hasta ahora proveedores independientes de trozas de pino/araucaria se unificarán bajo un control común.
270. La concentración vertical se produce por cuanto las Partes, podrán mejorar sus condiciones recíprocas de abastecimiento de madera al explotar conjuntamente sus forestaciones, reduciéndose la disponibilidad de materia prima para terceros, en una proporción de hasta el 10% conjunto referido.
271. En primer término se procede a examinar la posición de las Partes en el mercado relevante de trozas aserrables de coníferas (pino y araucaria) del Noroeste de la Provincia de Misiones.
272. Uno de los modos más fidedignos para establecer dicha posición es considerando los resultados del Inventario Forestal Provincial de las superficies forestadas realizado por el Gobierno de la Provincia en base a información satelital recogida a lo largo del año 2000.
273. Se presentan a continuación un cuadro que consolida la información satelital con los datos provistos por las Partes (fs 3904 y 3911).



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

Superficie Forestada con pino-araucaria en el Mercado Relevante de Trozas. Año 2000	Total	ALTO PARANA (has)	% ALTO PARANA	PECOM FORESTAL (has)	% PECOM FORESTAL	SUMA %
Iguazú	54,580	26,653	49%	24,272	44%	93%
Eldorado	39,251	12,645	32%	292	1%	33%
Montecarlo	27,615	9,074	33%	-	-	33%
Lib. Gral San Martín	16,104	14,371	89%	-	-	89%
San Pedro	14,405	8,002	56%	-	-	56%
Guarani	8,734	-	0%	-	-	0%
Gral. Belgrano	7,852	3,991	51%	-	-	51%
TOTAL	168,541	74,736	44%	24,564	15%	59%

274. Puede observarse que la participación conjunta de las Partes asciende al 59% de la superficie forestada con pino/araucaria en el mercado relevante de trozas aserrables de esas especies.
275. Nótese que esa participación sería aún mayor (62%) si se excluye el Departamento de Guarani, donde las Partes no poseen propiedades y que según se dijo, sólo su parte norte puede considerarse dentro del mercado relevante (120 km desde los bosques de PECOM FORESTAL).
276. Se observa el importante efecto de la operación notificada en la superficie forestada del Departamento de Iguazú, donde ALTO PARANÁ pasaría casi a duplicar su superficie y a concentrar el 93% de la superficie forestada con coníferas.
277. Teniendo en cuenta que los troncos aserrables se cosechan en términos generales no antes de los 17 años de antigüedad de las plantaciones, esta Comisión ha requerido a las Partes la desagregación de su patrimonio forestal conforme a la edad de las plantaciones. Se consolida la información presentada a fs 3912 para la zona relevante en el siguiente cuadro³⁸.

³⁸ Nótese que se ha incluido del Departamento de San Ignacio, debido a que se cuenta con el dato global de estructura etaria de ALTO PARANÁ con relación a la denominada Zona Oeste que incluye dicho Departamento. Las estimaciones no resultan con un sesgo importante debido a la escasa importancia en términos relativos de la superficie forestada de coníferas de dicho Departamento y de las propiedades de la empresa en el mismo (2.000 ha).



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

Estructura etaria de las forestaciones de coníferas. En has.	1 a 4 años	5 a 9 años	10 a 13 años	14 a 17 años	18 años y may
Iguazú	11,466	7,765	7,028	10,471	17,851
Eldorado	13,127	3,256	1,368	5,711	14,729
Montecarlo	5,714	1,455	2,320	5,563	12,564
San Ignacio	8,097	809	997	4,135	7,625
San Martín	4,550	828	1,331	5,079	4,316
San Pedro	3,740	171	301	1,278	8,914
Guarani	3,855	100	819	1,300	2,659
Belgrano	1,156	18	2,950	2,639	1,088
TOTAL	51,705	14,402	17,114	36,176	69,746

PECOM FORESTAL	8,100	2,000	1,600	6,000	6,800
% PECOM FORESTAL	16%	14%	9%	17%	10%

ALTO PARANA	29,000	9,900	7,600	11,400	17,600
% ALTO PARANA	56%	69%	44%	32%	25%

LOS DATOS DEPARTAMENTALES CORRESPONDEN AL RELEVAMIENTO SATELITAL DEL AÑO 2000. LA ESTRUCTURA ETARIA DE LAS FORESTACIONES DE LAS PARTES CORRESPONDE A ESE AÑO.

278. Las Partes informan que su patrimonio forestal conjunto acumula buena parte de las plantaciones jóvenes de la zona (como se observa en el cuadro precedente), lo que debe interpretarse en el sentido de que se está generando un patrimonio propio a largo plazo (18 a 20 años).

279. Por otra parte indican que el patrimonio forestal conjunto representa una proporción menor de las forestaciones de la zona en aquellas clases de edad (mayores a 10 años) que son las que influyen en el abastecimiento a corto y mediano plazo (horizonte de cosecha hasta 2010).

280. En todos los casos, a excepción de las plantaciones más viejas, el patrimonio forestal conjunto supera el 50% de las forestaciones del norte y oeste de la Provincia de Misiones.

281. Si bien la participación del patrimonio conjunto de las Partes en las plantaciones más adultas es menor que en las más jóvenes, esa participación es considerablemente importante. Representa el 53%, el 49% y el 35% de las



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

forestaciones del norte y oeste de la Provincia de Misiones, respectivamente para las clases de 10 a 13 años, de 14 a 17 años y de 18 y más años.

282. Por tanto, puede considerarse que la operación notificada produce una importante la concentración de la propiedad de las plantaciones maduras a cosecharse durante los próximos años con fines aserrables (especialmente en relación a los grupos etarios de 14 a 17 años y de 18 años y más). En dichos grupos etarios que son los determinantes en relación a la disponibilidad de corto y mediano plazo de materia prima, ALTO PARANA incrementará notoriamente su patrimonio forestal, casi duplicando su participación actual en la propiedad de las forestaciones del norte y oeste de la Provincia de Misiones.

283. Las Partes han adquirido este patrimonio forestal a través de un conjunto de adquisiciones realizadas en los últimos años. Las mismas se muestran a continuación, conforme a lo informado por las notificantes a fs 3750/1.

ADQUISICIONES DE ALTO PARANÁ

Propietario	Total
	Has
Crotto sucesión (mayo/97)	456.6
MB.M. S.A.I. (agosto/98)	1582.5
MB.M. S.A.I. (agosto 98)	178.6
MB.M. S.A.I. (marzo 2000)	134.6
SAFAC (enero 01)	2871.4
Forestal Aguaray (mayo 99)	39.4
Total	5263.1

Nota: Papelera Sarandí e Ilday no fueron compradas por APSA

ADQUISICIONES DE PECOM FORESTAL

Propietario	Has
Forestadora Ilday (1996)	198.50
Suc. Williner (1996)	299.00
Papelera Sarandí (1998)	1256.07
Total	1753.57

284. Debe tenerse en consideración que ambas Partes utilizan su patrimonio forestal como insumo de sus propias industrias, por lo cual su importancia como propietarios forestales es mayor que como oferentes de materia prima al mercado.

285. Los excedentes comercializados por cada una de las Partes han sido en el año 2002 del orden de las 50.000 toneladas. Nótese que ese volumen de 50.000 toneladas puede obtenerse de una superficie forestada de 3300 ha, sometidas a un ciclo de

[Handwritten signatures and initials]
A. fue
H.M.



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

corta de 20 años y con un rendimiento de 300 toneladas por hectárea de materia prima aserrable (que es el manejo que PECOM FORESTAL desarrolla actualmente en sus forestaciones). Dicha superficie es notoriamente menor al patrimonio forestal de las Partes.

286. No obstante, la progresiva concentración de la superficie disponible en propiedad de ALTO PARANÁ ha sustentado las preocupaciones de los aserraderos de la zona en cuanto al abastecimiento de trozas aserrables, entendiéndose primordialmente que desaparecería del mercado la porción del patrimonio forestal de PECOM FORESTAL que hasta ahora ha podido ser industrializada por terceros, poniendo en riesgo su continuidad en el mercado.

287. PECOM FORESTAL ha provisto trozas aserrables a los aserraderos de la zona bajo dos modalidades principales: servicios de façon y ventas directas. Mientras las ventas en términos generales han sido por el referido volumen de 50.000 toneladas, las entregas como parte de acuerdos de façon han variado entre 20.000 y 90.000 toneladas anuales entre los años 2000 a 2003, según se mostrará en detalle a continuación.

Provisión de materia prima bajo la modalidad de servicios de façon.

288. Bajo este tipo de modalidad, PECOM FORESTAL entrega los rollos o madera aserrada para su procesamiento en las instalaciones de aserraderos - contratistas y obtención de madera aserrada o distintas remanufacturas, según sea el caso. Estos productos son luego comercializados por PECOM FORESTAL.

289. Se presenta a continuación la información aportada por PECOM FORESTAL en relación a los contratos de façon para el aserrío de trozas y obtención de madera aserrada desarrollados a lo largo del último trienio (fs 4121 y 4133).



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

APERTURA CONSUMOS EN TERCEROS AÑO 2000

DESTINOS	Trozos Aserrables (**)	Trozos Debobinables (**)	TOTAL
	Tns	Tns	Tns
Maderas Tratadas SRL	2,312		2,312
Tesar SRL	6,418		6,418
Henter SAIC		10,544	10,544
	8,730	10,544	19,274

Incluye 6.775 Tn de Nativos

APERTURA CONSUMOS EN TERCEROS AÑO 2001

DESTINOS	Trozos Aserrables (**)	Trozos Debobinables (**)	TOTAL
	Tns	Tns	Tns
Maderas Tratadas SRL	290		290
La Palma SAIClyA	6,204		6,204
Helvecia SA		4,048	4,048
Queiroz SA	944		944
	7,438	4,048	11,486

APERTURA CONSUMOS EN TERCEROS AÑO 2002

DESTINOS	Trozos Aserrables (**)	Trozos Debobinables (**)	TOTAL
	Tns	Tns	Tns
Maderas Selectas SA		1,444	1,444
Brandstetter Francisco	26,957		26,957
La Palma SAIClyA	12,367		12,367
Helvecia SA	26,755		26,755
Wdowiak Antonio A.	1,772		1,772
MBM SA	16,486	222	16,708
Queiroz SA		1,544	1,544
	84,337	3,210	87,547

APERTURA CONSUMOS EN TERCEROS 1° SEMESTRE 2003

DESTINOS	Trozos Aserrables	Trozos Debobinables	TOTAL
	Tns	Tns	Tns
Brandstetter Francisco	9,059		9,059
Helvecia SA	13,212		13,212
Wdowiak Antonio A.	13,075		13,075
MBM SA	5,913	230	6,143
	41,259	230	41,489

No incluye Trozas de Nativos



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

290. Se observa que el volumen de trozas entregadas a terceros aserraderos para su aserrió se incrementó sustantivamente durante 2002 y 2003, pasando de un total de trozas aserrables y debobinables de pino 12.499 ton (excluyendo maderas nativas) a 87.547 ton en 2002 y 41.489 ton durante el primer semestre de 2003.
291. También aumentó en el año 2002 la cantidad de aserraderos operando con PECOM FORESTAL bajo esta modalidad.
292. A fs 4155 y siguientes PECOM FORESTAL informó que dicho incremento resulta de la significativa modificación de las condiciones cambiarias originadas a principios del año 2002, por la cual el sector forestal se vio favorecido por una disminución relativa de sus costos en relación al resto de los países. PECOM FORESTAL se encontró limitada en su capacidad de procesamiento para aprovechar esas oportunidades, por lo que decidió tercerizar producción en los aserraderos de la zona. La firma aclara que esa situación se ha alterado a la fecha de su informe, debido a la reducción de los precios internacionales y la suba de los costos, como efecto de la disminución del tipo de cambio.
293. Por otra parte, la empresa en dicha presentación ha informado los siguientes volúmenes de madera aserrada entregada a terceros para su reproceso y obtención de remanufacturas (façon industrial).

AC
AC
AC



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

	Servicio	Periodo	Materia prima (madera aserrada) en pies cuadrados
Tat-Jor S.A.	Reaserrado y Cepillado	2001	918.676
		2002	2.801.002
		ene-jun 2003	2.143.129
Famalpa	Reaserrado y Cepillado	2001	918.676
		2002	4.673.562
		ene-jun 2003	2.412.001
Forestal Guaraní	Reaserrado y Cepillado	jul-nov 2002	437.283
TOTAL		2001	1.837.352
		2002	7.911.847
		ene-jun 2003	4.555.130

294. Se observa que el volumen de madera aserrada de PECOM FORESTAL procesado por terceros (servicios de façon industrial) también se incrementaron considerablemente a partir de 2002.

295. Con fecha 22 de octubre de 2003, la ASOCIACIÓN MADERERA, ASERRADEROS Y AFINES DEL ALTO PARANÁ (AMAYADAP) realizó una presentación ante esta Comisión informando que los volúmenes involucrados en la operatoria de façon de PECOM FORESTAL serían mayores y manifestando la importancia de esa empresa como proveedor de materia prima de los aserraderos implicados en esa operatoria (fs 4155/6).

296. Conforme a las estimaciones de AMAYADAP, el volumen de rollos de pino/araucaria propiedad de PECOM FORESTAL involucrados en servicios de façon habría sido de 86.000 ton en el año 2000, de 118.000 ton en el año 2001, de 138.000 ton en el año 2002 y de 81.600 ton entre enero-agosto de 2003.

297. Adicionalmente con fecha 7 de noviembre a fs 4150 AMAYADAP presentó desagregados por aserradero los volúmenes de rollos de pino y araucaria y de madera aserrada implicados en la operatoria de tercerización de aserrijo (façon) y de tercerización de remanufacturas (façon industrial), según se muestra a continuación.

As per
[Handwritten signatures]



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

Empresa	Tipo de Tercerización	Periodo de Trabajo	Volumen en Tn./mes	Volumen en Tn./año	Dependencia Pecom
Helvecia S.A.	Aserrío	2.000	2.500 Tn./mes	30.000 Tn./año	100 %
		2.001	2.500 Tn./mes	30.000 Tn./año	Personal
		2.002	2.500 Tn./mes	30.000 Tn./año	41
		2.003	2.500 Tn./mes	30.000 Tn./año	
Tony Maderas Unipersonal Antonio Wdowiak	Aserrío	2.000	3.000 Tn./mes	36.000 Tn./año	100%
		2.001	3.000 Tn./mes	36.000 Tn./año	Personal
		2.002	3.000 Tn./mes	36.000 Tn./año	38
		2.003	3.500 Tn./mes	36.000 Tn./año	
Sucesión de Francisco Brandstetter	Aserrío y Secado	2.002		26.643 Tn./año	50 %
		2.003		15.955 Tn./año	Personal
La Palmera	Aserrío	2.001		1.065.080 p2	30%
		2.002		2.758.855 p2	
		2.003		44.594 p2	
M.B.M. SAIC	Aserrío y Secado	2.002		7.015 m3/año	6%
		2.003		3.531 m3/año	Personal
Tat - Jor S.A.	Reaserrado y Cepillado	2.000		798.728 p2	100%
		2.001		755.499 p2	Personal
		2.002		3.180.217 p2	12
		2.003		4.170.498 p2	
Famalpa	Reaserrado y Cepillado	2.001		3.618.312 p2	100%
		2.002		3.821.064 p2	Personal
		2.003		2.748.789 p2	
Mader - Zu S.R.L.	Aserrío	2.000	1.800 Tn./mes	21.600 Tn./año	65%
		2.001	1.800 Tn./mes	21.600 Tn./año	Personal
		2.002	1.800 Tn./mes	21.600 Tn./año	90
		2.003	1.800 Tn./mes	21.600 Tn./año	
Henter ICSA	Fabricación de Terciados	2.000		2.731,72 m3	

298. Habida cuenta la diferencia observada entre los montos informados por PECOM FORESTAL y AMAYADAP, la Comisión resolvió solicitar a PECOM FORESTAL y a los aserraderos listados en el informe de AMAYADAP, documentación operativa y comercial a efectos de verificar los volúmenes implicados en la operatoria de facon.

299. Como Anexo I al presente Dictamen obra el informe de la verificación realizada, la cual comprendió a los nueve aserraderos listados por AMAYADAP.

300. El informe concluye con relación a la información suministrada por PECOM FORESTAL que en términos generales la información se encuentra razonablemente respaldada por la documentación verificada.



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

301. Con respecto de la información suministrada por AMAYADAP se informa que una parte de ella tiene sustento documental, mientras que otra parte se basa en estimaciones mensuales que informaron los aserraderos y que fueron tomadas como válidas para todos los meses del año y posteriormente repetidas los años previos, por lo que el volumen acumulado a lo largo de 2000 a 2003 resulta sobreestimado.
302. Por ello se considera que surgieron diferencias significativas con la documental verificada. Se concluye que los datos suministrados por AMAYADAP correspondientes a dicho volumen acumulado se encuentran sobreestimados. Sin embargo, los valores correspondientes a los años 2002 y 2003 son menos disímiles según se muestra a continuación.

Servicios de façon (aserrío e industrial) de PECOM FORESTAL. Año 2002

Empresa	Volumen según PECOM	Volumen según AMAYADAP	CNDC
Helvecia S.A.	26.755	30.000	26.862
Toni Maderas Unipersonal Antonio Doblav	1.772	3.000	1.772
Sucesión de Francisco Brandstetter	26.957	26.643	26.758
La Palmerina	12.367	13.794	13.794
M.B.M. SAIC	16.708	7.015	15.265
Mader-Zu S.R.L.	0	21.600	7.549
Total Tn.	84.559	102.052	92.000
Tat-Jor S.A.	2.801.002	3.180.217	3.052.308
Famalpa	4.673.562	3.821.064	6.438.346
Total p2	7.474.564	7.001.281	9.490.654



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

**Servicios de façon (aserrío e industrial) de PECOM FORESTAL. Año 2003
(estimación anualizada)**

Empresa	Volumen según PECOM	Volumen según AMAYADAP	CNDC
Helvecia S.A.	13,212	15,000	13,758
Toni Maderas Unipersonal Antonio Doblav	21,791	30,000	25,994
Sucesión de Francisco Brandstetter	15,098	13,295	15,871
La Palma	0	223	223
M.B.M. SAIC	6,143	1,765	6,137
Mader-Zu S.R.L.	0	7,200	2,927
Total Tn.	56,244	67,483	64,910
Tat-Jor S.A.	3,571,881	4,170,498	4,298,461
Famalpa	4,020,001	2,748,789	4,767,624
Total p2	7,591,882	6,919,287	9,066,085

303. En cuanto al grado de dependencia de los aserraderos tercerizadores con relación a la operatoria de façon con PECOM FORESTAL informado por AMAYADAP, la Comisión pudo corroborar que la información era exacta y evidencia en terminos generales un grado de dependencia alto.

304. Con respecto a esta modalidad de abastecimiento de materia prima a terceros aserraderos involucrada en contratos de façon por un monto del orden de las 90.000 toneladas de rollos y de entre 7,5 y 9 millones de pies cuadrados de madera aserrada para el año 2002 y del orden de 56.000 a 65 mil toneladas de rollos y de 7,6 a 9 millones de pies cuadrados de madera aserrada para el año 2003, la Comisión entiende que no corresponde considerar esos volúmenes de materia prima como parte de la oferta de disponible para terceros, por cuanto el mismo no se ofrece abiertamente en el mercado y, por tanto, en el caso de los rollos, no ha integrado el mercado relevante de rollos de pino/araucaria definido a los efectos del análisis de la operación notificada.

305. Sin embargo, la Comisión considera importante destacar que este tipo de operatoria revela un grado no despreciable de interdependencia entre los principales competidores que participan en la industria del aserrado, lo que es un factor estructural de relevancia a considerar en el análisis de la presente operación.

[Handwritten signatures and initials]



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

306. Especialmente notorios son los casos de Helvecia, Tony Maderas, Brandstetter y Mader-Zu, cuya dependencia respecto del aprovisionamiento de rollos aserrables de PECOM FORESTAL excede el 50% y es del 100% en el caso de los dos primeros³⁹. Adicionalmente, también debe destacarse la dependencia de TAT-JOR y Famalpa en relación al aprovisionamiento de madera aserrada para su remanufactura, que es del 100%.
307. La Comisión considera con preocupación la posible interrupción de esta modalidad de abastecimiento de materia prima a los aserraderos de la zona de autorizarse el traspaso de PECOM FORESTAL a ALTO PARANA, por cuanto podría peligrar la continuidad en el mercado de dichos establecimientos industriales algunos de los cuales (como Brandstetter, La Palmera y Mader-zu) constituyen competidores directos de las partes en el mercado aguas abajo de madera aserrada, mientras que los restantes pueden considerarse competidores potenciales.
308. Puede adelantarse que en orden a despejar esta preocupación, ALTO PARANÁ ha ofrecido voluntariamente al Señor Secretario de Coordinación Técnica poner a disposición del mercado argentino durante el quinquenio comprendido entre los años 2004 y 2008 un volumen total de 325.000 toneladas de rollos aserrables para su proceso bajo la modalidad de facon y un total de 37.500.000 p2 de madera aserrada para su reproceso bajo análoga modalidad contractual (fs 4528).
309. Nótese que en el caso de los rollos aserrables, el monto comprometido equivale a 65.000 toneladas anuales y en el caso de la madera aserrada equivale a 7.500.000 p2. En el primer caso, el monto comprometido corresponde a las estimaciones anualizadas de volumen de materia prima tercerizada para 2003 realizadas en base a los datos de los aserraderos obtenidos por la CNDC. En el segundo caso el monto comprometido corresponde a la estimación anual de la CNDC en base a los datos ofrecidos por PECOM FORESTAL.

³⁹ En el caso de Mader-Zu, como se mostrará en la sección siguiente, el aprovisionamiento de rollos también se realiza bajo la modalidad de compra directa.



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

Provisión de materia prima bajo la modalidad de ventas directas.

310. A continuación se muestran consolidadas las ventas de trozas realizadas por PECOM FORESTAL durante los años 2000 a 2002, conforme a lo informado por la empresa (fs 3996/4005)

VENTAS PECOM FORESTAL	ROLLOS NATIVOS	SUB PRODUCTOS	ROLLOS ARAUCARIA	ROLLOS PINO	TOTAL ASERRABLES
Año 2000					
Toneladas	12,696	5,421	1,740	29,992	49,849
Precio Unitario \$/Tn	60	31	64	32	40
Importe en \$	758,492	169,410	111,558	961,446	2,000,906
Año 2001					
Toneladas	20,559	4,634	2,097	33,038	60,328
Precio Unitario \$/Tn	48	36	49	30	37
Importe en \$	994,693	167,710	103,440	995,619	2,261,461
Año 2002					
Toneladas	9,215	1,536	6,111	34,739	51,601
Precio Unitario \$/Tn	86	51	69	53	61
Importe en \$	792,894	78,304	421,097	1,853,383	3,145,677
Volumen Total 2000/02 (ton)	42,470	11,592	9,947	97,769	161,778
Promedio Anual (ton)	14,157	3,864	3,316	32,590	53,926

311. PECOM FORESTAL vendió un total de 161.778 toneladas de trozas aserrables (excluye debobinables⁴⁰) en el mercado, con un promedio anual de 54.000 ton. Una porción considerable (25%) fueron trozas de monte nativo.

312. Conforme a lo informado por la empresa, el importante volumen de ventas de trozas de bosque nativo fue resultado de las talas que anualmente llevó a cabo a los efectos de sembrar los pinos con los que opera su aserradero.

Las trozas debobinables son aquellas de gran diámetro (superiores a los 45cm medidos en punta fina) y son las que utilizan las plantas de tableros compensados (terciados).

Handwritten signatures and initials:
 A. Gutiérrez
 H. M.



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

313. Debe tenerse en cuenta que la tarea de desmonte finaliza en 2003, cuando la empresa habrá terminado de sembrar toda la superficie forestable de que dispone, por lo que independientemente de la operación notificada, sus forestaciones dejarán de ser un importante oferente de ese trozas aserrables de bosque nativo.
314. No obstante, los aserraderos que operan con bosque nativo pueden en buena medida seguir operando con madera de bosque implantado (por cuanto es más blanda y no viceversa). De hecho esto es una tendencia creciente en la región a medida que sólo queda como remanente del bosque nativo, las franjas ecológicas que las forestaciones implantadas deben preservar conforme a la normativa.
315. Las trozas vendidas por PECOM FORESTAL fueron adquiridas por alrededor de 50 aserraderos de la zona, aproximadamente algo menos de la mitad adquirieron sólo trozas de pino/araucaria. Los restantes compraron sólo madera de bosque nativo o un mix de ambos tipos de madera.
316. Los montos de ventas de rollos efectuados durante el primer semestre de 2003, son los siguientes.

PECOM FORESTAL: Ventas de rollos aserrables Ene-Jun 2003	ROLLOS NATIVOS	SUBPRODUCTOS ⁴¹	ROLLOS ARAUCARIA	ROLLOS RESINOSO	TOTAL
Toneladas	3.589	475	5.070	20.527	29.662
Precio Promedio \$/Ton	152	89	88	63	78
Importe \$	\$546.520	\$42.208	\$443.738	\$1.285.108	\$2.317.573

317. Análogamente al caso de los servicios de façon, AMAYADAP presentó sus propias estimaciones de volúmenes de venta de rollos de PECOM FORESTAL, especialmente para el caso de los rollos de pino/araucaria (fs 4115/6)

⁴¹ Se trata de residuos del bosque que no llegan a clasificar estrictamente como "rollos" por cuestiones de calidad.



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

318. Las estimaciones de AMAYADAP indican que las ventas habrían sido en el año 2000 de 54.000 ton, en el año 2001 de 51.000 ton, en el año 2002 de 46.000 ton y entre hasta agosto de 2003 de 32.000 ton. La cámara manifiesta en su presentación la importancia para la industria de este nivel de aprovisionamiento (fs 4151).

319. Posteriormente, AMAYADAP presentó la información desagregada por comprador, la que se muestra a continuación.

Empresa	Tipo de Rollizos	Periodo de Trabajo	Tn./mes	Tn./año	Dependencia Pecom
Establec. Madero Chodorge S.A.	Pino Resinoso	2.000		6000 Tn./año	30% Personal 120
		2.001		3000 Tn./año	
		2.002		4500 Tn./año	
		2.003		13500 Tn./año	
La Palmera	Pino Resinoso	2.000		670 Tn./año	30%
		2.001			
		2.002		450 Tn./año	
		2.003		7.100 Tn./año	
Mader - Zu S.R.L.	Pino Resinoso	2.000	500 Tn./mes	6000 Tn./año	65% Personal 90
		2.001	500 Tn./mes	6000 Tn./año	
		2.002	500 Tn./mes	6000 Tn./año	
		2.003	500 Tn./mes	6000 Tn./año	
Mader - Zu S.R.L.	Araucaria	2.000	1000 Tn./mes	12000 Tn./año	65% Personal 90
		2.001	1000 Tn./mes	12000 Tn./año	
		2.002	1000 Tn./mes	12000 Tn./año	
		2.003	1000 Tn./mes	12000 Tn./año	
Tierra Roja S.A.	Maderas Nativas	2.000		2.403 m3/año	60% Personal 79
		2.001		2.403 m3/año	
		2.002		2.403 m3/año	
		2.003		2.403 m3/año	
Pindo S.A.		2.003		1.380 Tn./año	12% Personal 15
Henter ICSA	Implantado	2.001		1.203 Tn./año	
		2.002		4.847 Tn./año	
		2.003		3.933 Tn./año	
Henter ICSA	Maderas Nativas	2.001		4.333 m3/año	
		2.002		140 m3/año	
		2.003		941 m3/año	
M.B.M. SAI		2.001		2.893 Tn./año	6% Personal 230
		2.002		9.802 Tn./año	
		2.003		783 Tn./año	
Lipsia		2.000		21.000 Tn./año	
		2.001		21.000 Tn./año	
		2.002		21.000 Tn./año	
		2.003		21.000 Tn./año	

320. Aunque en este caso, las cifras globales (tomando en consideración tanto los rollos de madera nativa como implantada) no difieren sustantivamente, la Comisión



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

procedió a verificar la documentación respaldatoria de PECOM FORESTAL y de los aserraderos listados por AMAYADAP, por cuanto los valores son notoriamente diferentes para cada comprador en particular. Los resultados de la verificación obran en el Anexo del presente Dictamen.

321. En dicho informe se explica que en el caso de las compras de rollos realizadas por los aserraderos, surgen similares conclusiones que en el caso de los servicios de façon, estando los datos brindados por AMAYADAP sobreestimados para los aserraderos listados.

322. Sin embargo PECOM FORESTAL informó a esta Comisión ventas de rollos de madera de pino implantado a 10 clientes que no fueron listados por AMAYADAP y por tanto no fueron objeto de verificación.

323. Se ha observado que el total de las ventas de rollos de madera implantada y nativa a todos sus clientes que PECOM FORESTAL informa para el período comprendido entre el año 2000 y primer semestre de 2003 es de 191.439 toneladas. Ese volumen no es muy inferior al estimado por AMAYADAP (216.151 ton de madera implantada y 15.026 m³ de nativa) y el verificado por la Comisión (145.710 ton de madera implantada y 13.902m³ de madera nativa). Téngase presente que las estimaciones de AMAYADAP y de la Comisión se encuentran anualizadas para el año 2003.

324. Particularmente, nótese que el monto de ventas de rollos implicado en el precitado período equivale a un promedio anual de ventas de 50.000 toneladas de rollos, que constituye, puede adelantarse, el monto que ALTO PARANÁ se ha comprometido ante esta Comisión a seguir comercializando durante los próximos 5 años.

Las Partes como oferentes de materia prima

325. El promedio de ventas de rollos de aproximadamente 50.000 toneladas anuales por parte de PECOM FORESTAL, equivale a la producción de aproximadamente



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

3.300 ha de bosque implantado⁴², conforme al esquema actual de manejo y los rendimientos por hectárea obtenidos por la firma (300 toneladas de madera aserrable por hectárea en un esquema de manejo con cosechas a 20 años)⁴³.

326. Nótese que tomando en cuenta sólo las forestaciones en propiedad de terceros existentes en el mercado geográfico relevante (es decir excluido el patrimonio forestal de las Partes), las referidas 3.300 ha cuya producción PECOM FORESTAL estaría volcando al mercado representan el 5% del patrimonio forestal de terceros independientes de las Partes, lo que constituye una primera aproximación cuantitativa sobre la significatividad de las Partes como oferentes de materia prima en la zona.

327. Debe considerarse, particularmente que las forestaciones de PECOM FORESTAL son especialmente valoradas por la calidad de la materia prima que proveen (producto de un manejo silvicultural avanzado) y la facilidad de acceso a la misma, por cuanto la PECOM FORESTAL cuenta con excelentes accesos a caminos y rutas, lo que facilita la extracción de la materia prima.

328. ALTO PARANÁ ha comercializado un volumen promedio anual similar de trozas aserrables al de PECOM FORESTAL. Se trata de rollos que no pueden ser procesados en su aserradero debido a su tamaño (diámetro mayor a 40 cm en punta fina) o especie (eucalipto). Los compradores han sido un grupo más reducido de aserraderos que en el caso de PECOM FORESTAL (25 en el año 2002 y alrededor de la mitad en los años precedentes).

⁴² Asumiendo que a partir de 2003, por el agotamiento del bosque nativo, para mantener su oferta debería ofrecer trozas de bosque implantado.

⁴³ La estimación se realiza según el siguiente cálculo 50.000ton de trozas dividido por 300 toneladas cosechadas por hectárea por año, multiplicado por 20años = 3333 ha.



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

ALTO PARANA: venta de trozas aserrables (pino+eucalipto)			
Año	Cantidad (ton)	Importe (\$)	\$/ton
2000	56,999	1,110,925	19.5
2001	45,679	966,107	21.2
2002	49,169	1,805,502	36.7

Volumen 2000/2 (ton)	151,847
Promedio anual (ton)	50,616

329. Como una segunda aproximación cuantitativa a la posición de las notificantes como oferentes en el mercado de rollos se cuenta con la información relevada por el Censo Foresto Industrial 2000.

330. En primer término corresponde notar que las Partes han informado que existen alrededor de 2000 aserraderos establecidos a lo largo del territorio de la República Argentina. Sin embargo, debe tenerse presente que la mayor parte de los que operan con bosques implantados de pino y por tanto producen madera aserrada de pino están establecidos en la Provincia de Misiones, donde se encuentra localizada el 90% de la superficie implantada de pinos del país.

331. El Censo recolectó datos sobre 732 aserraderos y de la base de datos surge que sólo 650 informaron producir algún volumen de madera aserrada.

332. Aproximadamente el 96% de esos 650 aserraderos, eran pequeños aserraderos con un volumen de producción mensual de hasta 600m³ de madera y la porción restante se encontraba conformada por unos 32 aserraderos medianos y grandes.

333. Tales 32 aserraderos operan sólo con maderas blandas (pino o araucaria) y se localizan en su mayoría en los Departamentos de Iguazú, Eldorado y Montecarlo en el Noroeste de la Provincia.

Handwritten signatures and initials:
A ME
GM



334. Este conjunto de 32 establecimientos también forman un grupo heterogéneo: 24 aserraderos informaron una producción mensual de hasta 1900m3 de madera, 5 de hasta 3500m3 mensuales y 3 de más de 3500m3 mensuales.

335. El siguiente cuadro presenta un ordenamiento de los principales aserraderos de la Provincia, elaborado por la CNDC en base a los datos de dicho relevamiento censal y la información de producción de las Partes.⁴⁴

**Situación de la Industria del Aserrío en la Provincia de Misiones.
Volúmenes mensuales. Año 2000⁴⁵**

DEPARTAMENTO	Razon Social	Pinos M3	Araucaria M3	Otras especies M3	Vol. Mensual Procesado M3	% de Total	% Procedencia propia	% Procedencia Terceros	Distancia KM	Volumen Producción Madera Aserrada M3	% del Total	Exporta
MONTECARLO	ALTO PARANA S.A.	43000	0	0	43000	16,2%	100	0	20	17.240	13,8%	Si
IGUAZU	FECOM FORESTAL	16.100	2.200	-	18.300	6,9%	95	5	40	8.000	6,4%	Si
ELDORADO	TOLL MADERAS S.R.L.	3.400	-	-	8.000	3,0%	0	100	70	3.400	2,7%	Si
ELDORADO	ASERRADERO BRANDSTETTER	7.000	-	-	7.000	2,6%	0	100	80	4.000	3,2%	Si
IGUAZU	ESPERANZA S.A.	4.000	1.000	-	5.000	1,9%	0	100	80	2.122	1,7%	No
ELDORADO	ESTAB. DON GUILLERMO SRL	-	-	-	5.000	1,9%	2	88	100	2.000	1,6%	No
IGUAZU	ESTAB. MADERERO CHODORGE	4.850	-	-	4.849	1,8%	0	100	50	2.100	1,7%	Si
MONTECARLO	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	4.272	388	-	4.660	1,8%	93	7	6	1.680	1,3%	Si
IGUAZU	LIPSA S.A.	4.450	-	-	4.450	1,7%	50	50	15	2.120	1,7%	Si
IGUAZU	LA PALMINA S.A.I.C.I.Y.A	3.500	-	-	3.500	1,3%	60	40	30	1.300	1,0%	Si
ELDORADO	QUEIROZ S.A.C.I.	854	-	1.011	3.474	1,3%	0	100	100	1.393	1,1%	No
ELDORADO	SUABIA MADERAS S.C.	3.000	-	-	3.000	1,1%	0	100	50	1.200	1,0%	No
MONTECARLO	LA FRONTERA MISIONERA S.A.	2.485	435	-	2.900	1,1%	0	100	100	1.000	0,8%	No
IGUAZU	ASER IND.TIERRA COLORADA	-	-	-	2.700	1,0%	0	0	70	1.300	1,0%	No
LIB. GRAL. SAN MARTIN	RUBERLAC S.A.	-	-	-	2.670	1,0%	50	50	0	1.780	1,4%	Si
ELDORADO	FORESTAL ELDORADO S.R.L.	-	-	-	2.650	1,0%	0	100	0	1.400	1,1%	No
APOSTOLES	MADERCOM S.R.L.	1.200	-	1.200	2.400	0,9%	0	100	100	1.500	1,2%	No
Subtotal (17)		97.891	4.023	2.211	123.553	4,7%				53.595	4,3%	
Resto (715)		101.716	8.256	18.325	141.815	5,3%				71.163	5,7%	
Total Provincia (732)		199.607	12.279	21.536	265.168	10,0%				124.758	10,0%	

Nota: si bien el aserradero de ALTO PARANÁ no estaba todavía operativo, fue incorporado al relevamiento censal. Los datos de Pecom Forestal han sido modificados respecto de los censales, con información la empresa

336. La información consolidada en el cuadro muestra que el 43% de la producción de madera aserrada de la Provincia se concentra en un grupo de 17 importantes aserraderos ubicados en el Norte y Oeste de la Provincia. Esos aserraderos procesan el 47% de la materia prima.

337. Asimismo se observa que el aserradero de ALTO PARANÁ es considerablemente mayor envergadura que los restantes.

Las Partes ofrecieron a fs 3881 un ranking nacional de los principales aserraderos, donde la producción mensual de sus competidores difiere notoriamente de la relevada por el Censo, con valores que hasta se duplican. La Comisión ha preferido tomar los datos Censales.

⁴⁵ Si bien en el año 2000, el aserradero de ALTO PARANÁ no estaba aún operativo, fue incluido en el Censo, conforme a su capacidad de producción.



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

338. En el resto de la Provincia, se localizan los aserraderos que han sido clasificados como pequeñas industrias, muchos de los cuales operan con maderas nativas e implantadas. Como excepción existen dos aserraderos medianos en Apostoles y otros tres medianos respectivamente ubicados en los Departamentos Capital (Posadas), San Pedro y Guaraní.
339. El conjunto de los 17 aserraderos presentados en el cuadro precedente producen más de 1500m³ mensuales de madera, conforme a los datos censales. En razón de su envergadura, pueden con un criterio considerablemente laxo considerarse competidores directos y sustanciales de ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL, quienes respectivamente producen mensualmente 17.000m³ y 8.000m³ de madera aserrada.⁴⁶
340. Se presenta a continuación el ordenamiento con las características generales de los principales aserraderos que operan en el mercado geográfico relevante de materia prima: norte y oeste de la Provincia de Misiones.

⁴⁶ Puede decirse que la industria maderera presenta un patrón de competencia asimétrico, si bien ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL compiten o pueden competir con todos los aserraderos que trabajan maderas blandas, lo contrario no se verifica. No corresponde considerar que los pequeños aserraderos que producen menos de 1500m³ de madera mensuales constituyan competidores sustanciales de las Partes y representen un factor importante de disciplinamiento.



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

**Situación de la Industria del Aserrío
que opera en el mercado geográfico relevante de trozas aserrables:
Norte y Oeste de la Provincia de Misiones. Año 2000**

DEPARTAMENTO	Razon Social	Pinos M3	Araucaria M3	Otras especies M3	Vol. Mensual Procesado M3	% del Total	% Procedencia propia	% Procedencia terceros	Distancia Km	Volumen de Producción de Madera Aserrada M3	% del Total	Exporta
MONTECARLO	ALTO PARANA S.A.	43.000	-	-	43.000	19,5%	100	-	20	17.240	17,6%	Si
IGUAZU	FECOM FORESTAL	18.100	2.200	-	18.300	8,3%	95	-	5	8.000	8,2%	Si
ELDORADO	TOLL MADERAS S.R.L.	3.400	-	-	8.000	3,6%	-	-	100	3.400	3,5%	Si
ELDORADO	ASERRADERO BRANDSTETTER	7.000	-	-	7.000	3,2%	-	-	100	4.000	4,1%	Si
IGUAZU	ESPERANZA S.A.	4.000	1.000	-	5.000	2,3%	-	-	100	2.122	2,2%	No
ELDORADO	ESTAB. DON GUILLERMO SRL	-	-	-	5.000	2,3%	-	-	100	2.000	2,0%	No
IGUAZU	ESTAB. MADERERO CHODORGE	4.850	-	-	4.849	2,2%	-	-	98	2.100	2,1%	Si
MONTECARLO	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	4.272	388	-	4.860	2,1%	93	-	100	1.680	1,7%	Si
IGUAZU	LIPSIA S.A.	4.450	-	-	4.450	2,0%	-	-	7	2.120	2,2%	Si
IGUAZU	LA PALMINA S.A.I.C.I.Y.A	3.500	-	-	3.500	1,6%	60	-	50	1.300	1,3%	Si
ELDORADO	QUEIROZ S.A.C.I.	854	-	1.011	3.474	1,6%	-	-	100	1.303	1,4%	No
ELDORADO	SUABIA MADERAS S.C.	3.000	-	-	3.000	1,4%	-	-	100	1.200	1,2%	No
MONTECARLO	LA FRONTERA MISIONERA S.A.	2.485	435	-	2.900	1,3%	-	-	100	1.050	1,1%	No
IGUAZU	ASER.IND.TIERRA COLORADA	-	-	-	2.700	1,2%	-	-	100	1.300	1,3%	No
LIB. GRAL. SAN MARTIN	RUBERLAC S.A.	-	-	-	2.670	1,2%	50	-	50	1.780	1,8%	Si
ELDORADO	FORESTAL ELDORADO S.R.L.	-	-	-	2.650	1,2%	-	-	100	1.400	1,4%	No
Subtotal (16)		96.691	4.023	1.011	121.153	55%	28	-	66	52.095	53%	
Resto (374)		49.733	8.069	14.210	88.083	45%	-	-	-	45.983	47%	
Total mercado geográfico relevante (394)		146.424	12.112	15.221	220.135	100%	-	-	-	98.078	100%	

Nota: si bien el aserradero de ALTO PARANÁ no estaba todavía operativo, fue incorporado al relevamiento censal. Los datos de Pecom Forestal han sido modificados respecto de los censales, con información la empresa

341. Puede observarse que se destaca un conjunto de 16 aserraderos que superan los 2600m³ mensuales procesados y 1400m³ de madera aserrada obtenidos.
342. ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL representan, respectivamente, el 19,5% y el 8,3% del volumen procesado en la zona y el 17,6% y el 8,2% del total de madera aserrada obtenida, poniéndose de manifiesto su mayor tamaño en relación a los principales competidores.
343. El conjunto de 16 principales aserraderos operan exclusivamente con madera de bosque implantado (pino/araucaria), a excepción de Queiroz que procesa en parte otras especies.
344. Puede observarse que los restantes 374 aserraderos que operan en la zona procesan mayoritariamente madera de otras especies (básicamente monte nativo), ya que su participación en el total procesado de otras especies llega al 93%, mientras que en coníferas de bosque implantado su participación es del 36,5%. Por tanto, el cuadro muestra que la mediana y gran industria opera básicamente con maderas más blandas (coníferas de bosque implantado).



345. La mayor parte de los 16 aserraderos, a excepción de ALTO PARANA, PECOM FORESTAL y PUERTO LAHARRAGUE y, en menor medida, LIPSIA y RUBERLAC son altamente dependientes de la obtención de materia prima de terceros y adquieren los troncos aserrables de fuentes de abastecimiento localizadas a no más de 100km.

346. Se consolida a continuación la información referida a la estructura del mercado relevante de trozas de pino y araucaria, conforme surge del procesamiento de la base de datos censal. Los aserraderos se encuentran ordenados conforme a su importancia como compradores de trozas de pino y araucaria.

Estructura del Mercado Relevante de Trozas: trozas de pino y araucaria comercializadas en el norte y oeste de la Provincia de Misiones (excluye trozas de bosque nativo). Volúmenes mensuales. Año 2000

DEPARTAMENTO	Razon Social	Pinos Procesados M3	Araucaria Procesada M3	Suma: Coníferas Procesadas M3	% del Total	% Propio	% Terceros	Compra Pino Terceros M3	Compra Arauc. Terceros M3	Suma: Compra Terceros de Coníferas	% del Total	Distancia Abastec Km	Exporta
MONTECARLO	ALTO PARANA S.A.	43.000	-	43.000	29%	100	0	0	0	0	0,0%	20	Si
IGUAZU	PECOM FORESTAL	18.100	2.200	18.300	12%	95	5	805	110	915	1,3%	40	Si
MONTECARLO	HENTER S.A.	4.304	2.783	7.087	5%	2	98	4218	2727	6945	10,0%	100	No
ELDORADO	ASERRADERO BRANDSTETTER	7.000	-	7.000	5%	0	100	7000	0	7000	10,1%	80	Si
IGUAZU	ESPERANZA S.A.	4.000	1.000	5.000	3%	0	100	4000	1000	5000	7,2%	80	No
IGUAZU	ESTAB. MADERERO CHODORGE	4.850	-	4.850	3%	0	100	4850	0	4850	7,0%	50	Si
MONTECARLO	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	4.272	388	4.660	3%	93	7	289	27	326	0,5%	6	Si
IGUAZU	LIPSIA S.A.	4.450	-	4.450	3%	50	50	2225	0	2225	3,2%	15	Si
IGUAZU	LA PALMINA S.A.I.C.I.Y.A	3.500	-	3.500	2%	80	40	1400	0	1400	2,0%	30	Si
ELDORADO	TOLL MADERAS S.R.L.	3.400	-	3.400	2%	0	100	3400	0	3400	4,9%	70	Si
ELDORADO	SUABIA MADERAS S.C.	3.000	-	3.000	2%	0	100	3000	0	3000	4,3%	50	No
MONTECARLO	LA FRONTERA MISIONERA S.A	2.485	435	2.920	2%	0	100	2485	435	2900	4,2%	100	No
MONTECARLO	GUALTERIO ROBERTO, BOCHEST	1.500	800	2.300	2%	0	100	1500	800	2300	3,3%	50	No
GRAL. SAN MARTIN	JOHANN S.A.	2.000	-	2.000	1%	0	100	2000	0	2000	2,9%	100	No
ELDORADO	ISMAEL JULIO TOLLER S.R.L.	2.000	-	2.000	1%	60	40	800	0	800	1,2%	100	No
ELDORADO	REPA MADERAS S.A	2.000	-	2.000	1%	100	0	0	0	0	0,0%	0	Si
SAN PEDRO	COMPANIA PAPELERA SARANDI S.A	1.800	100	1.700	1%	74	26	418	28	442	0,6%	25	No
IGUAZU	MADERERA PLATENSE	1.500	-	1.500	1%	0	100	1500	0	1500	2,2%	300	No
ELDORADO	INDUSTRIAS MONTECARLO S.A	1.340	-	1.340	1%	50	50	670	0	670	1,0%	80	Si
MONTECARLO	MASTER INDUSTRIAL MADERIL S.A	1.080	-	1.080	1%	50	50	540	0	540	0,8%	100	No
MONTECARLO	MADECAR S.A.	1.000	50	1.050	1%	0	100	1000	50	1050	1,5%	100	No
GUARANI	BURGER RAMON DAVID	1.000	-	1.000	1%	0	100	1000	0	1000	1,4%	80	No
Subtotal (22)		115.361	7.756	123.117	83%			43088	5176	48263	69,5%		
Resto (253)		20.141	4.993	25.134	17%			18758	4420	21178	30,5%		
Total (275)		135.502	12.749	148.251	100%			58847	9595	68442	100,0%		

Nota: si bien el aserradero de ALTO PARANA no estaba todavía operativo, fue incorporado al relevamiento censal. Los datos de Pecom Forestal han sido modificados respecto de los censales, con información la empresa

347. El conjunto de los 22 aserraderos de mayor envergadura representan el 83% del total de trozas aserradas de coníferas de la zona, mientras que los restantes 253 procesan la porción restante, lo que evidencia que son notablemente de menor tamaño que los aserraderos de las Partes y sus competidores sustanciales.

348. ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL procesan conjuntamente el 41% de las trozas de coníferas de la zona, seguidos por Brandstetter, Henter y Esperanza. Estos

[Handwritten signatures and initials]



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

aserraderos encabezan el ordenamiento por cuanto son los que adquirieron el mayor volumen de trozas a terceros.

349. Se observa que, en el conjunto de los 22 aserraderos consignados, la mayoría compra el 100% del insumo a terceros y sus adquisiciones representan el 69,5% del total del mercado. La distancia de la fuente de abastecimiento en general no supera los 100km. ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL presentan un alto grado de autoabastecimiento, por lo que se ubican en las últimas posiciones del ordenamiento.
350. Varios de los aserraderos consignados se encontraban exportando en el año 2000, no obstante las desventajas asociadas a la sobrevaloración del tipo de cambio. De acuerdo a lo manifestado en las audiencias celebradas, la mayor parte de ellos se encuentran actualmente colocando sus productos en el exterior.
351. Una situación a destacar es el grado de dependencia de los principales aserraderos competidores de las notificantes, respecto de las Partes. La Palmina, Don Guillermo, Chodorge, Brandstetter y Lipsia, adquieren trozas a PECOM FORESTAL (fs 3996/4006). Los dos primeros también adquieren trozas de ALTO PARANÁ, así como también Toll Maderas, La Frontera Misionera y Forestal Eldorado (fs 3993/5). Asimismo, La Palmina y Brandstetter realizan servicios de aserrío a facon para PECOM FORESTAL.
352. Adicionalmente, con relación al patrón de interdependencia que se observa entre los aserraderos de la zona, debe destacarse que buena parte de ellos venden sus residuos bajo la forma de astillas o chips pulpables y astillas o chips leñables a la planta de celulosa de ALTO PARANA. Además, aquellos que poseen forestaciones propias de pinos, también venden a la celulosa de ALTO PARANÁ los residuos de los bosques (trozas pulpables producto de las prácticas de raleo).⁴⁷

⁴⁷ Por la localización geográfica de la otra planta de celulosa de fibra larga existente en la Provincia (Papel Misionero S.A.), las forestaciones y aserraderos de San Martín y San Ignacio venden el raleo y los chips de pino a Papel Misionero. Las forestaciones y aserraderos localizados en Montecarlo, Noroeste del Depto de Guaraní, Caingúas, Oeste del Depto de, Candelaria, Capital, Apóstoles y Oeste del Depto de Alcm, Concepción, pueden vender alternativamente a cualquiera de las dos plantas. Los Departamentos del Norte



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

353. En relación a esta cuestión, la Comisión solicitó a las Partes una estimación de la importancia para un aserradero tipo de las ventas de sus residuos. La misma obra a Fs 3858 y estima lo siguiente.

354. Para un aserradero que produce 5000m³ mensuales de madera seca cepillada y la exporta a razón de 166 u\$s por m³ seco, el 73% (unos u\$s 48.500) de los ingresos brutos corresponderían a la madera, un 21% a las astillas pulpables (u\$s 13.649 a razón de u\$s9 la tonelada) y el 6% restante al material leñable u "hog fuel" (u\$s 4.191, asumiendo un valor de u\$s 5 la tonelada).

355. Asimismo, con relación a la explotación forestal, a solicitud de la Comisión las Partes hicieron un ejercicio estimando comparativamente el rendimiento de una forestación con y sin raleos. El ejercicio indica que con raleos una forestación arroja un Valor Actual Neto del Flujo de Caja que es el doble del correspondiente a una sin raleos (u\$s384 por ha, contra u\$s196 por ha, asumiendo una tasa de descuento del 8% y un período de 20 años). Fs 3748/9.

356. Con relación a la importancia asociada a las ventas de trozas pino/araucaria de PECOM FORESTAL y ALTO PARANÁ en la zona relevante, se consolida a continuación la información aportada por las Partes con los datos que surgen del cuadro precedente.

	Pinos Procesados	Araucaria Procesada	Suma: Coníferas Procesadas	Venta Terceros Pino	a Venta Terceros Araucaria	a Venta Terceros Coníferas	a Venta Terceros Coníferas	Venta Pecom Año 2000	coníferas Forestal Ton	% de la Venta Total	Venta ALTO Año 2000	coníferas PARANÁ Ton	% de la Venta Total
Volumen de Trozas Coníferas Año 2000 en M ³	1.626.021	152.992	1.779.013	718.165	115.144	833.308		29.656		4%	53.270		6%
Volumen de Trozas Coníferas Año 2000 en Toneladas	1.739.843	163.701	1.903.544	768.437	123.204	891.641		31.732		4%	55.999		6%

* Las ventas de Alto Paraná incluyen un volumen marginal de eucalipto.

357. Conforme a los datos censales el volumen anual procesado de coníferas es de aproximadamente 1.779.013 m³, equivalentes a 1.903.544 ton⁴⁸, de las cuales se

(Iguazú, Eldorado, Gral. Belgrano, San Pedro, Este del Depto de Guaraní, 25 de Mayo, Este del Depto. de Alem, Este del Depto de Oberá y San Javier abastecen a Alto Paraná. (cf. mapa de fs 3754)

⁴⁸ Factor de conversión m³ a ton: 1.07.



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

adquirieron en el mercado 8.915.641 toneladas. Las ventas de coníferas en el año 2000 de PECOM FORESTAL fueron de 31.732 toneladas, lo que representa el 4%. Adicionalmente PECOM FORESTAL vendió 18.117 toneladas de otras especies, totalizando una oferta de aserrables para la zona de 49.849 toneladas. Las ventas de ALTO PARANÁ representan algo menos del 6% del total, por cuanto el valor consignado incluye marginalmente trozas de eucalipto.

358. Si bien la suma de las participaciones de las notificantes es del 10%, debe tenerse especialmente presente que sus ventas se destinan en su mayor parte a aserraderos que son competidores directos y sustanciales y que cuentan en la actualidad con un bajo grado de autonomía de abastecimiento, como se detalla a continuación.

PECOM FORESTAL. VENTA DE TROZAS DE PINO/ARAUC. EN TON	2002				2001	2000	DISTANCIA km
	ARAUC.	PINO	suma	%	pino+ araucaria	pino+ araucaria	
MADER-ZU SRL	4,857	8,104	12,961	32.6%	7,606	8,645	81 a 120
M.B.M. S.A.		10,525	10,525	26.5%	2,290	1,639	41 a 80
LA PALMINA S.A.I.C.I. Y A.		6,609	6,609	16.6%	3,824	668	41 a 80
EST.MADERERO CHODORGE S.A.		2,636	2,636	6.6%	4,936	2,213	5 a 40
LIPSIA S.A.I.C.Y.F.		2,259	2,259	5.7%	7,110	2,971	5 a 40
WDOWIAK ANTONIO ANDRES		925	925	2.3%	-	-	5 a 40
FRANCISCO A.BRANDSTETTER		882	882	2.2%	1,500	-	81 a 120
LUMOR S.A.	60	820	880	2.2%	-	-	81 a 120
TERCIADOS GUARANI S.R.L.	28	541	570	1.4%	700	105	más de 120
ESTABLEC. DON GUILLERMO S.R.L.	67	383	450	1.1%	-	1,249	81 a 120
AGUILAR RAUL ALBERTO		436	436	1.1%	2,016	7,400	5 a 40
MAZTER INDUSTRIAL MADERIL S.A.		227	227	0.6%	-	-	41 a 80
NOGUEL S.A.		185	185	0.5%	-	557	41 a 80
INDUSTRIA MADERILES ZAIMAN S.A.		97	97	0.2%	424	65	81 a 120
MADERAS SELECTA SA	38	55	93	0.2%	518	288	más de 120
TODO MADERA SRL		29	29	0.1%	-	-	81 a 120
OSVALDO JUAN LATINI		27	27	0.1%	-	-	más de 120
CERRO S.H.					131	-	41 a 80
DELICIA MADERAS S.A.					463	-	5 a 40
EL FUNDADOR S R L					264	398	5 a 40
ESTABLECIMIENTO SANTAMARIA SRL					-	561	81 a 120
FORESTAL ELDORADO S.R.L.					627	-	5 a 40
HENTER SAIC					285	982	81 a 120
JELÉN CARLOS RICARDO					73	63	5 a 40
MACHIMBRES INTEGRADOS S.R.L.					-	903	41 a 80
MADERAS TRATADAS S.R.L.					968	1,034	5 a 40
PRITULUK ARSENIÓ					81	22	41 a 80
TAT JOR S.A.					21	1,039	5 a 40
TIERRA ROJA S.A.					570	-	41 a 80
TOTAL	5,050	34,739	39,789	100%	35,135	31,731	

359. Se observa que tres aserraderos: Mader-zu, MBM y La Palmina, representaron en 2002 alrededor del 75% de las ventas de trozas de pino/araucaria de PECOM

A
JUE
GM



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

FORESTAL, seguidos por Chodorge, Lipsia, Wdowak y Brandstetter. Se trata de aserraderos que en su mayoría pueden considerarse competidores directos y sustanciales de las Partes.

ALTO PARANA. VENTA DE TROZAS PINO/EUCALIPTO 2002	DISTANCIA(km)	Cantidad (ton)	%
GRUBER HERMANOS	35	9,443	19%
AGUILAR, RAUL ALBERTO	30	9,075	18%
ESTABL. MADERERO CHODORGE	75	5,672	12%
ESTABL. DON GUILLERMO	35	5,469	11%
ESPERANZA S.A.	75	4,350	9%
WEI DENBACHER	24	3,601	7%
SESSA, HECTOR RAUL	70	2,627	5%
BECK, HUGO GERARDO	50	1,544	3%
TERCIADOS GUARANI S.R.L.	40	1,535	3%
LA PALMINA S.A.I.C.I. Y A.	80	1,178	2%
SERRAMONTE S.R.L.	20	946	2%
FORESTAL ELDORADO S.R.L.	40	934	2%
LA FRONTERA MISIONERA S.A.	8	740	2%
BARCHUK, HORACIO RAMON	15	734	1%
SPERBER, JORGE	40	385	1%
EL PARAISO S.R.L.	40	281	1%
NOGUEL S.A.	40	223	0%
INDUMAR S.R.L.	20	122	0%
IND. MADERILES ZAIMAN S.A.	190	84	0%
TOLL MADERAS S.R.L.	20	81	0%
SPATH, RICARDO GERMAN	70	75	0%
FORESTAL EL PINO S.R.L.	140	23	0%
WALTI HERMANOS S.H.	100	18	0%
QUERCUS S.H.	40	15	0%
KIRITO S.R.L.	100	13	0%
Total general		49,169	100%

360. Puede observarse que también Chodorge, La Palmina y Don Guillermo adquieren trozas aserrables de ALTO PARANÁ. La participación de las ventas de trozas de eucalipto en el conjunto de las ventas de ALTO PARANÁ es marginal.

361. A modo de resumen de esta sección puede observarse que debido a que las Partes procesan en sus aserraderos la mayor parte de la madera que obtienen de sus forestaciones su participación en el total procesado en la zona es del 38% y su participación conjunta como oferentes en el mercado de trozas de pino/araucaria es menor.

[Handwritten signatures and initials]



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

362. Según ha mostrado, la participación conjunta es del 10% (en base a los datos censales del año 2000)⁴⁹ y también sería del 10% si se considera como parámetro de medición lo que representa la superficie forestada necesaria para producir las aproximadamente 50.000 toneladas de rollos que cada Parte vende en el mercado, respecto del total de la superficie forestada propiedad de terceros en el área geográfica relevante⁵⁰.
363. Adicionalmente deben considerarse las aproximadamente 65.000 toneladas de rollos que PECOM FORESTAL suministró a los aserraderos de la zona para la realización de servicios de aserrío a façon durante el año 2003 y los aproximadamente 7,5 millones de p2 de madera aserrada provista para su reaserrado o remanufactura a façon.
364. Particularmente debe considerarse que la oferta de rollos de PECOM FORESTAL es especialmente valorada en la zona por su calidad y facilidad de acceso.
365. La importancia de PECOM FORESTAL como oferente de rollos aserrables ha sustentado las múltiples objeciones respecto del posible riesgo de desabastecimiento de materia prima, por lo cual la Comisión profundizó considerablemente el estudio de la cuestión.

Evaluación de las manifestaciones de terceros respecto de la operación notificada.

366. Las manifestaciones que con mayor o menor énfasis mostraron preocupación respecto de la operación notificada pueden resumirse de la siguiente manera:
367. Con relación al aprovisionamiento de materia prima de la zona las preocupaciones se fundamentan en:

⁴⁹ Recuérdese que el 6% correspondiente a ALTO PARANA incluye eucalipto, por lo que su participación sería algo menor.

⁵⁰ 3300 ha de pino en el caso de PECOM FORESTAL y un monto similar en el caso de ALTO PARANÁ, haciendo una estimación asumiendo las mismas especies, rendimiento por ha y prácticas silviculturales de la de la primera.



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

i) la importancia y ubicación geográfica de la superficie forestada conjunta de las Partes que conforme a la sección precedente esta Comisión ha estimado en el 38% Norte y Oeste de la Provincia;

ii) la estructura etaria de las forestaciones de las Partes, que según la sección precedente representan aproximadamente el 50% de las forestaciones que entrarán en cosecha en los próximos 10 años y la participación es aún mayor en las forestaciones más jóvenes.

368. De ello, los testigos deducen la importancia de las forestaciones de las Partes, con especial énfasis en las forestaciones de PECOM FORESTAL como fuente de aprovisionamiento de materia prima (tanto de rollizos de especies implantadas como nativas) para los aserraderos de la zona. Esta preocupación ha sido la más generalizada, deduciéndose que se encontraría en riesgo la permanencia en el mercado de un conjunto de aserraderos de la zona, los cuales, de desaparecer, producirían desempleo y éxodo de la población.

369. En similar sentido, algunos aserraderos que actualmente trabajan a facon sólo con PECOM FORESTAL, haciendo trabajos de aserrio o remanufactura de madera aserrada, expresaron su preocupación respecto de la continuidad de su vinculación comercial.

370. En menor medida, algunos testigos mostraron preocupación respecto del aumento de la capacidad de aserrio de ALTO PARANÁ, entendiendo que si la misma deja de volcarse prioritariamente a la exportación, el precio de la madera aserrada en el mercado doméstico podría disminuir notoriamente y los aserraderos pequeños y medianos no podrían competir. Esta preocupación se magnifica ante la posibilidad de la instalación de un segundo aserradero por parte de ALTO PARANÁ, con lo cual la firma, de aprobarse la operación, pasaría a contar con tres grandes aserraderos.

371. Asimismo algunos de los reindustrializadores de madera aserrada localizados en la Provincia de Buenos Aires expresaron preocupación respecto de la desaparición de PECOM FORESTAL como un oferente de importante escala en el mercado interno, la



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

derivación de su oferta al mercado internacional y una eventual suba del precio de la madera aserrada por ese motivo.

372. Varios testigos mostraron preocupación respecto del precio que reconoce ALTO PARANÁ para la compra de materiales pulpables para su planta de pasta celulósica (rollos pulpables provenientes del raleo de los bosques y astillas o chips pulpables y leñables provenientes de los desechos de los aserraderos), entendiendo que la posible desaparición de PECOM FORESTAL como proveedor independiente puede incidir sobre el precio de esos insumos. En el mismo sentido, ha surgido la preocupación de que la operación impediría la instalación en la zona de otra planta de celulosa o de tableros MDF que absorbiera el material pulpable de las forestaciones y los aserraderos, reforzándose la posición monopsonica de ALTO PARANÁ.

373. Algunos testigos manifestaron preocupaciones de índole ecológica respecto de la preservación del corredor de bosque nativo que conecta el los Parques Iguazú y Urugua-í y que se encuentra dentro de la propiedad de PECOM FORESTAL, firma que hasta el presente mantiene un compromiso con el Gobierno de la Provincia, respecto de su preservación.

374. Algunos testigos mostraron preocupación respecto del traspaso a ALTO PARANÁ del vivero de PECOM FORESTAL y con ello de las bases genéticas de pino taeda propiedad de PECOM FORESTAL y de los ensayos de propagación vegetativa de dicha variedad de pinos. En el caso de la Facultad de Ciencias Forestales, existe preocupación por la continuidad de los proyectos de investigación en propagación vegetativa que en parte solventa PECOM FORESTAL.

375. Finalmente, también en esa presentación se advierte preocupación respecto de posibles represalias por parte de ALTO PARANÁ a aquellos aserraderos que han manifestado a esta Comisión sus objeciones respecto de la operación objeto de análisis.

376. Puede adelantarse que las objeciones en torno a la posible restricción de la disponibilidad de materia prima como efecto de la operación, se enmarca en una

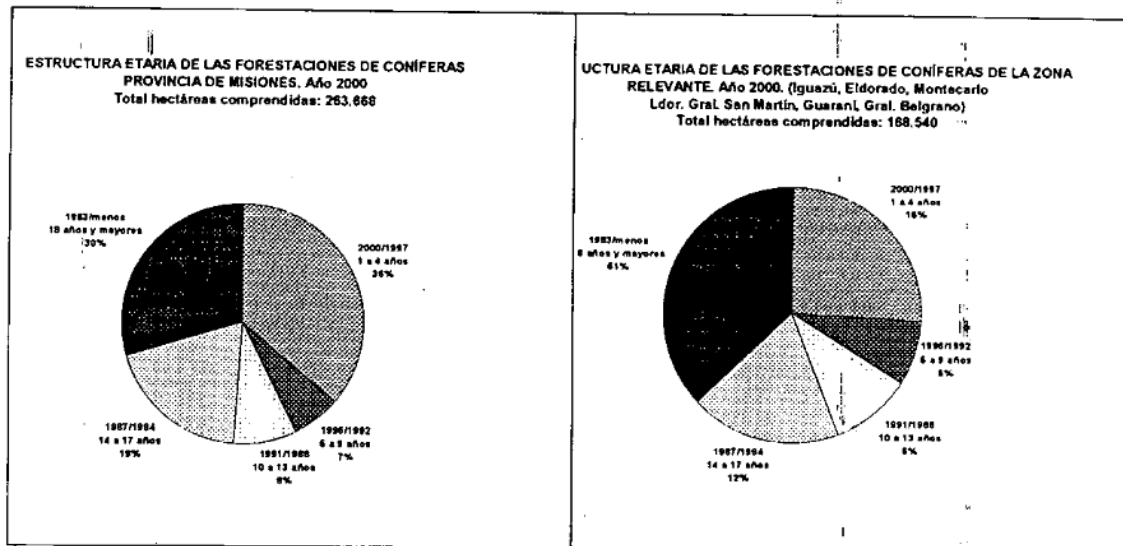
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]



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

preocupación sectorial más general sobre la disponibilidad de materia prima en la zona, debido a que durante los últimos años de la década del 80 y primeros de la década del 90 la tasa de forestación⁵¹ y la aplicación de prácticas silviculturales adecuadas a la producción de madera aserrada fueron reducidas.

377. El Inventario Forestal 2000 a través de información satelital brindó un cuadro de situación que gráficamente se presenta a continuación.



CNDC en base a Inventario Forestal 2000.

378. La información satelital confirma que en términos relativos, las forestaciones con coníferas realizadas entre 1988 y 1996 en la Provincia han sido menores, ya que representan conjuntamente el 15% de la superficie. El resto de la superficie se reparte entre forestaciones realizadas hasta el año 1987 (49%) y forestaciones realizadas a partir de 1997 (36%).

379. La zona geográfica definida como relevante a los efectos del análisis de la operación notificada (norte y oeste de la Provincia) muestra una participación mayor

INTA MISIONES a fs 4084 informa que hacia fines de los 80 y principios de los 90 se produjo un estancamiento de la tasa de incremento de la superficie forestada en la Provincia.



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

de las plantaciones maduras (73%) y menor de las más jóvenes (16%) y las intermedias (11%).

380. La información debe interpretarse en el sentido de que una vez cosechadas las hectáreas forestadas previo al año 1988, deben entrar en corta las superficies forestadas durante el período subsiguiente, cuyo tamaño es considerablemente menor. Debe tenerse en cuenta que, hasta cierto punto puede regularse la corta de las hectáreas forestadas previo al año 1988, para complementar la cosecha de las hectáreas forestadas con posterioridad (esquema de manejo regulado de las forestaciones).

381. Un punto de vista alternativo en relación al abastecimiento de materia prima y favorable a la operación ha sido manifestado por un grupo más reducido de testigos y los gerentes forestales de las notificantes.

382. Dicha visión, por un lado, muestra ciertas diferencias respecto de la disponibilidad futura de materia prima, independientemente de la consecución de la operación notificada, especialmente cuando se toma como referencia la materia prima disponible en el conjunto de la Provincia de Misiones y el norte de la Provincia de Corrientes.

383. Por otro lado, aún en un escenario de escasez generalizada de materia prima, los efectos de la operación son evaluados por algunos testigos desde otra perspectiva, fundada en que ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL utilizan primordialmente su cosecha de trozas aserrables como insumo para sus propios aserraderos y que, por lo tanto, su consolidación no provocará efectos significativos sobre la materia prima disponible para terceros.

384. Los gerentes forestales de las Partes han enfatizado que las cosechas de PECOM FORESTAL en el futuro próximo dejarán de ser suficientes para abastecer a su aserradero operando a plena capacidad, por lo cual de no concretarse la operación notificada que le permitiría completar su abastecimiento con las forestaciones de ALTO PARANÁ, PECOM FORESTAL debería salir al mercado a demandar rollos, incrementando su precio y escasez relativa en la zona.

[Handwritten signature]

[Handwritten initials]



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

385. Algunos de los testigos manifestaron como efectos positivos de la operación las nuevas inversiones a producirse que conducirían a una escala de operaciones más acorde con las exigencias del mercado internacional, el posible mejoramiento de las condiciones de trabajo en el sector,
386. También se ha advertido que un eventual aumento del precio de los rollos, favorecería a los forestadores (propietarios o explotadores de bosques) y no sería factible de transferir al producto final (madera aserrada).
387. Respecto de la oferta de madera aserrada a nivel nacional, se ha expresado la existencia de proveedores alternativos a las Partes. Por otra parte, el gerente forestal de PECOM ha manifestado que, por un lado, por cuestiones de calidad no es posible derivar toda la oferta al mercado externo e, inversamente, si la producción de los aserraderos de las notificantes que representaría un 20% de la producción nacional se volcara al mercado doméstico, debe esperarse una mejora de calidad y de precios.
388. Este enfoque se relaciona con las estimaciones que esta Comisión presentó en la sección precedente según las cuales la participación conjunta de las notificantes en la venta de rollos aserrables en el noroeste de la Provincia sería del orden del 10% y la porción de la oferta que eventualmente podría retraerse como efecto directo de la operación sería del 5% (correspondiente a las aproximadamente 50.000 toneladas anuales de rollos que vende PECOM FORESTAL a terceros).

Proyecciones de disponibilidad futura de materia prima aserrable para terceros

389. A fines de ponderar los distintos enfoques expresados por los testigos en relación al abastecimiento de madera de la zona y a la situación de producción futura de madera en la Provincia, la Comisión solicitó a las Partes datos, estimaciones y proyecciones sobre la disponibilidad de materia prima.

390. Obran en el Expte tres trabajos que contienen proyecciones de oferta y demanda futura de trozas aserrables en la Provincia: i) "Plan Maestro Forestal" (fs 777 y siguientes); ii) "Plan Estratégico para el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas



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

Industrias Madereras de la Provincia de Misiones", elaborado para el Gobierno Nacional por la Consultora STCP (fs 445/974) y "Proyecciones de la Oferta y Demanda de Materia Prima de Coníferas en la Región por Tipo de Producto", elaborado por el Ing. Ftal Ivo Götz, presentado por las asociaciones de madereros APICOFOM y AMAYADAP. (fs 1649/1680).

391. Adicionalmente, en el sitio en Internet del Gobierno de la Provincia se encuentra disponible una cuarta proyección: "Simulación de Consumo y Demanda para los próximos 16 años a partir del Año 2000", elaborada por el Ministerio de Ecología y Recursos Naturales Renovables y Turismo de la Provincia de Misiones, en base a la información obtenida del relevamiento satelital conocido como "Inventario Forestal Año 2000" (en adelante "Simulación MERNRyT").

392. Debido a que las proyecciones arrojan resultados diferentes y se encuentran construidas en base a diferentes metodologías de estimación, parámetros y supuestos tecnológicos y económicos propios del sector, la Comisión solicitó a las Partes en el marco del Formulario F3 un análisis comparativo (obra a fs 3710/3720). Adicionalmente las Partes proporcionaron un ejercicio que estima la oferta futura de rollos aserrables por parte de terceros (fs 3721/3725).

393. Respecto a ambas presentaciones de las Partes, el INTA - Misiones presentó un parecer técnico a solicitud de la Comisión (fs 3529; 4079/4086). Se resumen a continuación los principales aspectos del análisis comparativo de las cuatro proyecciones.

394. Las estimaciones de superficies forestadas utilizadas por los tres trabajos de índole oficial son similares. En el trabajo del Ing. Ivo Götz la superficie forestada considerada es reducida sustancialmente respecto de la establecida en el Inventario Forestal 2000 que toma como referencia, argumentando la conveniencia de utilizar un criterio conservador. Dicha necesidad no estaría adecuadamente justificada desde el punto de vista técnico. El INTA compartió este parecer de las Partes.

A

Juz



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

395. No obstante, el volumen total de la oferta de trozas de pino-araucaria que arrojan las cuatro proyecciones para los próximos 20 años es similar. Se transcriben a continuación los resultados de proyección de oferta de los cuatro trabajos:

Comparación de proyecciones de disponibilidad de materia prima aserrable a nivel provincial, para los próximos años.

Oferta futura de materia prima aserrable a nivel provincial	Plan Maestro Forestal	Plan Estratégico (STCP)	Ivo Götz	Simulación MERNRYT
Volumen Total en el Período (m ³)	127.550.000	135.050.000	139.396.000	106.900.000
Nº de años del período considerado	20	19	21	16
Promedio anual (m ³ /año)	6.377.500	7.107.895	6.637.905	6.681.250
Promedio anual en toneladas ⁵²	6.823.925	7.605.448	7.102.558	7.148.937

396. En relación a la proyección del futuro ajuste entre oferta de trozas de pino/araucaria y demanda de madera aserrada, tanto el Plan Estratégico (STCP) y la Simulación MERNRYT realizan sus estimaciones de demanda futura tanto en base al consumo actual (STCP) o promedio de los últimos años (Simulación MERNRYT) de madera aserrada como en base a la oferta futura estimada de materia prima⁵³.

397. Sólo el trabajo de Ivo Götz realiza estimaciones de demanda sin tener en cuenta la oferta futura disponible de insumos. Las Partes indican que ello hace poco fiables las estimaciones del balance futuro de materia prima, por cuanto en el caso de los productos forestales, la demanda nunca puede superar a la oferta. Se informa que en la actividad forestal no es posible alterar la oferta (la cosecha de trozas) para atender a condiciones cambiantes de la demanda. La oferta de materia prima es inelástica respecto de su demanda. Indican que en la actividad forestal la atención de la demanda de madera debe regularse según la disponibilidad de materia prima de las forestaciones. Los comentarios del INTA no objetaron ni apoyaron esta afirmación de las Partes.

⁵² Conversión a toneladas por CNDC (coeficiente m³ a toneladas 1.07)

⁵³ El Plan Maestro Forestal no realiza una estimación de demanda.



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

398. En la presentación ampliatoria de fs 3548/3620 la Consultora Forestal Götz & Asociados, por un lado señala que los Inventarios Provinciales y Nacionales son estimaciones regionales para la adopción de política de estado que no requieren una gran precisión, describiendo críticamente una serie de detalles técnicos. Por ello, existiría un serio riesgo de sobreestimación si se los toma como base para hacer proyecciones.

399. Por otro lado, la consultora reconoce que la demanda técnicamente no puede superar a la oferta e informa que sus estimaciones son de una "demanda teórica", e indicarían el déficit de consumo que enfrentarían las Pequeñas y Medianas Empresas de Misiones de efectivizarse la operación en relación al consumo posible, si las Partes se mantienen independientes. Así el exceso de demanda se traduciría en exceso de capacidad instalada y pérdida de fuentes de trabajo.

400. Las proyecciones del balance futuro entre oferta y demanda de trozas de pino/araucaria en la Provincia de Misiones que surge de los tres citados trabajos se muestra en el siguiente cuadro, elaborado por la Comisión a partir del informe de las Partes.

Proyecciones de Balance Oferta - Demanda Trozas Pino/Araucaria - Provincia de Misiones								
Plan Estratégico STCP		Ivo Gotz					Simulación MERNRYT	
Año	Vol total (m³)	Trienios	Pulpable	Aserrable	Debobinable	Vol total (m³)	Año	Vol total (m³)
2002	6,500,000	2002-2004	(2,346,000)	3,859,000	650,000	2,163,000	2002	250,000
2003	7,950,000	2005-2007	(1,838,000)	(3,966,000)	57,000	(5,747,000)	2003	506,250
2004	6,500,000	2008-2010	5,673,000	(5,046,000)	417,000	1,044,000	2004	506,250
2005	3,850,000	2011-2013	918,000	(5,581,000)	(76,000)	(4,739,000)	2005	506,250
2006	2,900,000	2014-2016	3,701,000	(1,884,000)	(54,000)	1,763,000	2006	506,250
2007	1,600,000	2017-2019	(900,000)	(458,000)	313,000	(1,045,000)	2007	506,250
2008	2,100,000	2020-2022	1,503,000	17,619,000	2,603,000	21,725,000	2008	506,250
2009	(743,000)						2009	456,250
2010	(1,086,000)						2010	456,250
2011	(2,129,000)						2011	915,625
2012	(3,622,000)						2012	915,625
2013	(3,965,000)						2013	915,625
2014	(4,308,000)						2014	915,625
2015	(6,150,000)						2015	915,625
BALANCE PERIODO (m³)	9,397,000	BALANCE PERIODO (m³)	6,711,000	4,543,000	3,910,000	15,164,000	BALANCE PERIODO (m³)	8,778,125

[Handwritten signatures and initials]



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

401. La proyección de Ivo Götz es la única que muestra un déficit de para el período 2005/7 de 5.747.000m³ de rollos, que en el caso de los rollos aserrables se extendería hasta el 2019.
402. Sólo la proyección de Ivo Götz desagrega las trozas de pino/araucaria por destino (pulpable, aserrable y debobinable). Las Partes han cuestionado la desagregación y en especial el déficit proyectado para los pulpables, por cuanto la planta de celulosa de ALTO PARANA (la mayor demandante de pulpables de la Provincia) no se encuentra enfrentando problemas de abastecimiento (cf. fs 3715). Sobre esta base, además de lo antedicho y otras cuestiones técnicas, califican como poco confiables las estimaciones.
403. Obsérvese que la proyección MERNRyT no arroja déficits, mientras que la del Plan Estratégico - STCP, arroja déficits a partir del año 2009. Las Partes informan que esos déficits debieran compensarse con los superávits de los años previos⁵⁴.
404. A modo de ejemplo, las notificantes presentaron el ejercicio de estimación de la disponibilidad de madera aserrable producida por terceros, es decir, excluyendo la futura producción de las forestaciones de ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL (fs 3721/3725).
405. El ejercicio asume un consumo promedio de 2.500.000m³ de trozas aserrables por parte de los restantes aserraderos de la Provincia para el período 2003/2020 (superior en un 56% al actual) y no arroja déficit de materia prima.
406. Los comentarios solicitados al INTA sobre el análisis comparativo de las proyecciones existentes y sobre el ejercicio de disponibilidad de madera de terceros (fs 4080/4) resumidamente dicen lo siguiente.
407. En relación al trabajo de Götz, el INTA comparte con las notificantes en que no es correcto reducir las estimaciones de superficies forestadas subjetivamente por cuanto

Nota CNDC: Existe cierta flexibilidad de manejo forestal. Los árboles no cosechados en un período pueden permanecer en el bosque y cosecharse en años siguientes.



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

tanto el Inventario Nacional como el Inventario Provincial de superficies forestadas, detallan su metodología y el error en la estimación de los volúmenes.

408. En relación a las cuatro proyecciones de oferta, el INTA señala que las mismas probablemente se encuentran realizadas en m³ con corteza lo que sobreestima el rendimiento industrial de la materia prima.

409. Asimismo el INTA informa que las proyecciones no han considerado las pérdidas de explotación que se originan en la cosecha de las trozas por factores bióticos y abióticos (que en un caso particular estudiado por el organismo fueron del 17%).

410. Adicionalmente, el INTA manifiesta que las proyecciones de oferta no discriminan las forestaciones por especie (siendo que el *P. elliotii* tiene un rendimiento menor que el *P.taeda*), ni por localización geográfica (índice de sitio), cuando los rendimientos son diferentes en cada zona de la Provincia.

411. En términos generales el informe del INTA considera que las proyecciones de oferta de trozas son optimistas, teniendo en cuenta las observaciones metodológicas descriptas.

412. Si bien las proyecciones analizadas son de mucha utilidad para contar con una visión global de la cuestión del abastecimiento, su adecuación para evaluar el impacto de la operación notificada en la disponibilidad de materia prima en el Noroeste de la Provincia es limitado, por cuanto todas las proyecciones toman como referencia el conjunto de la Provincia.

Proyecciones de disponibilidad futura de materia prima aserrable propia de las notificantes

413. Con relación a esa particular cuestión, Daniel Maradei (Gerente de PECOM FORESTAL) manifestó que en el futuro próximo habrá escasez de rollos aserrables en sus forestaciones para atender las necesidades de su aserradero. De no concretarse la operación notificada PECOM FORESTAL deberá salir a comprar rollos al mercado haciendo subir su precio.

DM
GM



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

414. A requerimiento de la Comisión, a fs 3924 PECOM FORESTAL ha informado que la edad de tala rasa (cosecha) de sus forestaciones ha ido fluctuando en función de factores tales como el programa de abastecimiento a cumplir con los clientes, la localización geográfica de los rodales (lotes) a intervenir, restricciones contractuales (en los casos en que las compras de bosques en pie establecen un plazo máximo de corta), entre otros.
415. Se indica que la firma siempre trató de cortar aquellos rodales maduros o sobremaduros (sus posibilidades de crecimiento anual es progresivamente menor). No obstante, el inconveniente que enfrenta es que si bien actualmente posee un stock importante de plantaciones maduras y/o sobremaduras, hacia mediados de la década del 90 comenzó a tener menor cantidad de superficie ingresando en edad de corta normal (20 años) debido a la merma de plantaciones entre 1980 y 1986.
416. Se manifiesta que en consecuencia PECOM FORESTAL se vio obligada a regular el stock existente de árboles a efectos de ir reduciendo o atenuando la futura brecha que se le producirá en el abastecimiento del aserradero.
417. La firma estima que esta regulación no permitirá compensar totalmente el faltante futuro y deberá adquirir unas 600 a 700 mil toneladas de rollos aserrables en un período de 10 años (equivale a unas 60 a 70 mil toneladas anuales).
418. A requerimiento de la Comisión, las Partes profundizaron esta cuestión, indicando cómo proyectan⁵⁵ la situación de abastecimiento de aserrables, manteniéndose como entidades separadas y operando conjuntamente (Formulario F3 fs 3708/9).
419. Nótese que se incluye el segundo aserradero que ALTO PARANÁ proyecta establecer alrededor del año 2008, independientemente de la concreción de la operación notificada. Obsérvese que demanda a cubrir corresponde a las necesidades

⁵⁵ Las proyecciones de producción de las forestaciones fueron realizadas hasta el 2013 mediante un modelo de simulación de programación lineal denominado "Corta v.2.1" desarrollado por Araunco en Chile (fs 3929). Luego del 2013 se asume un ritmo de plantación de 6.000 ha anuales y las cosechas necesarias (en el caso de operación conjunta) para abastecer los tres aserraderos (fs 3705). Las proyecciones incluyen el material laminable.



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

de materia prima de los aserraderos operando a plena capacidad. Al respecto debe tenerse en consideración que la demanda mundial del producto que enfrentan las empresas puede considerarse infinita.

PECOM FORESTAL BALANCE ASERRABLE	Abastecimiento (M m3)						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Demanda Aserradero Pto. Bossetti	660	660	660	660	660	660	660
Oferta Aserrable Propia	581	422	420	515	660	660	660
Balance	- 79	- 238	- 240	- 145	0	0	0

420. Nótese que, según las notificantes, el aserradero de PECOM FORESTAL entre 2005 y 2013 presentaría un déficit de abastecimiento total de 700 mil m3 aproximadamente (unas 674 mil toneladas⁵⁶). Dicho déficit se iniciaría a partir de 2004 (hasta el año 2003 la firma no ha tenido problemas de abastecimiento) y desaparecería a partir del 2014 cuando entren en corta las plantaciones jóvenes.

421. Recuérdese que según lo manifestado por la empresa, PECOM FORESTAL incrementó considerablemente la corta durante el año 2002 y 2003, a efectos de aprovechar las oportunidades de mejores precios internacionales de la madera que resultaron de la devaluación de la divisa local, procediendo a trabajar a pleno en su aserradero y producir a través de contratos de fação en aserraderos de la zona.

422. Sin embargo, debe notarse que esta proyección de producción de materia prima aserrable de PECOM FORESTAL presentada por las Partes no es consistente con la estructura etaria de sus forestaciones, que obra en el párrafo N° 277 del presente Dictamen.

423. Nótese que, tomando en cuenta que la superficie forestada de PECOM FORESTAL se redujo de 24.500 ha en el año 2000 a 22.492 en el año 2002 (cf. párrafo N° 198) y asumiendo que dicha reducción se produjo sobre las forestaciones maduras, para el año 2003 PECOM FORESTAL contaría con unas 2800 ha de forestaciones de 18 años y mayores y 6000 ha de forestaciones de 14 a 17 años en condiciones de ser cosechadas.

[Handwritten signatures and initials]



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

424. Por tanto, teniendo en cuenta que el rendimiento por hectárea de PECOM FORESTAL es de 300 toneladas de trozas aserrables por hectárea, dicha superficie de 8800 ha producirían un volumen de 2.640.000 toneladas de madera aserrable. Si la firma regula su corta de forma tal de distribuir la materia prima entre 2003 y 2013 (cuando finalizaría el período crítico), dicho volumen equivale a unas 264.000 toneladas por año, suficientes para abastecer las necesidades de su aserradero de aproximadamente 235.400 toneladas anuales de materia prima⁵⁷.

425. Las Partes informan que ALTO PARANÁ, a diferencia de PECOM FORESTAL, no sólo estaría en condiciones de abastecer en el futuro al aserradero actualmente instalado y funcionando en Piray, sino también al segundo aserradero que la empresa planea instalar, con una capacidad de procesamiento similar a la de Piray, según lo han mostrado a través del siguiente cuadro.

ALTO PARANA BALANCE ASERRABLE	Abastecimiento (M m ³)						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Demanda Aserradero Piray	1,483	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Demanda Nuevo Aserradero		100	1,250	1,500	1,500	1,500	1,500
Demanda Aserrable	1,483	1,600	2,750	3,000	3,000	3,000	3,000
Oferta Aserrable Propia	1,483	1,600	2,750	3,000	3,000	3,000	3,000
Balance	0	0	0	0	0	0	0

426. A su vez, ALTO PARANÁ informa que puede regular la producción de sus forestaciones de forma tal de obtener los 700 mil m³ necesarios de madera para atender las necesidades del aserradero de Pto. Bossetti de PECOM FORESTAL, si se concreta la operación notificada.

427. En ese caso, el balance conjunto de las forestaciones y aserraderos sería el siguiente.

⁵⁶ Factor m³ssc/tcc: 0.963, informado por las Partes a fs 3931.

Este valor se deduce de la siguiente manera: 660000m³ por trienio, según obra en el cuadro aportado por las Partes, dividido por tres= 220.000 m³ anuales, multiplicado por 1.07 para convertir m³ de troza en toneladas.



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

ALTO PARANA+PECOM FORESTAL BALANCE ASERRABLE	Abastecimiento: (M m3)						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Aserradero Piray (ALTO P.)	1,483	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Segundo Aserradero ALTO P.		100	1,250	1,500	1,500	1,500	1,500
Aserradero Pto Bossetti (PECOM F.)	660	660	660	660	660	660	660
DEMANDA ASERRABLE	2,143	2,260	3,410	3,660	3,660	3,660	3,660
OFERTA ASERRABLE	2,143	2,260	3,410	3,660	3,660	3,660	3,660
BALANCE	0	0	0	0	0	0	0

428. Adicionalmente las Partes han estimado en u\$s 693.000 las eficiencias a obtenerse por la optimización de las distancias de abastecimiento de cada aserradero respecto de las forestaciones más cercanas de cada Parte (ahorro de costos de transporte de los rollos). Fs 3957/60 y 3985/89.

429. Asimismo han estimado eficiencias de u\$s1.126.527 en el aserradero de Pto Piray de ALTO PARANÁ, por especialización de su producción en el procesamiento de sólo dos largos de rollos y de u\$s1.386.899 en el aserradero de Pto. Bossetti de PECOM FORESTAL por mejoras de gestión que llevarían a ese aserradero al nivel de rendimiento (superior) que tiene el aserradero de ALTO PARANÁ (54% contra 42,3%, medido en m3jas a m3 de madera aserrada verde). Fs 3957/60 y 3985/89.

430. Como conclusión, esta Comisión si bien no descarta de plano las proyecciones ofrecidas por las Partes que apoyan su argumento respecto del futuro desabastecimiento relativo del aserradero de PECOM FORESTAL, entiende que por la inconsistencia de dichas proyecciones con la estructura etaria de las plantaciones de esa empresa, al menos genera una duda razonable al respecto.

CONCLUSIÓN

431. En primer término corresponde observar que los "Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas" (Res. SCDyDC N°164/01) no contienen una metodología precisa para el análisis de los efectos verticales de las concentraciones. Sólo se realiza una mención a la preocupación clásica dada por el potencial aumento de barreras a la entrada en los mercados relevantes si de la operación resulta la



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

necesidad para una firma entrante de ingresar simultáneamente a los dos o más mercados verticalmente vinculados (cf. punto VII de los Lineamientos).

432. Conforme a la "Introducción" de índole general de los "Lineamientos" (que se aplica a todo tipo de concentración económica), corresponde estimar si la operación resulta en los efectos no deseados de generación o fortalecimiento del poder de mercado de tipo unilateral de las empresas notificantes y/o la generación de condiciones propicias para el ejercicio coordinado del poder de mercado por parte de las empresas que seguirán participando en los mercados relevantes. En ambos casos, debe, adicionalmente, darse el caso de que resulte perjudicado el interés económico general como efecto de la restricción de la oferta y aumento el precio de los bienes en cuestión (cf. Punto I de los Lineamientos).

433. La autoridad de competencia del Reino Unido ha emitido recientemente (mayo 2003) lineamientos con cierto grado de precisión respecto a la evaluación de concentraciones verticales, acompañando la reciente modificación de su legislación en la materia⁵⁸.

434. En términos generales, dichos lineamientos consideran que las concentraciones verticales refuerzan la eficiencia pero que algunas veces pueden despertar preocupación desde el punto de vista de la competencia, cuando conducen a un cierre anticompetitivo del acceso al mercado o aumentan la capacidad e incentivos de los participantes en el mercado para coludirse.

435. Con respecto al primer efecto no deseado, se establece que si la empresas que se fusionan abastecen una proporción importante de un insumo que interviene en un mercado aguas abajo donde también participan, es posible que se afecte la competencia de sus rivales por ejemplo a través de redireccionar toda su producción a su propio proceso de producción.

⁵⁸ "Mergers - Substantive Assessment Guidance", punto 5 "Assessment of Vertical Mergers" y "Mergers - Procedural Guidance", punto 3.64 y siguientes "Vertical Mergers". Ambos documentos disponibles en el sitio de la autoridad: www.oft.gov.uk.



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

436. Adicionalmente se afirma que si se llega a la situación de que la nueva firma se niega a proveer a sus competidores o los abastece sólo a un precio que los transforma en no competitivos, el efecto puede ser mayor, ie.: de exclusión de la competencia (lo que sería el caso, especialmente en las actividades que requieren un contar con un importante inventario de insumos para ser competitivas).
437. Se informa que la autoridad de competencia tendrá especialmente en cuenta cuando en las situaciones descritas, los rivales carecen de una fuente de abastecimiento alternativa. Asimismo también considerará los incentivos de la nueva firma para efectivamente excluir a la competencia (en términos de su rentabilidad).
438. Como atenuantes, la autoridad de competencia evaluará si existe desde el lado de los consumidores suficiente poder desde la demanda para resistir aumentos de precios y neutralizar los efectos no deseados o bien si las barreras a la entrada son bajas.
439. Otra importante fuente de doctrina es la publicación de la Consultora NERA, la que en la edición de septiembre/octubre de 2002 publicó la opinión de uno de sus especialistas en relación al análisis de los efectos de las concentraciones verticales⁵⁹.
440. Se considera conveniente transcribir parte de la introducción y de la conclusión, por cuanto resumen el sentido general de la doctrina.

"La activa agenda de control de concentraciones verticales de las agencias antimonopolio confirma que el análisis de las operaciones verticales ha avanzado más allá del estricto mensaje de la "Escuela de Chicago", que las concentraciones verticales son benignas y raramente deben ser cuestionadas. Actualmente bien se reconoce que las concentraciones verticales pueden afectar los incentivos de modo tal que pueda dañarse la competencia. Pero los mecanismos a través de los cuales tal cosa puede suceder son complejos. En consecuencia, el análisis de las operaciones verticales debe fundarse en hechos y la investigación no confiarse a formulaciones simples o atajos analíticos.

Un atajo que debe evitarse es asumir que las mediciones de las participaciones en y la concentración del mercado pueden identificar la amenaza que una concentración vertical puede imponer sobre la competencia. En términos económicos, el impacto sobre la competencia de una concentración vertical no tiene una relación consistente o predecible con las participaciones de mercado de las empresas que se concentran o con la concentración del

⁵⁹ Timothy Daniel, "Analyzing the Effects of Vertical Mergers: Incentives Matter, But Market Shares Do Not". Antitrust Insights. September/October 2002. Disponible en su sitio en Internet: www.nera.com.



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

mercado. Otros factores son más importantes, tales como los acuerdos de aprovisionamiento previamente existentes y la existencia de capacidad ociosa en los rivales de las firmas que se concentran. En consecuencia, el análisis de las concentraciones verticales debe rápidamente moverse más allá de la evaluación de las medidas de concentración horizontal hacia un análisis detallado de la capacidad de la nueva firma para perjudicar la competencia y los incentivos para ello que tendrá.
(...)

Más allá de la disponibilidad de información sobre participaciones de mercado y concentración, se debe tener presente investigar otros factores (por ejemplo: relaciones de abastecimiento previas a la operación, restricciones de capacidad, costos de cambio de proveedor, etc.) que probablemente sean determinantes más importantes del impacto potencial de una concentración entre entidades verticalmente relacionadas." (traducción CNDC).

441. El estudio de NERA formula algunas cuestiones que sería conveniente estudiar en las concentraciones verticales. Básicamente se trata de estimar si la nueva firma puede subir significativamente los costos de los rivales (*raising rivals' costs*) excluyéndolos del mercado o deteriorando significativamente su posición, lo que implica una respuesta afirmativa a cuestiones tales como a) si la nueva firma tiene capacidad de subir el precio del insumo a sus rivales, lo que se relaciona estrechamente con la existencia de suficientes fuentes alternativas de abastecimiento; b) si la participación en el costo de dichos insumos es suficientemente significativa para trasladarse al precio del producto final aumentando para la nueva firma la rentabilidad del negocio aguas abajo y c) si el aumento del margen de la nueva firma resultado del aumento de los precios aguas arriba y abajo no se neutraliza con la reducción de ventas.

442. Tomando en cuenta las consideraciones precedentes, la Comisión estima conveniente con respecto a la operación de marras enfatizar la relación de abastecimiento de materia prima que PECOM FORESTAL mantiene con varios importantes competidores y la posibilidad de su terminación como efecto de la operación notificada, dando una menor relevancia a las participaciones de mercado de las Partes.

443. Si bien no puede de plano descartarse que los competidores puedan recurrir a fuentes alternativas y más alejadas de abastecimiento durante el período próximo de posible faltante de materia prima (cuando deban entrar en corta las forestaciones de la



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

última parte de la década del 80`y principios de la del 90`), tampoco puede descartarse un posible aumento de sus costos por el mero aumento de la distancia de abastecimiento.

444. En un contexto general esperable de suba de precios de los rollos en la zona relevante por su probable falta de disponibilidad y/o por el aumento de precio del producto final (la madera aserrada) resultante de la mejora de la rentabilidad de la actividad exportadora (dependiendo de la apreciación relativa de las divisas extranjeras) resulta metodológicamente imposible con la información empírica existente establecer las probabilidades de ocurrencia de los dos escenarios posibles post-operación, de existir, según lo argumentado por las Partes, relativo desabastecimiento del aserradero de PECOM FORESTAL:

i) la salida de PECOM FORESTAL como fuente de abastecimiento del insumo lo que tendería a incrementar aún más el precio de la troza; y

ii) el efecto de limitación de la suba de precios en el mercado como efecto del abastecimiento del faltante del aserradero de PECOM FORESTAL con la regulación de la producción forestal de ALTO PARANÁ, evitando que la primera concurra a abastecerse al mercado incrementando el precio de la troza.

445. Adicionalmente es aún más difícil establecer una comparación fiable con los escenarios posibles si la operación no se lleva a cabo. A saber, i) que PECOM FORESTAL continúe con la venta de trozas de pinos a terceros tal como lo ha hecho durante el último trienio, sacrificando margen en el mercado aguas abajo de madera aserrada (doméstico o internacional), compensándolo al menos en parte con el incremento del precio de la troza y ii) el escenario contrario de salir a abastecerse de insumos al mercado trozas para mantener su nivel de ventas en el mercado aguas abajo de madera aserrada, lo que se relaciona con la tendencia futura de sus precios, la que a su vez depende del valor de la divisas internacionales.

446. Por otra parte, se recuerda que esta Comisión tiene ciertas reservas sobre la efectiva situación de desabastecimiento relativo del aserradero de PECOM FORESTAL operando independientemente, habida cuenta la estructura etaria de sus

As
Aut
LM



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

plantaciones (cf. párrafo 422 y siguientes). Por tanto, de no producirse tal desabastecimiento, consolidación de PECOM FORESTAL y ALTO PARANÁ no generaría los efectos positivos en el mercado de trozas argumentados por las Partes, ie. evitar que en el futuro próximo PECOM FORESTAL recurra al mercado para adquirir materia prima, incrementando el precio de la misma.

447. La Comisión estima que no puede dejarse completamente de lado el enfoque que enfatiza la ausencia de efectos verticales de la concentración por cuanto comprende a dos unidades de negocios que primordialmente se autoabastecen y por tanto su participación como proveedores de insumos es relativamente baja (10% conjunto), así como tampoco el argumento de las Partes respecto de que PECOM FORESTAL misma comenzaría a sufrir un desabastecimiento, lo que sería compensado por medio de la regulación de la producción forestal de ALTO PARANÁ.

448. Sin embargo, aún en el caso de que tanto PECOM FORESTAL como el resto de los aserraderos (a excepción de ALTO PARANÁ) se encuentren con dificultades de abastecimiento de materia prima y la operación subsane el problema del aserradero de PECOM FORESTAL, podría darse el caso de que, de continuar actuando separadamente, PECOM FORESTAL podría (en función de los precios de mercado) continuar con la venta de parte de sus rollos de pino o su tercerización, tal como lo ha hecho hasta el presente, aún con su aserradero trabajando a plena capacidad, por cuanto sus rollos son especialmente valorados por su calidad y proximidad geográfica.

449. Asimismo la Comisión ha tomado en cuenta dos cuestiones adicionales que han conducido a ver la operación notificada con cierta preocupación desde el punto de vista de la competencia y que se relacionan con el patrón de interdependencia que se ha observado entre los competidores.

450. Dichas cuestiones son los efectos que cabe esperar de la operación en el mercado de materiales pulpables, en el cual los aserraderos competidores de ALTO PARANÁ en la zona realizan un importante recupero de costos (del orden del 20 al 30% según se describió en la sección precedente) y en el mercado doméstico o nacional de

A
S
H



madera aserrada, cuestiones ambas que se desarrollan a continuación y que, se recuerda, fueron enfatizadas en distinta medida por algunos de testigos que objetan la consecución de la operación.

VI. 3.2 Los efectos de la operación en el mercado materiales pulpables de la Provincia de Misiones.

Análisis

- 451. Se recuerda que el mercado relevante ha sido restringido a los pulpables de fibra larga (pino), por cuanto sólo ese tipo de insumo es el que utiliza y puede utilizar la planta de pasta celulósica de ALTO PARANÁ (excluye entonces pulpables de eucalipto).
- 452. Asimismo, nótese que las astillas pulpables también son insumo de la producción de tableros MDF, por lo que las necesidades de abastecimiento de pulpables de ALTO PARANA son mayores que las determinadas por su planta de celulosa.
- 453. Se presenta a continuación las proyecciones presentadas por las notificantes, respecto de la producción propia de pulpables para los próximos 20 años (fs 3707).

ALTO PARANA PRODUCCIÓN	Miles de m3						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Rollos pulpables	2,238	2,300	3,525	3,241	2,434	2,324	2,459
Astillas	492	528	908	990	990	990	990
TOTAL	2,730	2,828	4,432	4,231	3,424	3,314	3,449

PECOM FORESTAL PRODUCCIÓN	Miles de m3						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Rollos pulpables	330	350	488	673	862	862	862
Astillas	218	218	218	218	218	218	218
TOTAL	548	568	705	891	1,080	1,080	1,080

- 454. El consumo de pulpables por parte de ALTO PARANÁ a lo largo del mismo periodo ha sido proyectado por la empresa de la siguiente manera (fs 3708)

A
Aut
LT



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

ALTO PARANÁ CONSUMO DE PULPABLES	Abastecimiento (M m3)						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Planta Celulosa	5,411	5,487	5,487	5,487	5,487	5,487	5,487
MDF-1	870	1,109	1,109	1,109	1,109	1,109	1,109
MDF-2		855	1,109	1,109	1,109	1,109	1,109
TOTAL	6,281	7,450	7,704	7,704	7,704	7,704	7,704

455. Nótese que el consumo proyectado de pulpables de ALTO PARANÁ incluye una segunda planta de MDF, de igual capacidad a la actual que comenzaría a operar a pleno a partir de 2008.

456. Por tanto la proyección del grado de autoabastecimiento de pulpables de ALTO PARANÁ sin y con la incorporación de PECOM FORESTAL es el siguiente (fs 3709).

ALTO PARANA Balance de Pulpables sin PECOM FORESTAL	Miles de m3						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Consumo	6,281	7,450	7,704	7,704	7,704	7,704	7,704
Producción	2,730	2,828	4,432	4,231	3,424	3,314	3,449
Balance	-3,551	-4,623	-3,272	-3,474	-4,281	-4,390	-4,255
% de Autoabastecimiento	43%	38%	58%	55%	44%	43%	45%

ALTO PARANÁ Balance de Pulpables con PECOM FORESTAL	Miles de m3						
	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019	2020-2022
Consumo	6,281	7,450	7,704	7,704	7,704	7,704	7,704
Producción Alto Paraná	2,730	2,828	4,432	4,231	3,424	3,314	3,449
Producción Pecom Forestal	548	568	705	891	1,080	1,080	1,080
Producción Total	3,278	3,396	5,138	5,122	4,503	4,394	4,529
Balance	-3,003	-4,055	-2,567	-2,582	-3,201	-3,310	-3,175
% de Autoabastecimiento	52%	46%	67%	66%	58%	57%	59%

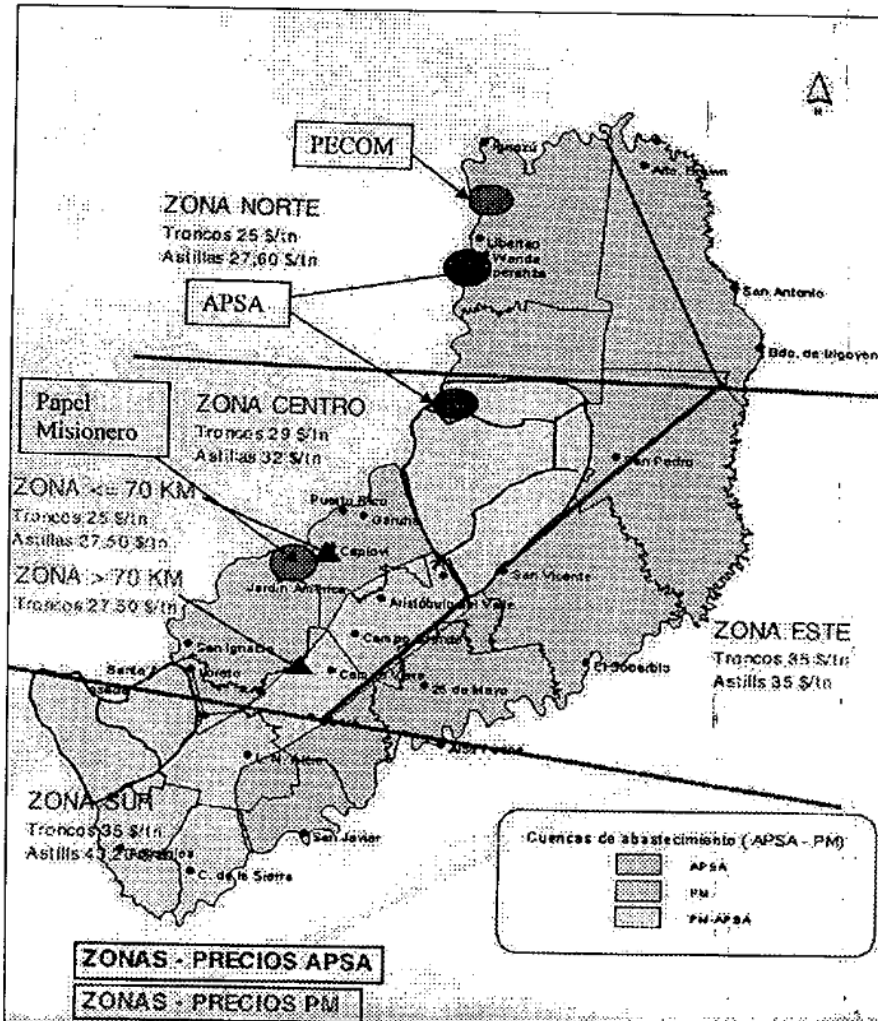
457. Se observa que con la adquisición de PECOM FORESTAL se incrementa en promedio alrededor el 10% el grado de autoabastecimiento de pulpables de ALTO PARANÁ, pasando a estar en un rango del 50% al 70%, según el período.

458. Se presenta a continuación el mapa de las cuencas forestales de abastecimiento de pulpables (fibra larga) de la Provincia presentado por las Partes a solicitud de la Comisión (fs 3754).

[Handwritten signatures and initials]



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



Nota CNDC: la instalación de Esperanza de ALTO PARANÁ corresponde a la planta de celulosa, la instalación que se observa hacia el sur, corresponde al aserradero de Puerto Piray. La planta celulósica de Papel Misionero se localiza en Jardín de América.

459. En el mapa puede observarse que ALTO PARANÁ ha determinado cuatro cuencas de abastecimiento (Norte, Centro, Este y Sur). A fs 3762, la firma informa que remunera con un precio diferencial mayor a los productos que provienen de la Zona Centro y Sur "por una decisión comercial de promover el desarrollo en la Zona Sur y aumentar el abastecimiento de terceros".

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]



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

460. Los precios remunerados en cada zona se muestran en el mapa, así como también los precios pagados por la planta de Papel Misionero, sita en la Zona Centro. Los precios tienen incorporado el flete.
461. Las forestaciones y aserradero de PECOM FORESTAL que le proveen respectivamente de raleos o trozas pulpables y astillas o chips pulpables se encuentran en la Zona Norte. PECOM FORESTAL se ubica en promedio a una distancia de 30km de ALTO PARANÁ y de 200 km de la planta de celulosa de PAPEL MISIONERO (fs 3771).
462. A fs 3769 las Partes informan que PECOM FORESTAL recibe por sus productos "un plus de \$1/tn negociado por las Gerencias Generales de ambas empresas por monto superior anual de abastecimiento comprometido de materiales pulpables de 100 mil toneladas (chips más trozas pulpables). Similar bonificación de precio se otorga a acopiadores de la zona centro, con un bono de \$2/tn para ingresos superiores mensuales de 3500tn a 5000tn/mes." El acopiador a que refiere la empresa es Cooperativa Agrícola Montecarlo, que agrupa a 100 pequeños productores de la zona. (fs 3942).
463. Se observa que la cuencas propias de ALTO PARANÁ son la zona norte (Deptos. de Iguazú, Eldorado y Gral Belgrano), la zona este (Deptos. de San Pedro y 25 de Mayo y centro-este del Depto. de Guaraní) y noreste de la zona sur (parte este de los Departamentos de Oberá y Alem y del Depto. de San Javier).
464. La cuenca propia de PAPEL MISIONERO comprende la porción suroeste de la zona centro (básicamente los Deptos. de San Ignacio y Gral San Martín).
465. A diferencia de ALTO PARANÁ, PAPEL MISIONERO no comercializa celulosa, sino que la utiliza para la producción de Papel Kraft sin blanquear. Cuenta con una capacidad instalada de producción de alrededor de 100.000 toneladas anuales de Papel Kraft sin blanquear y las Partes han estimado que su consumo anual de trozas pulpables (pino y araucaria) es de 430.000 toneladas y el de chips pulpables de 72.000 toneladas (cf. fs 2072).

Ar
set
HS



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

466. Ambas plantas celulósicas comparten las zonas comprendidas en el noroeste de la zona norte (Depto. de Montecarlo), este de la zona Centro (Depto. de Cainguás) y la zona sur (a excepción del Depto. de San Javier y reducida porción este del Depto. de Alem.

467. Se muestra a continuación un cuadro comparativo de precios.

Primer Semestre 2003	Trozos \$/tn	Índice	Astillas \$/ton	Índice
ALTO PARANÁ - Zona Norte	25.0	100	27.60	100
ALTO PARANÁ - Zona Centro	29.0	116	32.00	116
PAPEL MISIONERO - Zona Centro (dist. <= 70km)	25.0	100	27.50	100
PAPEL MISIONERO - Zona Centro (dist. > 70km)	27.5	110	sd	sd
ALTO PARANÁ - Zona Este	35.0	140	35.00	127
ALTO PARANÁ - Zona Sur	35.0	140	43.20	157

Índice base zona norte donde participa PECOM FORESTAL como oferente.

468. Se observa que las astillas presentan un mayor precio en cada zona, lo que se explica por su mejor rendimiento como material pulpable.

469. ALTO PARANÁ y PAPEL MISIONERO ofrecen el mismo precio para las trozas y similar precio para las astillas en las cuencas propias localizadas alrededor de sus plantas. Los precios son mayores a medida que aumentan las distancias respecto a la zona de abastecimiento (16 y 40% para las trozas y 16, 27 y 57% para las astillas, en el caso de ALTO PARANÁ y 10% para las trozas en el caso de PAPEL MISIONERO).

470. A efectos de ampliar la información, la Comisión solicitó a ALTO PARANÁ la información sobre los precios remunerados descontados del valor de su flete (el cual está a cargo de los vendedores) (obra a fs 3764/5).



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

	ROLLOS			ASTILLAS	
	Norte	Centro	Sur	Norte	Centro/Sur
Ene-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
Feb-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
Mar-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
Abr-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
May-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
Jun-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
Jul-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
Ago-00	12.89	11.33	7.90	15.01	15.84
Sep-00	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Oct-00	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Nov-00	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Dic-00	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Ene-01	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Feb-01	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Mar-01	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Abr-01	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
May-01	13.34	11.97	8.96	15.35	16.39
Jun-01	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Jul-01	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Ago-01	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Sep-01	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Oct-01	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Nov-01	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Dic-01	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Ene-02	12.34	10.97	7.96	14.14	14.06
Feb-02	11.86	10.29	6.20	13.78	13.47
Mar-02	11.86	10.29	6.20	13.78	13.47
Abr-02	12.34	12.00	7.34	13.39	12.83
May-02	11.74	11.49	6.67	12.59	11.53
Jun-02	14.74	16.49	14.67	16.04	17.53
Jul-02	14.63	16.34	14.40	15.97	17.40
Ago-02	14.36	15.96	13.72	15.76	21.08
Sep-02	17.36	18.96	17.72	22.21	24.08
Oct-02	17.36	18.96	17.72	22.21	24.08
Nov-02	19.36	20.96	20.72	23.36	25.08
Dic-02	19.36	20.96	20.72	23.36	25.08

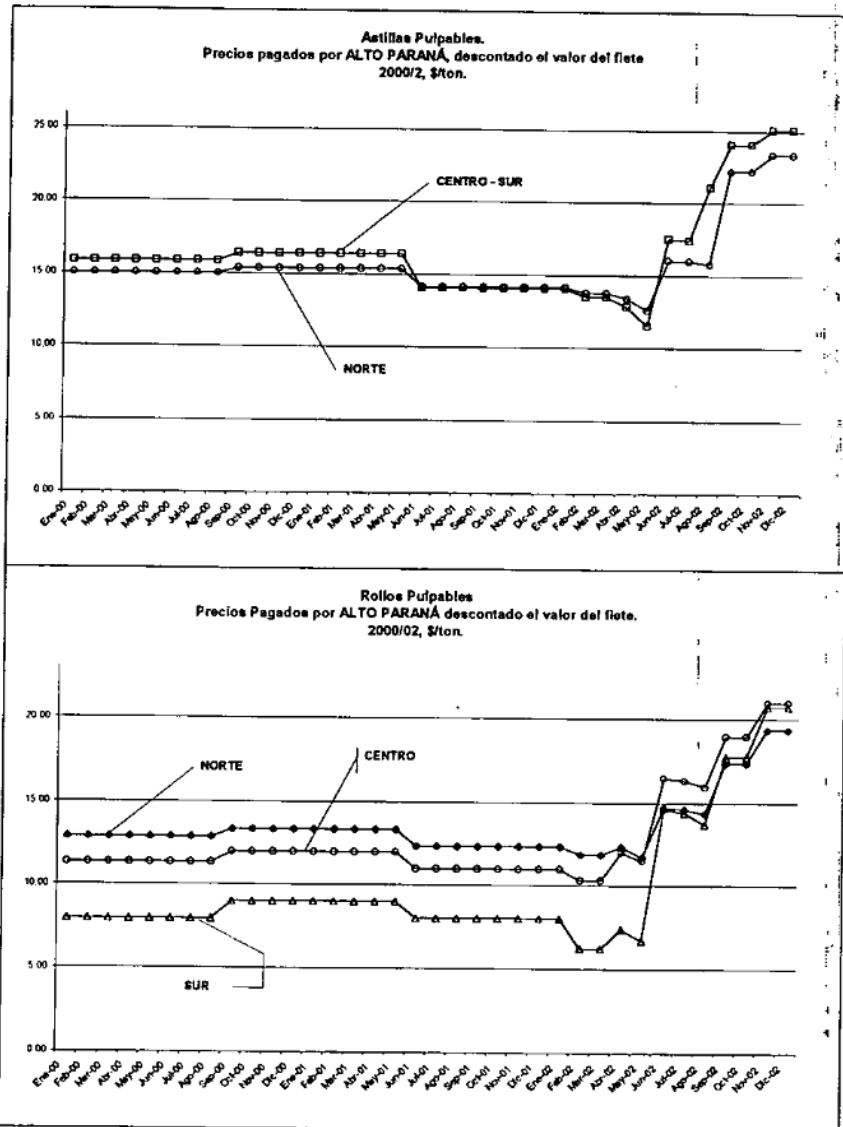
471. Se observa que aún descontado el valor del flete, los precios por zona son diferentes. En diciembre de 2002, los precios eran menores en la zona Norte que comprende la cuenca forestal propia de ALTO PARANÁ y mayores en las zonas Centro y Sur, donde las cuencas de abastecimiento se comparten con PAPEL MISIONERO y donde ambas celulosas compiten actual o potencialmente como demandantes.

472. Sobre el particular, la firma informa a fs 3941 que remunera los pulpables "independientemente de las zonas de origen" mediante "un precio de equilibrio equivalente por la compra de troncos y chips pulpables."

Así sea
GR



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



473

La evolución a lo largo del período 2000/02, muestra que el patrón que se observa en diciembre de 2002 es distinto de la tónica general del período. Hasta abril de 2002, los precios de la zona norte estuvieron por encima de los precios de las zonas centro y sur.

sur.

Handwritten signature



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

474. Adicionalmente se observa que la situación de estabilidad de precios hasta abril de 2002 cambió hacia una tendencia notoriamente creciente, prácticamente duplicándose los precios de los productos. Debe tenerse presente que se trata de insumos directamente relacionados con productos de exportación y que tienden a seguir el valor de estos últimos, incrementado entre otras cuestiones por la depreciación de la divisa local.
475. La primera cuestión que corresponde considerar respecto de los efectos de la operación es que ALTO PARANÁ ganará en porcentaje de autoabastecimiento de materiales pulpables, al integrarse verticalmente con PECOM FORESTAL (su principal proveedor que representa aproximadamente el 20% de las compras).
476. Con relación al impacto de la operación en el mercado de pulpables deben considerarse dos cuestiones.
477. En términos generales el mercado presenta desde la demanda sólo dos compradores (ALTO PARANÁ y PAPEL MISIONERO). Contrariamente, desde la oferta existe un amplio número de oferentes (las explotaciones forestales y los aserraderos que cuentan con máquinas chipeadoras). Adicionalmente en la cuenca de abastecimiento de pulpables en que PECOM FORESTAL se localiza (zona norte), el único adquirente actualmente es ALTO PARANÁ.



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

478. La participación de PECOM FORESTAL en la oferta de pulpables de la zona norte ha sido en el último quinquenio considerablemente alta. En promedio su participación ha sido del 39% en el caso de las astillas y del 33,5% en el caso del raleo, según se desprende del cuadro que se muestra a continuación (obrante a fs 3930).

PARTICIPACIÓN DE LAS VENTAS DE PULPABLES DE PECOM FORESTAL EN LA ZONA NORTE DE ALTO PARANÁ

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Astillas Zona Norte	99,682	171,812	171,812	161,818	186,300	127,954
Astillas PESA	48,109	51,097	62,882	68,858	82,837	38,174
%	48%	30%	37%	43%	44%	30%
Troncos Zona Norte	424,649	319,878	378,544	270,883	257,621	127,276
Troncos PESA	84,275	77,420	102,958	73,722	124,865	70,006
%	20%	24%	27%	27%	48%	55%

Fuente: Elaboración propia APSA.

479. Teniendo en cuenta que los precios netos de fletes percibidos por los oferentes no se observan idénticos y considerando que la participación de PECOM FORESTAL en la oferta de la zona norte es importante y que su zona de influencia corresponde aproximadamente a la mitad de la superficie de la zona geográfica relevante del mercado de trozas aserrables analizado en la sección previa, corresponde efectuar dos comentarios de suma relevancia.

480. En primer término, que es posible que con la compra de PECOM FORESTAL cambie en favor de ALTO PARANÁ el actual balance de poder entre la oferta y la demanda de pulpables en la zona norte, ganando una mayor influencia esta última en la determinación del precio de los pulpables en dicha zona.

481. En segundo término y como consecuencia de lo precedente, que es posible que los aserraderos localizados al menos en parte del área geográfica relevante del mercado de trozas aserrables y competidores directos de ALTO PARANÁ en el mercado doméstico de madera aserrada sean los que experimenten el mayor desbalance.

482. Sin embargo, no debe dejarse de lado que ALTO PARANÁ no logrará con la compra de PECOM FORESTAL un total autoabastecimiento de insumos para sus plantas de celulosa y MDF y seguirá necesitando abastecerse de los aserraderos y

A
 Ace



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

forestadores de la Provincia en el orden del 40%, para mantener funcionando sus plantas a capacidad plena (lo que es de singular relevancia para su competitividad internacional).

483. Por ello, puede decirse que en el caso de los pulpables la relación entre ALTO PARANÁ y los aserraderos competidores es de interdependencia y mutuo beneficio, lo que se evidencia en que este aspecto de la actividad desarrollada en la zona por esa empresa se considera en términos generales de modo positivo, aunque algunos testigos han manifestado preocupación por encontrarse frente a un comprador monopsónico con capacidad de fijar el precio del recurso.

484. Algunos testigos han manifestado que la operación notificada, dificulta la instalación en la zona norte de la Provincia de una planta de tableros MDF a la cual podrían los forestadores y aserraderos alternativamente vender sus materiales pulpables.

485. En cuanto a los requerimientos para la instalación de una planta de MDF similar a la de ALTO PARANÁ o MASISA (el principal oferente en la actualidad de tableros MDF en Argentina), el presidente de esta última empresa indicó que es necesario una inversión U\$S 60 millones, un plazo de 15 meses para su puesta en marcha y contar con un 40% de abastecimiento propio. Una planta de 200.000m³ de tableros necesitaría 10.000 has de eucaliptus de diez años para abajo distribuidos simétricamente por edad, o 18.000 has de pino. El citado ejecutivo señaló que el mercado externo exhibe una preferencia por el producto fabricado con madera de pino.

486. De ello se deduce que las forestaciones de PECOM FORESTAL (22.500 has de pino implantado) podrían abastecer a una planta de tableros MDF de 200.000 m³. Con la operación notificada, se dificulta el desarrollo de un emprendimiento independiente de tableros MDF en la zona del norte de la Provincia de Misiones, al desaparecer un importante proveedor potencial de materia prima.

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]

A



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

487. Esta cuestión si bien no puede considerarse preocupante en relación a sus efectos en el mercado de tableros MDF, por cuanto existen importantes plantaciones de pinos tanto en el sur de la Provincia de Misiones, como en Corrientes e incluso Córdoba, a la vez que el producto es homogéneo y fácilmente importable y su precio se determina en el mercado internacional, es importante en relación al balance entre oferta y demanda de pulpables del Norte de la Provincia de Misiones, por cuanto reduce las posibilidades de que los aserraderos y forestadores de la zona (competidores directos de las Partes) encuentren un comprador alternativo para la materia prima pulpable, lo que representa un importante recupero de sus costos.

CONCLUSIÓN

488. En sí mismo, el desbalance entre oferta y demanda de pulpables que podría producirse como efecto de la operación, habida cuenta de la interdependencia entre oferentes y demandantes, no constituye suficiente motivo de preocupación desde el punto de vista de la competencia como para considerar en su conjunto negativamente la operación notificada.

489. No obstante, ese cambio particularmente podría afectar a los mismos aserraderos competidores que podrían sufrir un posible desabastecimiento de trozas aserrables como resultado de la operación. Por tanto esta profundización de la asimetría preexistente, constituye un elemento adicional que se suma para ver la operación notificada con cierta preocupación desde el punto de vista de la competencia.

VI. 3. 3 Los efectos de la operación en el mercado doméstico de madera aserrada

Análisis

490. Según las estimaciones del estudio de STCP - SAGPyA en el año 2002, se exportó aproximadamente el 15 % de la producción nacional de madera aserrada, lo que representa un incremento en relación al año 2000, cuando las exportaciones habrían representado poco más del 9%.

A
que
GM



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

491. La madera aserrada que se exporta es de una calidad superior a la que se comercializa primordialmente en el mercado doméstico, lo que al menos en parte se refleja en el menor valor de la madera comercializada en este último mercado.

EVOLUCION DE PRECIOS DE PRODUCTOS MADEREROS EN LA PROMNCIA DE MISIONES

Madera Aserrada

\$/p2

Especie	Zona	Producto	Unidad	Tipo	Oct 99 - Mar 00	Abr 00 - Sep 00
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Madera Aserrada	pie	sin secar	0.28 - 0.32	0.28 - 0.30
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Madera Aserrada	pie	secado a horno	0.36 - 0.39	0.34 - 0.36

Especie	Zona	Producto	Unidad	Tipo	Dic 00 - Jul 01	Ago 01 - Dic 01
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Madera Aserrada	pie	sin secar	0.27 - 0.30	0.27 - 0.30
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Madera Aserrada	pie	secado a horno	0.30 - 0.34	0.30 - 0.34

Especie	Zona	Producto	Unidad	Tipo	Ene 02 - Jun 02	Jul 02 - Dic 02
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Madera Aserrada	pie	sin secar	0.28 - 0.36	0.50 - 0.60
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Madera Aserrada	pie	secado a horno	0.40 - 0.45	0.65 - 0.75

Fuente: Suplemento Precios Revista "SAGPyA - Forestal"

Madera para exportación (sin cepillar y cepillada)

\$/p2

Especie	Zona	Producto	Unidad	Tipo	Oct 99 - Mar 00	Abr 00 - Sep 00
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Sn cepillar	pie	exportación	sd	sd
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Cepillada	pie	exportación	sd	sd

Fuente: Suplemento Precios Revista "SAGPyA - Forestal"

Especie	Zona	Producto	Unidad	Tipo	Dic 00 - Jul 01	Ago 01 - Dic 01
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Sn cepillar	pie	exportación	sd	sd
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Cepillada	pie	exportación	sd	sd

Especie	Zona	Producto	Unidad	Tipo	Ene 02 - Jun 02	Jul 02 - Dic 02
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Sn cepillar	pie	exportación	sd	0.70 - 0.75
Pino (Ellicittii/taeda)	Misiones	Cepillada	pie	exportación	sd	0.85 - 1.1

Fuente: Suplemento Precios Revista "SAGPyA - Forestal"

[Handwritten signatures and initials]



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

492. En base a la información precedente y datos de las Partes, se muestra a continuación un cuadro comparativo de precios.

Comparación de los Precios de la Madera Pino (Elliottii/Taeda) con origen en Misiones. Segundo Semestre 2002. En Pesos (\$) por Pie Cuadrado. Suplemento SAGPyA e información de las Partes				
SAGPyA	Mínimo	Máximo	Promedio	Índice
Madera Aserrada Sin Secar	0.50	0.60	0.55	79
Madera Aserrada Secada a Horno	0.65	0.75	0.70	100
Madera Calidad Exportación Sin Cepillar	0.70	0.75	0.73	132
Madera Calidad Exportación Cepillada	0.85	1.10	0.98	177
Partes	Alto P.	Índice	Pecom F.	Índice
Rough Local	0.53	100	0.68	100
Rough Internacional	1.33	252	1.04	153
Cepillada Local	0.56	100	0.56	100
Cepillada Internacional	1.79	321	1.29	231

493. Nótese en primer término que el índice de precios que corresponde a la información SAGPyA muestra que los precios de la madera aserrada sin secar son un 20% menores aproximadamente que los de la madera seca (a horno). Asimismo los precios de las maderas calidad exportación son un 32% y un 77% superiores, según se trate de madera sin cepillar (o "rough" como se la denomina en el mercado internacional) o cepillada.

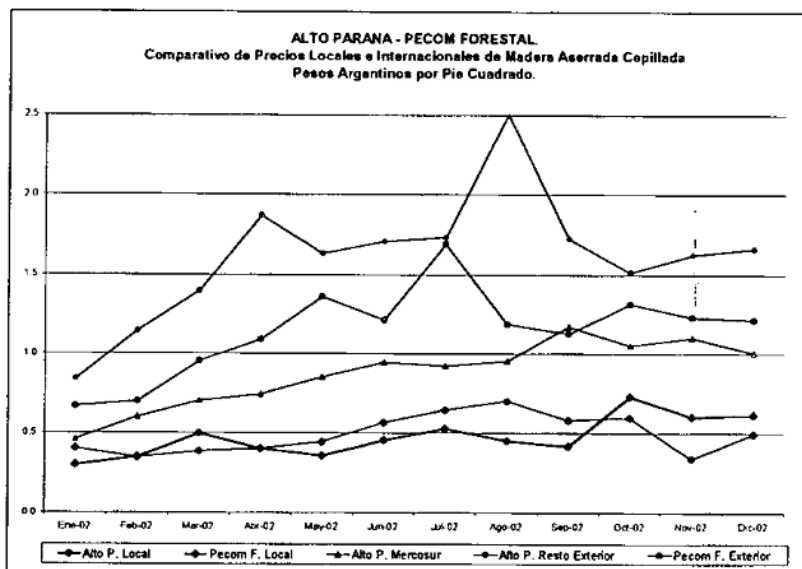
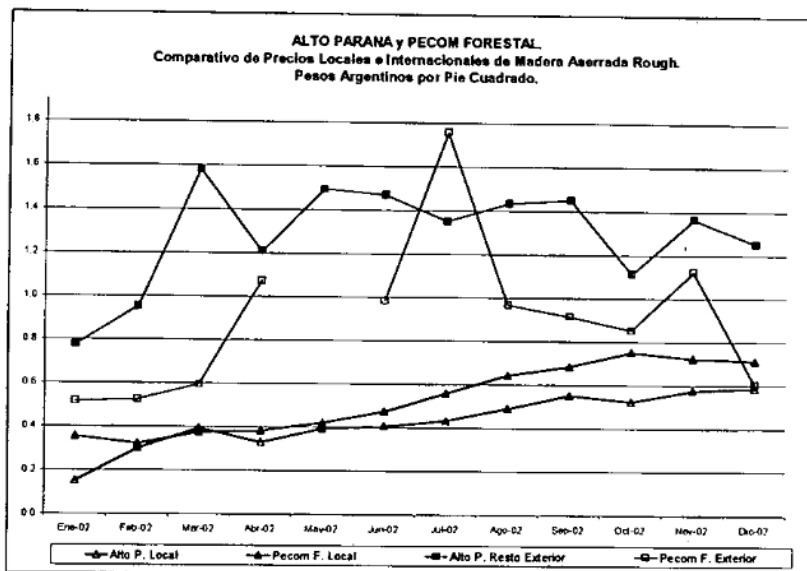
494. Los precios aportados por las Partes para el año 2002 indican que ALTO PARANÁ percibe por la madera "Rough" (exportable) un precio 2.5 veces mayor al del mercado doméstico y por la madera cepillada exportable un precio que 3.4 veces mayor.

495. En el caso de PECOM FORESTAL, el precio que percibe por la madera "Rough" en el mercado externo es un 53% mayor que el que percibe en el mercado doméstico. En el caso de la madera cepillada, el precio de exportación es 2.3 veces mayor que el doméstico.

496. Se muestra a continuación la evolución de los precios percibidos por las notificantes a lo largo del año 2002.



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



497. Se observa un considerable aumento de los precios percibidos en moneda local por los productos exportados, lo que muestra la incidencia de la depreciación de esa moneda. Asimismo se observa una tendencia menos marcada pero creciente en los precios percibidos por los productos en el mercado doméstico.

[Handwritten signatures and initials]



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

498. Ante la ausencia de relevamientos nacionales respecto de los oferentes de madera aserrada a nivel nacional, las Partes han presentado a solicitud de la Comisión la lista de los diez principales productores de madera aserrada a nivel nacional (fs 3881) ordenados según su capacidad de producción, en base al Censo Foresto Industrial de Misiones y datos de mercado.

	Razon Social	Provincia	Vol M3 Mes	Vol M3 Año
1	ALTO PARANA S.A.	Misiones	17.240	206.880
2	PECOM FORESTAL DE P.COMPANC SA	Misiones	8.000	96.000
3	Enrique R. Zeni & Cia S.A.C.I.F.e I.	Corrientes	7.500	90.000
4	ASERRADERO BRANDSTETTER	Misiones	7.000	84.000
5	Forestal Las marías SA	Corrientes	6.000	72.000
6	ESTAB. DON GUILLERMO SRL	Misiones	5.000	60.000
7	ESTABLECIMIENTO MAD.CHODORGE	Misiones	4.850	58.200
8	LIPSIA S.A.	Misiones	4.450	53.400
9	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	Misiones	4.272	51.264
10	ESPERANZA S.A.	Misiones	4.000	48.000

Fuente: Censo de la provincia de Misiones 2000, y datos de mercado

499. Se observa que sólo se identifican dos aserraderos importantes fuera de la Provincia de Misiones: Enrique Zeni y Forestal Las Marías. Los restantes ocho aserraderos, todos ellos se abastecen de insumos (trozas aserrables) en el área geográfica del mercado relevante de trozas aserrables definido (norte y oeste de la Provincia).

500. En base a la información precedente y el Censo de la Foresto Industria, la capacidad instalada a nivel nacional se distribuye conforme a lo siguiente.

A
JUE
GM



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

ESTIMACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN A NIVEL NACIONAL DE LA CAPACIDAD DE ASERRÍO (según datos año 2000)				
LOCALIZACIÓN	ASERRADERO	Producción Madera Aserrada Volumen Anual M3	%	% acumulado
MISIONES-MONTECARLO	ALTO PARANA S.A.	206,880	10%	10%
MISIONES-MONTECARLO	FECOM FORESTAL	96,000	5%	14%
CORRIENTES	ENRIQUE ZENI	90,000	4%	19%
CORRIENTES	FORESTAL LAS MARÍAS	72,000	3%	22%
MISIONES-MONTECARLO	ASERRADERO BRANDSTETTER	48,000	2%	24%
MISIONES-MONTECARLO	TOLL MADERAS S.R.L.	40,800	2%	26%
MISIONES-MONTECARLO	ESPERANZA S.A.	25,464	1%	27%
MISIONES-MONTECARLO	LIPSIA S.A.	25,440	1%	28%
MISIONES-MONTECARLO	ESTAB. MADERERO CHODORGE	25,200	1%	30%
MISIONES-MONTECARLO	ESTAB. DON GUILLERMO SRL	24,000	1%	31%
MISIONES-MONTECARLO	RUBERLAC S.A.	21,360	1%	32%
MISIONES-MONTECARLO	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	20,160	1%	33%
MISIONES-MONTECARLO	MADERCOM S.R.L.	18,000	1%	34%
MISIONES-MONTECARLO	FORESTAL ELDORADO S.R.L.	16,800	1%	34%
MISIONES-MONTECARLO	QUEIROZ S.A.C.I.	16,716	1%	35%
MISIONES-MONTECARLO	LA PALMINA S.A.I.C.I. Y A	15,600	1%	36%
MISIONES-MONTECARLO	ASER.IND.TIERRA COLORADA	15,600	1%	37%
MISIONES-MONTECARLO	SUABIA MADERAS S.C.	14,400	1%	37%
MISIONES-MONTECARLO	LA FRONTERA MISIONERA S.A.	12,720	1%	38%
MISIONES-todos los Deptos	Resto (715)	853,955	40%	78%
SUBTOTAL (735)		1,659,095	78%	100%
TOTAL PRODUCCIÓN NACIONAL 2000. Estimada por STCP. Corresponde a alrededor de 2000 aserraderos		2,122,000	100%	

501. Corresponde observar que los cuatro primeros aserraderos concentran alrededor del 20% de la producción y que los diez primeros concentran el 30%. La participación de ALTO PARANÁ duplica a la PECOM FORESTAL, que es el segundo aserradero conforme al volumen anual de producción. Los aserraderos de Corrientes participan conjuntamente con el 7%.

502. La participación conjunta de ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL asciende al 15%. Nótese que si sólo se toma como referencia a los aserraderos de Misiones y Corrientes que conforman la principal oferta de madera aserrada de pino, dicha participación asciende al 18%.

503. Las notificantes ante la ausencia de datos oficiales a nivel nacional y en base a las estimaciones que surgen del estudio realizado por STCP para la SAGPyA, el consumo doméstico de madera aserrada y su participación en el mismo conforme a lo siguiente (fs 3880).

[Handwritten signatures and initials]



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

		2000	2002
Consumo Estimado Mercado Local	Madera aserrada - producción local en M3	2.122.000	1.700.000
	Madera aserrada - importaciones en M3	201.000	50.000
	Madera aserrada - exportaciones en M3	40.000	250.000
	Consumo nacional de madera aserrada	2.283.000	1.500.000
PESA	Ventas PESA Mercado Local (*)	68.243	49.820
	Participación PESA estimada	2,99%	3,32%
APSA	Ventas APSA Mercado Local (*)	5.907	30.370
	Participación APSA estimada	0,26%	2,02%
APSA + PESA	Ventas APSA + PESA Mercado Local	74.150	80.190
	Participación APSA + PESA estimada	3,25%	5,35%

Fuente: SAGPyA - STCP

(*) Se incluyen remanufacturas convertidas a madera aserrada por factores de rendimiento promedio

504. La diferencia que se manifiesta entre la participación conjunta de las partes en la producción doméstica (del orden del 15%) y su participación como oferentes en el mercado nacional de madera aserrada surge de que ambas firmas exportan una fracción importante de su producción.
505. Conforme a lo informado a fs 1299/1300, la participación de las ventas al mercado doméstico en las ventas totales de ALTO PARANÁ en el año 2002 fue del 19%. En el caso de PECOM FORESTAL dicha participación ha sido del 52%, si se considera su capacidad anual de producción de 96.000m3.
506. La información relevada muestra una notable asimetría entre los competidores. A efectos de precisar este punto se presenta a continuación la caracterización general de la industria aportada por las Partes en el Formulario F2 a fs 1133/4 y en Formulario F3 a fs 3785/3787.
507. La industria del aserrío incluye el aserrado de madera y su procesamiento físico para transformarla en madera dimensionada para ser incorporada en forma de partes o piezas en diversos bienes de consumo final.
508. Las principales operaciones del proceso de producción son el descortezado de la troza y su corte a los fines de obtener madera en las dimensiones requeridas.



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

509. Dependiendo del grado de elaboración del producto final, se agregan operaciones de remanufactura, cepillado, secado y/o impregnación.

510. La industria presenta una amplia variedad de escalas y tecnologías, donde se pueden distinguir las siguientes categorías.

Aserraderos Móviles: utilizan equipo para corte que puede ser transportado a las inmediaciones de las fuentes de madera. Generalmente, permiten efectuar cortes básicos empleando sierras de diferentes tipos. La capacidad de producción anual típica de este tipo de aserraderos es baja. La mayoría son de bajo nivel tecnológico y eficiencia. Su producción se orienta exclusivamente al mercado interno.

Aserraderos Tradicionales Fijos: son unidades de tamaño mediano, con capacidades de producción y calidad aptas para atender los requerimientos del mercado local y, en algunos casos, exportar. En general, la producción es semiautomática. Constituyen una significativa fracción de la capacidad instalada total.

Aserraderos Mecanizados: utilizan maquinarias y equipos modernos, altamente mecanizados y automatizados, incluyen clasificadores electrónicos de trozas y equipos de clasificación de madera aserrada. Permiten una alta eficiencia de utilización de la materia prima. Sus productos son de calidad competitiva en los mercados internacionales. Implican inversiones de mayor importancia, que se incrementan en función de la escala o la tecnología aplicadas. En esta categoría participan los aserraderos de ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL.

511. Se informa, adicionalmente, que, en general, la automatización de la línea de aserrado es la que marca mayores diferencias entre los distintos tipos de aserraderos. Una línea altamente automatizada y con equipos de alta capacidad, implica inversiones de capital de importancia, por lo que pueden considerarse tecnologías capital intensivas.

512. En otros procesos (como por ejemplo los de cepillado y remanufacturas) las tecnologías aplicadas por un gran aserradero y una mediano o pequeño son similares, y en ambos casos los procesos son mano de obra intensivos.

513. En base a las consideraciones precedentes, la Comisión entiende importante enfatizar dos cuestiones.



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

514. Por un lado y conforme al punto III b) de los Lineamientos para el Control de Concentraciones Económicas (Res. SCDyDC N° 164/01), la evaluación de los efectos horizontales de la operación notificada debe tomar en cuenta como agravante que la compra de PECOM FORESTAL por parte de ALTO PARANÁ conduce a "la eliminación de un competidor vigoroso y efectivo" en ese mercado.
515. Por otro lado y conforme a los puntos III a) y e) de la norma, deben considerarse asimismo las características de los restantes competidores y el tamaño relativo de las firmas.
516. Según surge de la información precedente, existe una importante asimetría entre los participantes del mercado debido a las diferentes tecnologías de producción que aplican.
517. Sin embargo, por sí mismas estas cuestiones, teniendo en cuenta que la participación conjunta de las notificantes no es alta en términos de producción (15%) o de ventas (5%), que el mercado se encuentra razonablemente abierto a la competencia de productos importados desde la región o el mundo y que para cada uso industrial al cual la madera aserrada y sus remanufacturas se encuentra asociado (construcción, muebles y embalaje) existen materiales que pueden considerarse sustitutos cercanos, los efectos horizontales no generan preocupación desde el punto de vista de la competencia.
518. Asimismo, agréguese que, conforme a lo informado por las partes la madera aserrada demandada por el mercado doméstico es, en general, de menor calidad y valor agregado que la de exportación y que el consumo nacional se orienta primordialmente a la madera "de obra", un producto genérico por cuanto no existe diferenciación en cuanto a su marca o productor⁶⁰. Fs 1162.

⁶⁰ Se informa que ello se debe a que tradicionalmente en la Argentina el uso estructural de la madera en la construcción (madera de obra) ha sido bajo (comparado con otros países) ha estado asociado a la construcción de viviendas de baja calidad.



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

519. Por tanto, nótese que si, eventualmente, ALTO PARANÁ decidiera redireccionar toda su producción al mercado doméstico, en el contexto precedente de apertura externa, homogeneidad del producto y cierto grado de sustitución por parte de otros materiales, el precio de la madera aserrada es posible que se reduzca o al menos no se incremente, lo que resultaría en beneficio de los consumidores en términos de precio y/o calidad.

520. Sin embargo, debe considerarse que:

i) los principales competidores de ALTO PARANÁ en el mercado doméstico de madera aserrable (a excepción de los aserraderos localizados en Corrientes) se abastecen de insumos de PECOM FORESTAL por cuanto se sitúan en la zona noroeste de la Provincia (correspondiente al mercado relevante de trozas aserrables definido);

ii) esos competidores se localizan en la zona norte de abastecimiento de pulpables de ALTO PARANÁ y por tanto dependen primordialmente de esta última para lograr recuperos de costos tanto de sus aserraderos como de sus explotaciones forestales propias; y

iii) la absorción de PECOM FORESTAL cambia considerablemente el balance entre los oferentes de pulpables y ALTO PARANÁ como único demandante en la zona norte, siendo esos oferentes los principales competidores de ALTO PARANÁ en el mercado nacional de madera aserrada.

CONCLUSIÓN

521. En base a lo precedente que muestra cierto grado de dependencia de los principales competidores en el mercado nacional de madera aserrada y remanufacturas respecto de las notificantes es que la Comisión entiende que los efectos transitorios negativos de la operación notificada sobre el abastecimiento de materia prima pueden trasladarse a las condiciones de competencia en el mercado nacional de madera aserrada.



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

VI. 3. 4. Los efectos de la operación en el mercado de materiales leñables de la Provincia de Misiones

Análisis

522. El último de los mercados relevantes que resta considerar en relación al impacto de la operación en la industria del aserrío es el mercado de leña y astillas leña de Misiones.
523. Parte de los residuos de las prácticas silviculturales que se practican en las forestaciones y de los residuos resultan del proceso de aserrío se comercializan como "leña" en el primer caso o "astillas leña", en el segundo. En ambos casos, el material se caracteriza por contener corteza.
524. ALTO PARANÁ es un comprador importante de esos materiales de uso combustible para la generación de energía en sus plantas.
525. Asimismo las partidas de chips pulpables que llegan a la planta de celulosa y no pasan exitosamente un examen de calidad pulpable (que se realiza conforme a estándares internacionales aceptados son utilizados por la firma) son habitualmente utilizados como combustible por la planta y remunerados al aserradero vendedor con el precio que corresponde al "chip leña".
526. PECOM FORESTAL vende parte de sus residuos leñables a ALTO PARANÁ, ya que en parte los utiliza como combustible.

CONCLUSIÓN

527. Teniendo en cuenta que este mercado opera de modo similar al mercado de materiales pulpables en el sentido de que se trata de un negocio que permite el recupero de costos de producción de las forestaciones y los aserraderos competidores de ALTO PARANÁ, podría pensarse que le corresponden similares observaciones a las efectuadas en el caso de los pulpables.

[Handwritten signature]

A
for G.M.



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

528. Sin embargo, dado que el recupero de costos que esta actividad permite es notoriamente menor, así como también la participación de PECOM FORESTAL como proveedor de leña de ALTO PARANÁ, la Comisión entiende que no es razonable deducir preocupación alguna desde el punto de vista de la competencia con relación a los efectos de la operación notificada en este mercado.

VI. 3. 5. Los efectos de la operación en el mercado de plantines

Análisis

529. La implantación de bosques para su explotación comercial se realiza a partir de plantines. Las empresas que poseen extensas superficies para forestar suelen contar con viveros propios donde obtienen los plantines para la siembra. Por otra parte, existen viveristas que especializan en la producción y comercialización de plantines.

530. En base a datos de la SAGPyA, las partes informan a fs 3669 que los principales productores de plantines localizados en las provincias de Misiones y Corrientes son: Papel Misionero SAIFC, Plantar SH, Cayman Forestal, DKM SA, Albino Hut, Ruben Kolln, Basilio Luzne, Hugo Sand, Jorge Gergoff, Loreto Forestal SH, Dardo Decoppet, entre otros.

531. Asimismo, las notificantes informan que los principales compradores de plantines son los principales productores forestales a nivel nacional, PECOM FORESTAL, Protisa (Grupo CMPC) y Shell.

532. A fs. 3671 las partes informaron que la producción de plantines en la Provincia de Misiones para el año 2000⁶¹ fue de 54.365.100 de unidades. La producción de PECOM FORESTAL para autoconsumo fue de 4.554.137 plantines ese año y adquirió de terceros 4.528.300 ejemplares adicionales. Nótese que en diciembre de 2002, la firma se desprendió de sus propiedades en Corrientes, por lo cual se redujeron sus

⁶¹ Datos elaborados por el Ministerio de Ecología y Recursos Naturales Renovables (Subsecretaría de Bosques y Forestaciones de la Provincia de Misiones)

A
JUE G/M



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

necesidades de plantines y se redujo tanto su producción como sus adquisiciones a terceros (3 millones y 2,2 millones de plantines, respectivamente).

533. ALTO PARANÁ en el año 2000 produjo 14.022.048 plantines de los cuales vendió o donó 523.000, equivalentes a aproximadamente el 4% de la producción. En el año 2003, la producción fue de 14.043.500 y las ventas y donaciones ascendieron a 1.316.500, equivalentes a alrededor del 9% de su producción (fs 3668).

534. Se desprende que la participación de ALTO PARANÁ en la producción de plantines de la Provincia de Misiones en el año 2000 fue del 25% y la de PECOM FORESTAL del 8%.

535. Si bien puede considerarse que como efecto de la operación ALTO PARANÁ podría derivar sus excedentes de plantines para atender las necesidades de forestación de la superficie de PECOM FORESTAL, este aspecto de la operación no ha sido objeto de preocupación en el sector foresto industrial.

536. La preocupación ha sido manifestada en relación al traspaso de las bases genéticas de pino taeda mejorado con que contaría PECOM FORESTAL, lo cual se analiza a continuación.

537. Los viveros usualmente producen plantines a partir de semillas. La base genética de las semillas utilizadas va a determinar el rendimiento en términos de madera que producirá el bosque implantado y su resistencia a los distintos factores bióticos y abióticos negativos locales (por ejemplo enfermedades y condiciones medioambientales).

538. Para la implantación de la Pinus taeda, crecientemente se han utilizado las semillas de esa variedad originarias del Estado de Marion (EE.UU.) debido a que los ejemplares con esa base genética han mostrado una mejor adaptación a los factores bióticos y abióticos de las Provincias de Misiones y Corrientes.

Ad. JUE. G.M.



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

539. Los viveros importan ese material genético desde los Estados Unidos, no existiendo barreras significativas que obstaculicen esa importación.
540. Sin embargo, debe considerarse que es posible la mejora de la base genética de *Pinus taeda* originaria de Marion para su óptima adaptación al medio ambiente local. Las sucesivas mejoras se denominan, consecutivamente, semillas o bases genéticas de 1º generación, de 2º generación y siguiendo. Tales procedimientos de mejora se llevan a cabo en pequeñas superficies que se denominan "huertos semilleros".
541. Cuando se parte de material genético mejorado, los plantines se producen con un método más complejo y costoso que asegura que cada ejemplar obtenido será una réplica exacta de la base genética mejorada ("clon"). El método se denomina "propagación vegetativa" o "asexuada" y consiste, básicamente, en obtener de "plantas madre" genéticamente mejoradas "estacas" o "esquejes" (términos asimilables a lo que vulgarmente se conoce como "gajos").
542. Las forestaciones llevadas a cabo con pino taeda origen Marion mejorado pueden rendir en productos maderables alrededor del 20% más con relación a la base genética original.
543. Desde hace algunos años tanto las empresas privadas como el INTA - Centro Regional Misiones vienen llevando a cabo las acciones necesarias para obtener bases genéticas mejoradas, entendiendo por ello, bases genéticas especialmente adaptadas al medio ambiente local.
544. El INTA - Centro Regional Misiones en 1992 puso en marcha un proyecto de mejoramiento genético de *Pinus taeda* origen Marion y a la fecha se han implantado 13 ha de *Pinus taeda* de 1º generación en el Campo Anexo Manuel Belgrano - San Antonio y en la EEA Cerro Azul. El huerto obtuvo su primera cosecha comercial en el año 2001. El organismo estima que alcanzará su plena producción de semillas comercializables hacia el año 2010, cuando se producirá semilla suficiente para la plantación de 25.000 ha (la mitad de la tasa de forestación anual del último bienio).

[Handwritten signature]

[Handwritten initials]



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

545. ALTO PARANÁ cuenta con huertos semilleros propios donde lleva a cabo un proyecto de desarrollo de base genética de especies forestales (denominado "Proyecto Gene") que tiene por objetivo desarrollar una población elite, con material genético que maximice la productividad del patrimonio forestal de la empresa (fs 3657/3670).
546. La principal especie forestal involucrada en el Proyecto Gene es *Pinus taeda* y secundariamente comprende otras variedades de pino y de especies forestales. El proyecto involucra desde la obtención de material genético superior a través de técnicas de selección de individuos, la evaluación del material genético obtenido a través de ensayos de progenie y el desarrollo de técnicas de propagación adecuadas⁶².
547. A partir de las semillas mejoradas y la subsiguiente propagación vegetativa del material genético, el vivero de ALTO PARANÁ produce plantines-clones con base genética de Pino taeda mejorada⁶³.
548. PECOM FORESTAL también posee huertos semilleros de los que obtiene una semilla genéticamente mejorada de *P. Taeda* origen Marion, aunque de una calidad genética aún algo menor que la de ALTO PARANA. Estos trabajos los desarrolla PECOM FORESTAL en el marco de su Programa de Mejoramiento Genético de *Pinus taeda*⁶⁴ (fs 3662). Adicionalmente la empresa realiza ensayos de progenie en Pino híbrido, *Eucalyptus grandis* y *E. dunnii* y diversas especies de pinos tropicales.

⁶² La empresa desarrolla esos proyectos con el apoyo técnico de BIOFOREST S.A. (empresa especializada en investigación genética del grupo Arauco, localizada en Chile).

⁶³ Actualmente, el 65% de la producción semillas de *P. Taeda* de ALTO PARANÁ es de primera generación y se denominan semillas de *P. Taeda* origen Marion (HS 1.0). El 35 % restante también es de primera generación, pero tienen una calidad genética algo mayor por provenir del cruzamiento controlado de los mejores individuos seleccionados mediante pruebas de progenies. Esta semilla se la distingue como de 1,5 generación (HS 1.5).

⁶⁴ También desarrolla un "Programa de Conservación de Germoplasma de *Araucaria angustifolia*" que no es un programa de mejoramiento genético sino de preservación de la base genética de la araucaria, que es una especie nativa.



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

549. Por otra parte, PECOM FORESTAL ha participado en convenios con la Universidad Nacional de Misiones para el desarrollo de distintas metodologías de propagación vegetativa o clonal de pinus taeda y pinus híbrido.
550. Además del INTA, ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL, ensayos similares de mejoramiento genético y propagación vegetativa de pinus taeda, son llevados a cabo por la empresa Forestal del Plata localizada en la Pcia. de Corrientes.
551. Nótese que en la presentación de AMAYADAP-Consultora Götz&Asociados en relación a esta cuestión (fs 3548/3620) la información brindada es incompleta, ya que omite informar que, adicionalmente a las tres empresas citadas, el INTA - Misiones también cuenta con bases genéticas mejoradas de pino taeda y producción de semillas genéticamente mejoradas que se comercializan a los viveristas.
552. Preguntadas las notificantes sobre si los programas que llevan a cabo darán como resultado productos con idéntica utilidad y por ende pueden ser considerados como sustitutos, o bien, si los mismos son complementarios o independientes, informaron lo siguiente:
- a) En términos generales, las "diferencias que pueden presentarse entre los distintos programas consisten, básicamente, en la estrategia de reproducción seleccionada, la intensidad de selección, especies forestales seleccionadas, grado de "ganancia genética" a obtener y, obviamente, el material genético obtenido que se establecerá en las futuras plantaciones";
 - b) "Las distintas líneas de investigación (y sus resultados obtenidos), son paralelas e independientes, y posibles de complementar en la medida de la existencia de material genético diferencial".
 - c) Para el caso del Pinus taeda "la incorporación de la división forestal de esta última no genera la posibilidad de incorporar material genético diferencial, ya que el mismo (o las selecciones efectuadas), son idénticas a otras que posee ALTO PARANÁ y, en general, otras empresas forestales".
 - d) "Distinta es la situación para otros materiales genéticos como ser: Eucalyptus grandis, E. dunnii, algunos Pinos tropicales y el Pino híbrido. En estos casos existen materiales que tiene PECOM FORESTAL y no tiene ALTO PARANÁ y viceversa y por ende es lógico pensar en algún tipo de complementariedad".

A
JUE
GTY



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

553. Preguntadas las notificantes sobre si los contratos vigentes de investigación genética otorgarán derechos de propiedad intelectual exclusivos sobre los productos resultantes a las empresas involucradas, o si bien estos serán compartidos con alguna institución o empresa, informaron lo siguiente.
554. El "Proyecto Gene" (de ALTO PARANÁ) no está en convenio con ninguna institución y/o empresa nacional o extranjera; es propiedad privada de APSA en sus métodos y material resultado de las selecciones efectuadas.
555. "Sin embargo, ALTO PARANÁ demanda a terceros materia prima de troncos pulpables y chips para su planta de celulosa. En ese sentido, es de particular interés el aumento de la productividad de los bosques de terceros proveedores, prácticamente en el alcance de la provincia de Misiones. Por esto transfiere a través de venta y algunas donaciones de semillas, cutting- planta, semilla-planta esa "calidad superior" de la especie de interés en desarrollar como línea principal, esto es, el Pinus taeda.
556. En relación a los proyectos de propagación vegetativa de pinus taeda que PECOM FORESTAL lleva adelante conjuntamente con la Facultad de Ciencias Forestales de la Universidad Nacional de Misiones y la empresa Forestal Bosques del Plata S.A., las partes informaron que PECOM FORESTAL "así como las otras empresas participantes (como fue el caso de ALTO PARANÁ en el proyecto 1998-1999) comparten con la UNAM los protocolos de determinada técnica de macro o micropropagación, organogénesis o embriogénesis desarrollada o a desarrollar. Los materiales genéticos entregados para propagar corresponden al banco genético de cada empresa. Los derechos de propiedad intelectual son compartidos en partes iguales entre los participantes".

CONCLUSIÓN

557. En base a la información precedente, la Comisión ha entendido que debido a la duplicación que se observa entre los proyectos de PECOM FORESTAL y ALTO PARANÁ en relación tanto al mejoramiento genético de Pinus taeda como a sus

Ar. Jue. G.M.



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

técnicas de propagación vegetativa, estas actividades podrían discontinuarse como efecto de la operación notificada.

558. Este aspecto de la concentración notificada ha despertado preocupación desde el punto de vista de la competencia por cuanto existiría el riesgo de destrucción de activos de naturaleza biotecnológica obtenidos como resultado de años de inversión pública y privada en innovación y desarrollo, siendo de importancia crítica para la foresto industria la disponibilidad futura de estos desarrollos.

559. Sin embargo, puede adelantarse, que esta preocupación ha sido despejada por el compromiso presentado por las Partes de poner a disposición del público dichas bases genéticas, teniendo en cuenta que hacia el año 2010 el INTA alcanzará plena capacidad para producir plantines con bases genéticas mejoradas de pino taeda.

VI. 3. .6. CONCLUSIONES GENERALES sobre los efectos de la operación en la Industria del Aserrío.

Preocupaciones desde el punto de vista de la competencia

560. En base al examen precedente del conjunto de los mercados relevantes definidos que se relacionan directamente con la industria del aserrío y de los efectos que en ellos cabe esperar como resultado de la operación notificada, la Comisión ha considerado con preocupación la adquisición propuesta desde el punto de vista de la competencia.

561. Conforme a lo desarrollado detalladamente en los párrafos N° 442 y siguientes, fundamenta ese parecer la posibilidad de que la compra de PECOM FORESTAL por ALTO PARANÁ, en el futuro cercano provoque una restricción de la oferta de rollos aserrables en la zona norte y oeste de la Provincia de Misiones del orden de las 50.000 toneladas anuales bajo la modalidad de venta directa y 65.000 toneladas anuales bajo la modalidad de servicios de façon, afectando a los aserraderos en esa área geográfica, algunos de los cuales han resultado ser, al igual que PECOM

A
JUE
LM



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

FORESTAL, competidores vigorosos y efectivos de ALTO PARANÁ en el mercado doméstico de madera aserrada.

562. Por ello, la Comisión estima probable que transitoriamente se produzca en el mercado de materia prima una distorsión de las condiciones de competencia pasible de afectar negativamente el mercado aguas abajo de madera aserrada y por tanto a los consumidores finales, lo cual constituye una preocupación desde el punto de vista de la competencia y el interés económico general.

563. La probabilidad de ocurrencia de esa distorsión aumenta con la desaparición de PECOM FORESTAL como proveedor independiente de materiales pulpables (rollos y astillas pulpables) para la planta de celulosa de ALTO PARANÁ, por cuanto la operación alteraría el actual balance entre oferta y demanda de pulpables.

564. En consecuencia, se profundizaría el grado de dependencia que los emprendimientos foresto-industriales localizados en el Norte de la Provincia ya tienen respecto de ALTO PARANÁ para lograr un considerable recupero de costos a través de la venta sus pulpables al precio que ALTO PARANÁ, como única compradora, reconoce.

565. Nótese que, por su ubicación geográfica, ese conjunto crítico de emprendimientos foresto - industriales son los que, a su vez, sufrirían el mayor impacto de la posible restricción de la oferta de materia prima.⁶⁵

566. Por otra parte, la Comisión también ha considerado que la operación podría conducir a la interrupción de las investigaciones y desarrollos en materia de bases genéticas y propagación vegetativa de especies forestales en propiedad de PECOM FORESTAL. Esto también constituye un elemento de preocupación desde el punto de vista de la competencia, por cuanto eliminaría del mercado de plantines a un potencial

⁶⁵ Se aclara que la cuestión de la alteración del actual balance de fuerzas entre la oferta y la demanda de pulpables en el Norte de la Provincia no podría por sí misma ser argüida en contra de la operación, pero conforma en un análisis global un elemento que incrementa la debilidad de los competidores de ALTO PARANÁ, en un escenario futuro próximo de falta generalizada de materia prima, profundizada por la operación notificada.



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

oferente con bases genéticas mejoradas, lo que determina en el futuro el rendimiento en madera de la industria en general, siendo que el INTA recién alcanzará su plena producción de plantines en el año 2010.

Presentación y análisis de los compromisos asumidos por ALTO PARANÁ

El compromiso presentado el 25 de noviembre

567. El 25 de noviembre de 2003, a fs 4487, ALTO PARANÁ realizó una presentación informando que la firma voluntariamente ha decidido mantener las siguientes conductas tras la adquisición de PECOM FORESTAL.

"1) Mantener la Reserva forestal de "Pecom" de acuerdo con los compromisos asumidos por "Pecom" con la Provincia de Misiones.

2) Ratificar los Contratos de asistencia y colaboración tecnológica con la Universidad Nacional de Misiones (UNAM) vigentes a la fecha entre "Pecom" y la citada Universidad.

3) Encontrar junto con la Provincia de Misiones, la UNAM, al INTA y/o a otras entidades publicas o mixtas, una forma de colaboración mutuamente conveniente para que los materiales genéticos forestales de "Pecom" sean puestos a disposición del dominio público forestal en la Provincia de Misiones durante un periodo de 5 (cinco) años contados desde la fecha de la presente.

4) Poner a disposición del mercado regional de Misiones para la venta de madera aserrable ("rollos") en condiciones de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que corresponda de acuerdo con las prácticas habituales de cosecha, las cifras que se consigan en el siguiente cuadro, exclusivamente por los periodos allí indicados. El cumplimiento de esta obligación será acreditado anualmente y ante un mero requerimiento ante la Asociación Forestal Argentina (AFOA)."

[Handwritten signatures and initials]



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

"Año Calendario	Toneladas de Madera ("rollos")
2004	50.000 (cincuenta mil)
2005	50.000 (cincuenta mil)
2006	50.000 (cincuenta mil)
2007	50.000 (cincuenta mil)
2008	50.000 (cincuenta mil)
TOTAL	250.000 (doscientos cincuenta mil)"

El compromiso del 15 de diciembre

568. Luego con fecha 15 de diciembre de 2003 ALTO PARANÁ manifestó al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA que adicionalmente la firma ha decidido voluntariamente para el quinquenio 2004-2008 lo siguiente. (fs 4528)

"1) Poner a disposición del mercado argentino la cantidad total de 325.000 toneladas de madera ("rollos") para proceso bajo la modalidad de "façon", en condiciones económicas y técnicas de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que Alto Paraná S.A. considera adecuada de acuerdo con las prácticas habituales de mercado y cosecha".

"2) Poner a disposición del mercado la cantidad total de 37.500.000 pies cuadrados ("p2") de madera aserrada para reproceso bajo la modalidad de "façon", en condiciones económicas y técnicas de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que Alto Paraná S.A. considere adecuada de acuerdo con las prácticas habituales de mercado, cosecha y producción industrial."

Análisis de los compromisos

569. La Comisión entiende que el compromiso ofrecido por ALTO PARANÁ despeja las preocupaciones enunciadas sobre los efectos de la operación sobre la competencia, por cuanto:

Handwritten signature and initials



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

a) se preserva por el período de probable faltante de materia prima en la zona la oferta promedio al mercado de rollos aserrables de los últimos tres años realizada por PECOM FORESTAL (50.000 toneladas anuales);

b) se preserva por el período de probable faltante de materia prima en la zona el abastecimiento de rollos aserrables y madera aserrada correspondiente al año 2003 en el marco de contratos de façon realizada por PECOM FORESTAL (65.000 toneladas anuales de rollos y 7,5 millones de p2 anuales de madera aserrada);

c) se pone a disposición del público las bases genéticas actualmente en propiedad de PECOM FORESTAL; y

d) se continua con los contratos vigentes de asistencia y colaboración tecnológica entre la Facultad de Ciencias Forestales de la Universidad Nacional de Misiones y PECOM FORESTAL.

570. Asimismo debe considerarse que el volumen comprometido de 50.000 toneladas anuales de rollos para su venta directa, corresponde a la oferta promedio anual de PECOM FORESTAL integrada tanto por rollos de pino/araucaria como de bosque nativo.

571. Por tanto, el compromiso de abastecimiento en parte subsana la progresiva desaparición de la oferta de rollos de bosque nativo, por cuanto podrá a disposición de terceros un volumen equivalente en rollos de pino/araucaria que los aserraderos que trabajan con bosque nativo se encuentran en condiciones de aserrar.

572. En relación al compromiso de abastecimiento de rollos aserrables a terceros, esta Comisión deja expresamente sentado, que el mismo debe ser interpretado en el sentido de que ALTO PARANÁ continuará por el período comprometido suministrando a terceros el volumen correspondiente a la oferta promedio histórica de PECOM FORESTAL en el caso de las ventas directas y el correspondiente al año 2003 en el caso de la modalidad de servicios a façon.

[Handwritten signature]

[Handwritten initials]



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

573. Por ello, bajo ninguna circunstancia podrá dicho compromiso ser cumplimentado por ALTO PARANÁ, a través de la oferta que esta firma habitualmente vuelca al mercado, la que comprende una oferta promedio histórica de aproximadamente 50.000 toneladas anuales de rollos bajo la modalidad de venta directa, volumen similar a las ventas directas de rollos de PECOM FORESTAL.
574. Asimismo, en su carta compromiso, ALTO PARANÁ informa que continuará con la política de PECOM FORESTAL en relación a la preservación de las áreas forestales protegidas localizadas en su propiedad.
575. La Comisión observa que el asunto de las áreas forestales protegidas en la Provincia no es de su competencia. Sin embargo, la preocupación sobre el particular fue manifestada por varios testigos en el marco de las actuaciones que instruyeron la investigación de la operación notificada.
576. Habiendo tomado conocimiento de estas preocupaciones, ALTO PARANÁ ha querido dejar constancia de su interés en continuar con la política de PECOM FORESTAL en relación a las áreas forestales protegidas.
577. No teniendo competencia directa sobre el asunto, la Comisión estima conveniente comunicar al Gobierno de la Provincia de Misiones el compromiso asumido por ALTO PARANÁ en relación a las áreas forestales protegidas situadas en las propiedades de PECOM FORESTAL.

VI. 4. LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN EN EL MERCADO DE PASTA CELULÓSICA

Análisis

578. Como se anticipó, por la presente operación ALTO PARANÁ se integraría verticalmente con uno de sus principales proveedores de material pulpable, representativo del 19% del consumo de ALTO PARANÁ del año 2002 (cf. fs 3726).



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

579. Existen distintos tipos de pasta celulósica de acuerdo con el tipo de fibra de los tejidos vegetales de la especie forestal que se utiliza como insumo y/o su proceso de producción.
580. Por un lado, existe pasta celulósica de fibra larga que es la que se obtiene de pinos y la celulosa de fibra corta que se obtiene de eucalipto y la pasta que se obtiene de salicáceas (por ejemplo, álamos)⁶⁶.
581. Tales pastas tienen distintas propiedades y se combinan en distintas proporciones y con otros insumos para la fabricación de los distintos tipos de papeles y cartones.
582. Por otra parte, ambos tipos de pasta pueden obtenerse por procesos químicos, semiquímicos o mecánicos, por los cuales la pasta obtenida puede estar o no blanqueada. El proceso más generalizado para el blanqueo de pasta es químico, utilizando sulfato y se denomina "kraft".
583. Las pastas celulósicas se comercializan como commodities en el mercado internacional, siendo los principales productos que se transan las pastas NBSK (*northern bleached softwood Kraftpulp*) que corresponde a pasta química blanqueada de fibra larga o madera blanda y BHKP (*bleached hardwood kraftpulp*), que corresponde a pasta química blanqueada de fibra corta o madera dura (eucalipto). Los productores de Estados Unidos y de los países Nórdicos son los principales actores en la formación del precio internacional de las pastas. La producción argentina representa el 0,34 % de la producción mundial⁶⁷.
584. Existen en nuestro país un conjunto de productores de pasta celulósica que se muestran en el cuadro que sigue. Se observa que muchos de ellos son industrias papeleras que producen pasta celulósica para consumo propio y no la ofrecen al mercado.

⁶⁶ También puede utilizarse como insumo bagazo de caña de azúcar y linters de algodón, pero esto es mucho menos usual.

⁶⁷ SAGPyA, Mercado Nacional de Papeles y Pastas; Octubre de 2001



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

Fibra / especie	Tipo	Oferentes/productores	Uso final/demanda
Fibra Larga (pino)	Sin Blanquear al sulfato	Papel Misionero S.A.	Consumo propio
	Blanqueada al sulfato	Alto Paraná S.A.	Para el mercado
Fibra Corta (eucalipto)	Blanqueada al Sulfato	Celulosa Argentina	Para el mercado y consumo propio
		Massuh S.A.	Consumo Propio
	Blanqueada al Sulfito	Pastas Celulósicas Piray	Para el mercado
	Blanqueada y sin blanquear (semiquímica)	Productos Pulpa Moldeada S.A.	Para el mercado
Mixed (salicáceas)	Blanqueada	Papel Prensa S.A.	Consumo propio
Bagazo de caña de azúcar		Ledesma S.A.	Consumo propio
		Papelera Tucumán S.A.	Consumo propio

585. Se observa que ALTO PARANÁ es la única productora de pasta celulósica de fibra larga blanqueada, por cuanto Papel Misionero produce pasta de fibra larga no blanqueada. Además, ALTO PARANÁ es la única empresa que ofrece su producto al mercado, por cuanto Papel Misionero es un emprendimiento integrado con la producción de papel.

586. La pasta celulósica de ALTO PARANÁ sirve principalmente como materia prima en la fabricación de papel de escritura e impresión, papeles higiénicos y sanitarios (tissue), papeles recubiertos de alta calidad, papeles de seguridad, papeles de etiquetas y envoltorios.

587. La capacidad de producción de la planta de pastas de ALTO PARANÁ (sita en Puerto Esperanza, Pcia. de Misiones) es de 300.000 toneladas anuales. En términos internacionales se trata de una planta pequeña, por cuanto actualmente las nuevas plantas de pasta celulósica se diseñan y construyen para una capacidad de 650.000 a 700.000 toneladas al año, escala brindaría una mejor relación costo fijo/producto⁶⁸.

588. Actualmente la firma se encuentra desarrollando un proyecto para diversificar la producción de la planta, mediante la instalación de una línea de producción de

⁶⁸ Todos los proyectos iniciados o planificados para América Latina (ARACRUZ en Brasil, nuevas plantas de ARAUCO y CMPC en Chile), presentan capacidades de producción que oscilan entre las 650.000 y las 750.000 TN/año, coincidentes con lo señalado.



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

pasta celulósica tipo "fluff" (pasta celulósica "húmeda" utilizada como insumo en la industria pañalera).

589. Con este desarrollo, ALTO PARANÁ se constituirá en el primer y único productor local de ese tipo de pasta, ya que la misma actualmente se importa de Estados Unidos, Canadá y Chile.

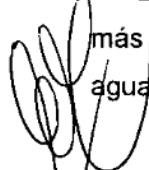
590. ALTO PARANÁ vuelca la mayor parte de su producción de pastas celulósicas al mercado internacional. En los años 2000, 2001 y 2002, exportó 250.021 ton, 238.762 ton y 271.119 ton, respectivamente, lo que representa aproximadamente entre un 83% y un 90% de su capacidad instalada nominal de 300.000 toneladas anuales.

591. Durante el año 2001 la producción de papel a nivel nacional ascendió a 1.229.000 toneladas, los cuales utilizaron como insumo 581.000 toneladas de pasta celulósica y 731.000 toneladas de fibra obtenida del reciclado de cartones y papeles desechados (fibra reciclada). Nótese que la utilización de fibra reciclada como insumo es superior a la utilización de pasta.

592. De la pasta celulósica utilizada en ese año, 277.000 toneladas correspondieron a pastas químicas blanqueadas, de las cuales 184.000 toneladas fueron de fibra corta y 83.000 toneladas de fibra larga. De estas últimas, 69.000 toneladas (83%) fueron provistas por APSA y las 14.000 toneladas restantes fueron importadas.

593. Esta Comisión Nacional mantuvo audiencias con representantes de empresas dedicadas a la fabricación de pasta celulósica, no habiendo recogido testimonios de preocupación con relación a la obtención de material pulpable.

594. El presidente de Massuh S.A. manifestó que la Mesopotamia constituye la zona más adecuada para instalar una planta de celulosa dado la disponibilidad de madera y agua, el acceso a puertos y la cercanía con Brasil⁶⁹.


⁶⁹ Rolando Jose Ahualli, Presidente de Massuh S.A.. Audiencia fs. 3427/30.



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

595. En este sentido, el gerente de PECOM FORESTAL destacó en audiencia ante esta Comisión Nacional que las dificultades para ampliar la zona norte de la provincia de Misiones (está limitada por el Río Paraná y los Parques Nacionales y Provinciales), no favorece la instalación de una nueva planta de celulosa y citó el caso de CMPC que instaló su planta en el sur de la provincia⁷⁰.

596. De lo precedente se concluye que las barreras a la entrada para la instalación de una tercera fábrica de pasta celulósica en la Provincia de Misiones existen, pero son previas a la operación notificada, dado que resultan de la materia prima pulpable disponible globalmente en la Provincia y la escala internacional eficiente que un emprendimiento nuevo de pasta celulósica debería tener. Adicionalmente, existen otras regiones en el país (por ejemplo, Provincia de Corrientes), donde existe materia prima para la instalación de un emprendimiento de ese tipo.

CONCLUSIÓN

597. En base a lo hasta anteriormente expuesto, esta Comisión entiende que la integración vertical de ALTO PARANÁ con uno de sus principales proveedores de material pulpable, no altera las condiciones vigentes de competencia en el mercado nacional de pastas celulósicas, ni incrementa las barreras a la entrada para la instalación de una nueva planta de celulosa en el país, para atender la demanda doméstica o internacional.

VI. 5. LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN EN LOS MERCADOS DE TABLEROS

Análisis

598. De la industrialización de los residuos de las explotaciones forestales (raleo) como del aserrijo de las trozas (astillas - chips) se obtienen distintos tipos de tableros.

599. Por un lado están los llamados tableros aglomerados o tableros de partículas, por cuanto los desechos son reducidos a partículas, las cuales luego mediante un

⁷⁰ Daniel Maradei, Gerente de PECOM. Audiencia fs. 3343.



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

procedimiento químico mecánico son unidas formando un tablero sólido, de baja densidad. Su uso principal y casi excluyente es la industria del mueble. Las partes no producen este tipo de tableros.

600. Por otro lado existen los llamados tableros de fibras, los que como su nombre lo indica, los residuos son transformados en "fibras" las cuales, de manera similar a los tableros aglomerados, son unidas mediante un proceso químico y mecánico (prensado en caliente con agregado de aditivos químicos - resinas). Estos tableros se denominan "tableros de densidad media (MDF)", tienen una mayor densidad que los aglomerados y son más "trabajables" para la industria del mueble, por cuanto pueden ser moldurados y redondeados en sus bordes (lo que no es posible con los aglomerados).

601. ALTO PARANÁ instaló una fábrica de producción de tableros MDF, colindante a su aserradero de Puerto Piray en el año 2002, la cual alcanzó su plena capacidad hacia fines de ese año y principios de 2003. La planta tiene una capacidad instalada de 240.000 a 250.000 m³ de tablero. Buena parte de su producción se destina al mercado mundial. Durante el 2002, la planta produjo 80.950 m³, de los cuales vendió en el mercado interno 10.442 m³ (13%). Asimismo, independientemente de la consecución de la operación notificada, ALTO PARANÁ proyecta instalar una segunda línea de producción de tableros MDF con idéntica capacidad instalada para su funcionamiento a pleno a partir del año 2008 (cf. fs 3708).

602. También existen tableros "Hardboard", de mayor densidad, cuyo proceso de fabricación utiliza fibras de madera y lignina como adhesivo aglutinante. Son utilizados en la industria del mueble, la construcción y en embalajes. Las partes no producen este tipo de tableros.

603. Por otra parte, existen los llamados "tableros compensados", que también se conocen como "madera terciada" o "multilaminados fenólicos". En este caso los tableros no se obtienen de residuos de madera, sino de un proceso químico y mecánico por el cual se unen varias láminas o chapas de madera obtenidas del proceso de "debobinado" de las llamadas "trozas debobinables", que son las de mayor



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

diámetro del mercado. Estos tableros tienen como uso primordial, su utilización en la industria de la construcción o del embalaje.

604. Los tableros comercializados por PECOM pertenecen al referido género de tableros compensados. La firma no fabrica por sí misma estos tableros, sino que los obtiene de las firmas Henter S.A. y Queiroz S.A., con las cuales tiene un arreglo comercial por el cual PECOM FORESTAL les entrega las trozas debobinables y recibe la madera terciada que comercializa con su propia marca (servicios de façon).

605. En general, los fabricantes de tableros compensados son industrias pequeñas, con capacidades de producción que varían entre 5.000 y 20.000 m³/año⁷¹. La participación de PECOM en la venta nacional de compensados fue del 1,7% en el año 2002.

606. Con relación a los tableros de partículas o fibra, los productores son mayoritariamente grandes industrias que participan del mercado internacional.

Producto	Empresa	Ubicación	Capacidad de producción anual
M.D.F.	Masisa Argentina S.A.	Parque Industrial Concordia – Entre Ríos	240.000 m ³
	Alto Paraná S.A.	Puerto Piray – Misiones	240.000 m ³
	Ferrum S.A.	Villa Guillemina – Santa Fe	36.000 m ³
Hardboard	Fiplasto S.A.	Ramallo – Buenos Aires	66.000 m ³
Aglomerados	Masisa Argentina S.A.	Parque Industrial Concordia – Entre Ríos	200.000 m ³
	Faplac S.A.	Zárate – Buenos Aires	200.000 m ³
	Sadepán Latinoamericana S.A.	Parque Industrial Concepción del Uruguay – Entre Ríos	100.000 m ³
	Cuyo Placas S.A.	Las Heras – Mendoza	100.000 m ³

607. Se observa que existen tres productores de tableros MDF: Masisa, Ferrum y ALTO PARANÁ. Estas empresas comercializan el producto bajo las marcas "Fibrofácil", "Guillemina" y "Trupan", respectivamente.



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

608. El cuadro siguiente muestra los despachos de los distintos tipos de tableros citados efectuados en el país:

**Despachos de tableros al mercado interno
- expresados en metros cúbicos -**

Tipo de tablero	2000	2001	2002
Aglomerado	251.452	206.509	103.573
MDF	137.549	127.474	53.819
Hardboard	34.396	29.803	14.693
Total	423.397	363.786	172.085

Fuente: Cámara Argentina de la Industria del Mueble y Afines

609. Teniendo en cuenta que las ventas de tableros MDF al mercado interno de ALTO PARANÁ fueron de 10.442 m³ durante el año 2002, las mismas representaron un 19% del total de despachos al mercado interno.

610. El precio de los tableros MDF se forma en el mercado mundial. El precio en dólares estadounidenses de los tableros MDF ha ido disminuyendo durante los últimos tres años. En efecto el precio promedio informado por MASISA S.A. fue 305 U\$S/m³ en el año 2000, de 287 U\$S/m³ en el año 2001, y de 158.86 U\$S/m³ en el año 2002, en tanto que APSA informó los siguientes valores para los mismos años⁷²: 295 U\$S/m³, 302 U\$S/m³ y 185 U\$S/m³ respectivamente.

611. A fs. 2057 las partes indicaron que los tableros MDF y los tableros compensados presentan un grado de sustitución mínimo y limitado a aplicaciones específicas. Los compensados se obtienen de láminas de madera y presentan mayor resistencia o dureza, mientras que los MDF presentan mayor flexibilidad y menor peso.

612. Por ello, los tableros compensados en la Argentina se utilizan de la siguiente manera: a) 63% encofrados de hormigón para la construcción y otros usos estructurales para la construcción, b) 35% industria del embalaje y d) industria del mueble (2%).

⁷¹ Fuente: Estudio SAGPyA-STCP

⁷² Se calcularon los promedios de los valores informados por APSA para cada trimestre a fs. 3874.



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

613. Mientras que los tableros MDF tienen como destino: a) 98% industria del mueble: muebles laqueados: 61%, muebles enchapados: 30% y muebles melaminizados: 7% y b) 2% industria del embalaje.
614. Por otro lado, debe tenerse presente que la madera aserrada de pino y remanufacturas que ambas Partes producen y comercializan tiene como fines primordiales la industria de la construcción (madera de obra), la industria del mueble (mueble de pino y enchapados) y la industria del embalaje.
615. Por tanto, en cuanto a los tableros, la operación notificada presenta dos efectos de conglomerado: por un lado, el fortalecimiento del conglomerado previamente existente entre los tableros MDF y la madera aserrada de ALTO PARANÁ, donde el principal adquirente es la industria del mueble, que se fortalece con la incorporación de la producción de madera aserrada de PECOM FORESTAL y por otro lado, el fortalecimiento del conglomerado previamente existente entre los tableros compensados de PECOM FORESTAL y la madera aserrada de su aserradero, donde los principales demandantes son las industrias de la construcción y el embalaje.

CONCLUSIÓN

616. Con la operación notificada, ALTO PARANÁ conjugará la producción y comercialización de madera aserrada y remanufacturas y de tableros MDF y la comercialización de tableros compensados, con destino a las industrias de la construcción, el embalaje y el mueble.
617. Sin embargo, habida cuenta de que i) la participación conjunta de las partes en el mercado de madera aserrada no excede, según se mostró en el capítulo anterior, el 20% de la capacidad instalada doméstica y mientras su participación en las ventas es considerablemente menor por cuanto exportan buena parte de la producción; ii) la participación de ALTO PARANÁ el mercado doméstico de tableros MDF es del orden del 20% y iii) la participación de PECOM FORESTAL en el mercado doméstico de tableros compensados es baja (2%) y que existen importantes oferentes alternativos de cada producto, así como también materiales sustitutos para cada fin, este aspecto

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



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

de la concentración notificada no genera preocupación desde el punto de vista de la competencia, por cuanto se estima que no tiene la potencialidad de alterar las condiciones vigentes de competencia en ninguno de los tres mercados referidos.

VII. EVALUACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS FORMULADOS POR AMAYADAP

618. En relación a las condiciones que AMAYADAP ha sugerido imponer a las notificantes (fs 4137/8 transcriptas en el párrafo N° 115 del presente Dictamen), la Comisión no ha compartido la conveniencia de:

- i) extender a un plazo de 10 años el compromiso de abastecimiento, entendiendo que cinco años es un horizonte lo suficientemente adecuado para que la industria se adecue a la dinámica del mercado post-fusión;
- ii) fijar el precio de venta de los volúmenes de rollos comprometidos o se priorice a los actuales clientes, por cuanto introduciría una distorsión en el mercado que dificultaría la adecuación de la industria a la dinámica del mercado post-fusión;
- iii) prohibir a ALTO PARANÁ instalar un nuevo aserradero, por cuanto constituye una restricción a la realización de inversiones de alta tecnología que adecuan la industria doméstica a los estándares internacionales;
- iv) la conveniencia de que se adopte una política de precios de materia prima de pasta celulósica consensuada entre ALTO PARANA y las pequeñas y medianas empresas foresto industriales representadas por AMAYADAP, por cuanto podría constituir un acuerdo de precios pasible de infringir la Ley 25.156;
- v) restringir la participación de ALTO PARANÁ en el mercado interno de madera aserrada y derivados y de consensuar sus precios con las pequeñas y medianas empresas, por cuanto la medida introduce distorsionaria la competencia en ese mercado y es pasible de infringir la Ley 25.156;
- vi) impedir a ALTO PARANA efectuar nuevas adquisiciones de tierras, por cuanto introduciría una restricción permanente a la expansión y grado de autoabastecimiento de la empresa, sin una manifiesta contrapartida beneficiosa para el conjunto de la industria foresto industrial y los consumidores nacionales de productos derivados de la madera, y
- vii) exigir expresamente a ALTO PARANÁ que no practique políticas de comercialización en represalia de los miembros de AMAYADAP por haber objetado la operación, por cuanto una conducta de tal tipo constituiría directamente y *prima facie* una violación por parte de ALTO PARANÁ de la Ley 25.256 por la cual podría ser procesada por esta Comisión a simple solicitud de la mencionada cámara, siendo que la norma se asume conocida.



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

619. Por todo lo expuesto, esta Comisión entiende suficiente el compromiso ofrecido por las partes para despejar las preocupaciones que, desde el punto de vista de la competencia, la presente operación ha generado.

VIII. CLÁUSULAS DE RESTRICCIONES ACCESORIAS

620. Del contrato presentado por las notificantes, obrante a fs. 386/419, surge que las partes han previsto restricciones accesorias. En efecto, conforme a los términos del Artículo 5. 5.10, "El vendedor se compromete a no llevar a cabo actividades foresto industriales en la República Argentina, ya sea en forma directa o indirecta, por un plazo de cinco (5) años a contar desde la Fecha Efectiva que impliquen competencia con el Comprador."

621. Asimismo las partes han informado que mediante la operación notificada se produce la transferencia a ALTO PARANA de bases genéticas desarrolladas por PECOM FORESTAL. Al respecto manifestaron que dicha transferencia implica el traspaso de "procesos, formas de trabajo, layouts y tecnología tanto en el Vivero como en el Aserradero a transferir".

622. Por otra parte han sostenido que "...la división forestal de PESA trae consigo una vasta experiencia en el manejo de sistemas de gestión integrados, y en todo lo referente a la preservación de áreas de bosques nativos, mantenimiento de la biodiversidad, enriquecimiento, avistaje de fauna silvestre y otros recursos no maderables del bosque relacionados con la preservación del medio ambiente. Al ser absorbido el personal responsable de estas tareas, con todo el background correspondiente, hay una clara transferencia de know-how".

623. Tal como esta Comisión Nacional ha señalado a lo largo de numerosos precedentes, las cláusulas de restricciones accesorias acordadas por las partes, cuando son cláusulas que no causan detrimentos a terceros, deben ser consideradas conjuntamente con la misma operación de concentración económica, ya que limitan la libertad de acción de las empresas involucradas en el mercado.

[Handwritten signatures and initials]



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

624. El objeto de la mismas es evitar que aquellos que venden una empresa y que, por lo tanto, conocen en detalle el funcionamiento de la misma y del mercado en el cual se desempeñan, puedan instalar inmediatamente una operación semejante que compita con la operación recientemente vendida con la ventaja que le otorga al vendedor el llevar años actuando en un mercado determinado. De allí que se imponga esta obligación de no competencia por determinado plazo para permitirle al comprador conocer el negocio y el mercado y no verse enfrentado a la competencia de aquel que había dirigido la empresa y que, en algunos casos, conoce a la misma y al mercado mejor que el reciente comprador.

625. En ese sentido, la doctrina de las "restricciones accesorias" establece que las partes involucradas en una operación de concentración económica pueden, sujeto a ciertos requisitos, convenir entre ellas cláusulas por las cuales el vendedor se compromete a no competir con el comprador en la actividad económica de la empresa o negocio transferido.

626. El fundamento que se invoca para permitir este tipo de cláusulas inhibitorias de la competencia es que las mismas sirven para que el comprador reciba la totalidad del valor de los activos cedidos, utilizándose las como una verdadera "protección" a la inversión realizada.

627. Siguiendo la jurisprudencia internacional en la materia, esta Comisión Nacional ha establecido los lineamientos que este tipo de cláusulas para ser consideradas "accesorias" a la operación de concentración. Dichos lineamientos establecen requisitos respecto del alcance, de la vinculación con la operación, como así también del ámbito geográfico, la extensión temporal y el contenido de las cláusulas.

628. En cuanto al alcance, las cláusulas no deben estar referidas a terceros sino sólo a los participantes en la operación de concentración, quienes limitan su propia libertad de acción en el mercado. Asimismo, las cláusulas deben tener vinculación directa con las operaciones principales, es decir, las restricciones deben ser subordinadas en

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



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

importancia a la operaciones principales y no pueden consistir en restricciones totalmente diferentes en su sustancia a la de las operaciones en cuestión.

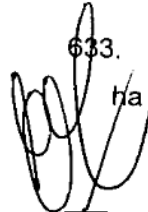
629. Por otra parte, las cláusulas deben ser necesarias. Esto significa que en caso de que no se previeran estas restricciones, las operaciones no se realizarían, o sólo podrían realizarse en condiciones mucho más inciertas, con un coste sustancialmente mayor, o con una probabilidad de éxito mucho menor.

630. En lo que respecta a la duración temporal permitida esta Comisión Nacional, siguiendo los precedentes internacionales⁷³, ha considerado que un plazo razonable es aquel que permite al adquirente asegurar la transferencia de la totalidad de los activos y proteger su inversión. Dicho plazo puede variar según las particularidades de cada operación, pero siguiendo los precedentes mencionados en reiteradas oportunidades se ha dispuesto que es aceptable una prohibición de competencia por el plazo de cinco años cuando mediante la operación se transfiere el "know-how", mientras que en aquellas en las que sólo se transfiere el "goodwill" sólo es razonable un plazo de dos años.

631. Con referencia al ámbito geográfico se entiende que debe circunscribirse a la zona en donde hubiera el vendedor introducido sus productos o servicios antes del traspaso.

632. En cuanto al contenido, la restricción sólo debe limitarse a los productos o servicios que constituyan la actividad económica de la empresa o parte de empresa transferida, ya que no resulta razonable, desde el punto de vista de la competencia, extender la protección brindada por este tipo de cláusulas a productos o servicios que el vendedor no transfiere o no comercializa.

633. No obstante los lineamientos establecidos en los puntos precedentes, y tal como lo ha señalado reiteradamente esta Comisión Nacional, el análisis de este tipo de


⁷³ Commission notice regarding restrictions ancillary to concentrations -- (90/C 203/05)



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

restricciones debe efectuarse a la luz de las condiciones en que se desenvuelve la competencia en cada mercado y sobre la base de un análisis caso por caso.

634. Habiendo analizado la documentación presentada por las partes en la concentración económica bajo examen, esta Comisión Nacional entiende que la cláusula prevista por la partes se adecua a los lineamientos enumerados precedentemente.

IX. CONSIDERACIONES FINALES

635. Esta Comisión ha entendido que la operación notificada no tiene efectos nocivos sobre la competencia en los mercados de pasta celulósica o de los tableros (MDF, compensados o terciados), al no tener la potencialidad de distorsionar o restringir la condiciones actuales de competencia en esos mercados de pasta celulósica.

636. Sin embargo, conforme a lo desarrollado detalladamente en los párrafos N° 442 y siguientes y párrafos 560 y siguientes, la Comisión ha estimado que la compra de PECOM FORESTAL por ALTO PARANÁ puede en el futuro cercano provocar una restricción de la oferta de materia prima aserrable o rollos aserrables en la zona norte y oeste de la Provincia de Misiones.

637. La restricción sería del orden de las 50.000 toneladas anuales de rollos bajo la modalidad de compras directas, de 65.000 toneladas anuales de rollos bajo la modalidad de servicios de aserrío a façon y de 7,5 millones de p2 anuales de madera aserrada para su reproceso a façon (remanufacturas).

638. Esta restricción afectaría directamente a los aserraderos localizados en esa área geográfica, varios de los cuales han resultado ser, al igual que PECOM FORESTAL, competidores vigorosos y efectivos de ALTO PARANÁ en el mercado aguas abajo de madera aserrada y a su vez dependientes de esta última para lograr un recupero parcial de sus costos de producción, mediante la venta de sus astillas pulpables para la fabricación de pasta celulósica.



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

639. Por ello, la Comisión ha estimado que la posible restricción de abastecimiento de materia prima aserrable como efecto de la operación notificada resulta preocupante desde el punto de vista de la competencia y el interés económico general.

640. La Comisión también ha considerado con preocupación desde el punto de vista de la competencia la posible interrupción de las investigaciones y desarrollos en materia de bases genéticas y propagación vegetativa de especies forestales que lleva adelante PECOM FORESTAL, por cuanto eliminaría del mercado de plantines a un potencial oferente de plantines con bases genéticas mejoradas.

641. En la presentación efectuada el día 25 de noviembre de 2003 (fs 4487) ALTO PARANÁ propuso a esta Comisión un compromiso consistente en i) poner a disposición del mercado regional de Misiones para la venta de madera aserrable ("rollos") un volumen de 50.000 toneladas anuales de rollos aserrables por un período de 5 años; ii) poner a disposición del dominio público forestal en la Provincia de Misiones y durante un período de cinco años los materiales genéticos forestales de PECOM FORESTAL; y iii) la continuación del financiamiento de los programas de investigación que lleva a cabo la Facultad de Ciencias Forestales de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES.

642. En relación al compromiso de abastecimiento de rollos aserrables a terceros, esta Comisión deja expresamente sentado, que el mismo debe ser interpretado en el sentido de que se continuará por el período comprometido suministrando a terceros el volumen correspondiente a la oferta promedio histórica de PECOM FORESTAL bajo la modalidad de ventas directas y el correspondiente al año 2003 bajo la modalidad de servicios a façon.

643. Por ello, bajo ninguna circunstancia podrá dicho compromiso ser cumplimentado por ALTO PARANÁ, a través de la oferta que esta firma habitualmente vuelca al mercado, la que comprende una oferta promedio histórica similar a las ventas directas de rollos de PECOM FORESTAL, es decir, de aproximadamente 50.000 toneladas anuales.

As. Sec.
[Handwritten signatures]



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

644. Según se ha analizado en detalle en los párrafos 567 y siguientes, el compromiso de continuar con la provisión a terceros por un monto de i) 50.000 toneladas de rollos aserrables bajo la modalidad de ventas directas, ii) 65.000 toneladas anuales de rollos aserrables bajo la modalidad de servicios de façon (aserrío) y iii) 7,5 millones de p2 de madera aserrada bajo la modalidad de servicios de façon (remanufacturas), por un período de cinco años despeja las preocupaciones que la operación notificada despierta desde el punto de vista de la competencia.
645. Por ello esta Comisión entiende apropiado recomendar al Señor Secretario autorizar la operación de marras, sólo si simultáneamente se aceptan los compromisos ofrecidos por ALTO PARANÁ.
646. Adicionalmente, en su carta compromiso ALTO PARANÁ informa que continuará con la política de PECOM FORESTAL en relación a la preservación de las áreas forestales protegidas localizadas en su propiedad. No teniendo competencia directa sobre el asunto, la Comisión estima conveniente comunicar al GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE MISIONES el compromiso asumido por ALTO PARANÁ en relación a esas áreas forestales protegidas.

X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada en los siguientes mercados i) rollos aserrables de pino/araucaria del Norte y Oeste de la Provincia de Misiones, ii) material pulpable de la Provincia de Misiones, iii) nacional de madera de pino aserrada, iv) plantines de pino taeda de la Provincia de Misiones y Corrientes, v) nacional de pasta celulósica de fibra larga; vi) nacional de tableros MDF y vi) nacional de tableros compensados, habida cuenta del compromiso asumido por las Partes, no infringe el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, al no restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Handwritten signatures and initials, including 'A', 'S', 'G', 'K', and 'L'.



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

2. Por ello, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA:

2.1 Aceptar el compromiso ofrecido por ALTO PARANÁ consistente en:

- a) Mantener la Reserva forestal de "Pecom" de acuerdo con los compromisos asumidos por "Pecom" con la Provincia de Misiones.
- b) Ratificar los Contratos de asistencia y colaboración tecnológica con la Universidad Nacional de Misiones (UNAM) vigentes a la fecha entre "Pecom" y la citada Universidad.
- c) Encontrar junto con la Provincia de Misiones, la UNAM, al INTA y/o a otras entidades publicas o mixtas, una forma de colaboración mutuamente conveniente para que los materiales genéticos forestales de "Pecom" sean puestos a disposición del dominio público forestal en la Provincia de Misiones durante un período de 5 (cinco) años contados desde la fecha de la presente.
- d) Poner a disposición del mercado regional de Misiones para la venta de madera aserrable ("rollos") en condiciones de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que corresponda de acuerdo con las prácticas habituales de cosecha, las cifras que se consigan en el siguiente cuadro, exclusivamente por los periodos allí indicados. El cumplimiento de esta obligación será acreditado anualmente y ante un mero requerimiento ante la Asociación Forestal Argentina (AFOA).

Ag
SUE

LM



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

Año Calendario	Toneladas de Madera ("rollos")
2004	50.000 (cincuenta mil)
2005	50.000 (cincuenta mil)
2006	50.000 (cincuenta mil)
2007	50.000 (cincuenta mil)
2008	50.000 (cincuenta mil)
TOTAL	250.000 (doscientos cincuenta mil)

- e) Para el quinquenio 2004-2008 poner a disposición del mercado argentino la cantidad total de 325.000 toneladas de madera ("rollos") para proceso bajo la modalidad de "façon", en condiciones económicas y técnicas de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que Alto Paraná S.A. considera adecuada de acuerdo con las prácticas habituales de mercado y cosecha.
- f) Para el quinquenio 2004-2008 poner a disposición del mercado la cantidad total de 37.500.000 pies cuadrados ("p2") de madera aserrada para reproceso bajo la modalidad de "façon", en condiciones económicas y técnicas de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que Alto Paraná S.A. considere adecuada de acuerdo con las prácticas habituales de mercado, cosecha y producción industrial."

2.2 Habida cuenta del compromiso asumido, cuyas medidas precedentemente indicadas debiera mantener de modo irrevocable, autorizar la operación de concentración económica notificada, consistente en la adquisición por parte de ALTO PARANA S.A. de la División Forestal de PETROBRAS ENERGÍA S.A., conforme a lo establecido en el artículo 13, inciso a) de la Ley Nº 25.156.

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

EDUARDO MONTAMAY
VOCAL



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

Expediente N° SO1:0025168/2003 (C.400)

Buenos Aires, 28 de Noviembre de 2003.

Anexo I: Informe de la Verificación de Documentación Practicada en Aserraderos de la Zona del Eldorado. (Pcia De Misiones) en el Marco del Análisis de la Fusión Alto Parana/ Pecom

Señor Vocal:

Informo al Señor Vocal el resultado de la verificación de documentación encomendada a fs. 4144 Y 4145 de los presentes actuados desarrollada en los distintos aserraderos que figuraban en la presentación realizada por la ASOCIACION MADERERA ASERRADEROS Y AFINES DEL ALTO PARANA en adelante AMAYADAP a fojas 4150 y 4151.

La información fue elaborada a partir de la documentación puesta a disposición por los aserraderos y la empresa PECOM FORESTAL, y se exponen a continuación.

1-OBJETO:

En función a las diferencias existentes entre la información proporcionada por AMAYADAP y la ofrecida por PECOM FORESTAL resulta necesario a los efectos de la investigación, dilucidar mediante una verificación de datos la razonabilidad de las informaciones proporcionadas, por ello en el presente examen versará sobre los siguientes puntos:

- a) Verificar la razonabilidad de los datos aportados tanto por PECOM FORESTAL como por AMAYADAP a efectos de dilucidar los volúmenes de servicios de tercerización encargados por PECOM FORESTAL en los periodos correspondientes a la presentación.



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

b) Verificar los volúmenes de rollos comprados por los aserraderos a PECOM FORESTAL

c) Grados de dependencia del aserradero respecto a PECOM FORESTAL

2 – ALCANCE:

En función al poco tiempo con que se contó para preparar la verificación de la documentación, se trató de programar un procedimiento sencillo que permitiera evaluar la razonabilidad de la información provista por las partes, puesto que realizar procedimientos mas complejos de auditoría hubieran sido imposibles de realizar en tan corto período de tiempo.

Para ello se solicitó a los trece aserraderos que figuraban en la presentación realizada por AMAYADAP que prepararan la documentación según realizaran operaciones de tercerización y/o compra de materia prima, en consecuencia para aquellos aserraderos que tercerizaban operaciones se les requirió los remitos y listados de remitos de materia prima emitidos por Pecom en el momento de enviar la materia prima, facturas y listados de facturas y remitos emitidas por el aserradero en el momento de enviar el producto procesado. En el caso de los aserraderos que compraban rollos a PECOM FORESTAL se les solicitó listado de las compras realizadas y listados de las facturas emitidas por PECOM FORESTAL en el momento de la venta.

A continuación se detallan los aserraderos visitados y la información y documentación que los mismos brindaron a esta Comisión, la cual sirve de base al presente informe:

- **HELVECIA SA** : remitos y listados de remitos de recepción de rollos de pino resinosos y no resinosos emitidos por PECOM FORESTAL durante los años 2002 y 2003 y facturas por la prestación de servicios de fason a PECOM/PETROBRAS durante los años 2002 y 2003.

A. J. G. M.



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

- **TONY MADERAS UNIPERSONAL ANTONIO WDOWIAK** : remitos y listados de remitos emitidos por PECOM FORESTAL por servicios de tercerización correspondiente a noviembre y diciembre de 2002 y 2003, y facturas y listado de facturas para los periodos mencionados anteriormente.
- **SUC. DE FRANCISCO BRANDSTETTER**: listado de remitos de recepción de materia prima para tercerización correspondiente a los años 2002 y 2003, los remitos correspondientes al periodo y las facturas por servicios de tercerización a PECOM y PETROBRAS.
- **LA PALMINA** : remitos y listados de remitos de operaciones de tercerización (fasón) correspondientes a los años 2001, 2002 y 2003 y facturas y listados de facturas de compra de rollos a PECOM FORESTAL 2000, 2002 y 2003.
- **MBM SAIC** : listado de remitos de materia prima de PECOM FORESTAL para su tercerización correspondiente a los años 2002 y 2003, remitos integrantes de los listados antes mencionados y facturas y listado de facturas de compras de rollos a PECOM FORESTAL durante los años 2000, 2001, 2002 y 2003.
- **TAT-JOR SA**: remitos y listado de remitos de recepción de materia prima emitidos por PECOM/PETROBRAS para el periodo 2000, 2001, 2002 y 2003 y facturas por prestación de servicios de tercerización para el mismo periodo anterior.
- **FAMALPA**: remitos por ingreso de materia prima emitidos por PECOM/PETROBRAS correspondientes al periodo 2000, 2001, 2002 y 2003 y facturas por servicios de fasón industrial para el mismo periodo mencionado.
- **MADER-ZU** : facturas de compra de rollos a PECOM FORESTAL correspondiente a los años 2000, 2001, 2002 y 2003 y factura de venta de madera aserrada correspondiente a los años 2001, 2002 y 2003.



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

- **HENTER ICSA:** remitos y facturas de compras de rollos a PECOM FORESTAL, durante los años 2001, 2002 y 2003 y facturas por servicios de tercerización hasta el mes de mayo del año 2000.
- **ESTABLECIMIENTO MADERERO CHODORGE:** facturas y listado de facturas de compras de rollos a PECOM/PETROBRAS durante los años 2000, 2001, 2002 y 2003.
- **TIERRA ROJA S.A :** Facturas de compra de rollos a PECOM FORESTAL durante los años 2002 y 2003
- **PINDO SA :** facturas de compras de rollos a PECOM/PETROBRAS durante el año 2003.
- **LIPSIA SA:** facturas de compras de rollos realizadas a PECOM/PETROBRAS durante los años 2000, 2001, 2002 y 2003 y listado interno de ingreso de materia prima.

En total se visitaron 13 aserraderos de los cuales 8 realizaban tareas de tercerización o fasón para PECOM FORESTAL.

Adicionalmente, MADER-ZU informó que no tiene vigente un contrato de fasón puro, sino que mantiene con PECOM FORESTAL una orden de compra abierta que en la práctica funciona como un contrato de fasón , por ello y a efectos del presente análisis incluiremos a MADER- ZU como uno mas de los tercerizadores .

De esos 9 aserraderos 2 , TAT-JOR S.A y FAMALPA, realizaron tareas de fasón industrial es decir recibieron la madera ya procesada y le agregaron alguna tarea adicional, generalmente de dimensionamiento y cepillado (remanufactura).

3- RESULTADOS OBTENIDOS

A continuación se exponen los datos reunidos de la compulsa de documentación realizada resumida en tres cuadros identificados como I, II y III.



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

El cuadro I expone los volúmenes tercerizados por cada uno de los aserraderos según los datos provistos por PECOM FORESTAL, por AMAYADAP y los recabados por esta Comisión, la última columna indica el grado de dependencia respecto de PECOM enunciado por cada uno de los aserraderos en las audiencias realizadas por el Vocal interviniente,

En el cuadro II se exponen las diferencias entre lo informado y lo verificado por la Comisión adecuadas a un mismo período de tiempo (años 2000 a 2003) a efectos que resulten comparables.

El cuadro N° III expone los datos de compras realizadas por los aserraderos a PECOM FORESTAL, según la propia empresa, los aserraderos y por último los datos verificados por la Comisión.

As
[Handwritten signature]



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

CUADRO N° I : Servicios Tercerizados (fasón)

Empresa	Tipo de Rolizos	Año	Volumen según PECOM	Volumen según AMAYADAP	CNDC	Grado de Dependencia
Helvecia S.A.	Aserrío	2,000	0	30.000 Tn./año	0	100%
		2,001	4.048 Tn./ 2m	30.000 Tn./año	4.477 Tn./ 2m	
		2,002	26.755 Tn./año	30.000 Tn./año	26.862 Tn./año	
		2,003	13.212 Tn./ 6m	30.000 Tn./ año	13.758 Tn./ 6m	
Toni Maderas Unipersonal Antonio Doblav	Aserrío	2,000	0	36.000 Tn./año	0	100%
		2,001	0	36.000 Tn./año	0	
		2,002	1.772 Tn/ dic.	36.000 Tn./año	1.772 Tn./ dic	
		2,003	13.075 Tn./ 6m	36.000 Tn./año	25.994 Tn./10m	
Sucesión de Francisco Brandstetter	Aserrío y Secado	2,002	26.957 Tn./año	26.643 Tn./año	26.758 Tn./ año	50%
		2,003	9.059 Tn./ 6m	15.955 Tn./año	15.871 Tn./10m	
La Palmerina	Aserrío	2,000	0	0	0	30%
		2,001	6.204 Tn./año	5.235 Tn./año	5.325 Tn./año	
		2,002	12.367 Tn./año	13.794 Tn./año	13.794 Tn./año	
		2,003	0	223 Tn./año	223 Tn./año	
M.B.M. SAIC	Aserrío y Secado	2,000	0	0	0	5-7%
		2,001	0	0	0	
		2,002	16.708 Tn./año	7.015 Tn./año	15.265 Tn./año	
		2,003	6.143 Tn./ 6m	3.531 Tn./año	6.634 Tn./año	
Mader-Zu S.R.L.	Aserrío	2,000	0	21.600 Tn./año	0	65-70%
		2,001	0	21.600 Tn./año	2.989 Tn/5m	
		2,002	0	21.600 Tn./año	7.549 Tn/año	
		2,003	0	21.600 Tn./año	2.927Tn/4m	
Total Toneladas			136.300 Tn.	422.796 Tn.	170.198 Tn.	
Tat-Jor S.A.	Reaserrado y Cepillado	2,000		798.728 p2	798.728 p2	95%
		2,001	918.676p2/año	755.499 p2	755.499 p2/año	
		2,002	2.801.002p2/año	3.180.217 p2	3.052.308 p2/año	
		2,003	2.143.129p2/6m	4.170.498 p2	4.298.461 p2/10m	
Famalpa	Reaserrado y Cepillado	2,001	918.676p2/año	3.618.312 p2	486.992 p2/6m	100%
		2,002	4.673.562p2/año	3.821.064 p2	6.438.346 p2/año	
		2,003	2.412.001p2/6m	2.748.789 p2	4.767.624 p2/10m	
Total Pie Cuadrado			13.867.046p2	19.093.107 p2	20.597.958 p2	
Henter ICSA	Fabricación de Terciados	2,000		2.732 m3 hasta mayo 2.000	3.442 m3 hasta mayo 2.000	Trabajó hasta el año 2.000
Total Metro Cúbico				2.732 m3	3.442 m3	

Si analizamos los primeros seis aserraderos del cuadro I podemos observar que existen importantes diferencias entre lo informado por AMAYADAP 422.726 Tns, lo informado por PECOM FORESTAL 136.300 Tns y los datos relevados por la Comisión 170.198 Tns.

Parte de esa diferencia se puede explicar en los datos correspondientes al año 2003, puesto que PECOM FORESTAL los informa para el primer semestre, AMAYADAP informa datos para todo el año, mientras que los datos relevados por la Comisión

A
 [Handwritten signatures and initials]



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

corresponden a los periodos del 2003 efectivamente relevados, por ello los datos no son comparables y hacen que los totales generales del cuadro se vean afectados, a efectos de homogeneizar los datos.

En el cuadro N° II, se toman como base la cantidad de meses relevados por la Comisión por corresponder a datos reales y se prorratan los valores informados tanto por PECOM FORESTAL como por AMAYADAP para adecuarlos y poder compararlos.

CUADRO N° II

Empresa	Año	Volumen según PECOM	Volumen según AMAYADAP	CNDC
Helvecia S.A.	2,000	0	30.000 Tn./año	0
	2,001	4.048 Tn./ 2m	5.000 Tn./2m	4.477 Tn./ 2m
	2,002	26.755 Tn./año	30.000 Tn./año	26.862 Tn./año
	2,003	13.212 Tn./ 6m	15.000Tn./ 6m	13.758 Tn./ 6m
Toni Maderas Unipersonal Antonio Doblav	2,000	0	36.000 Tn./año	0
	2,001	0	36.000 Tn./año	0
	2,002	1.772 Tn/ dic	3.000 Tn./mes	1.772 Tn./ dic
	2,003	21.791 Tn./ 10m	30.000 Tn./10m	25.994 Tn./10m
Sucesión de Francisco Brandstetter	2,002	26.957 Tn./año	26.643 Tn./año	26.758 Tn./ año
	2,003	15.098 Tn./10m	13.295 Tn./10m	15.871 Tn./10m
La Palmerina	2,000	0	0	0
	2,001	6.204 Tn./año	5.235 Tn./año	5.325 Tn./año
	2,002	12.367 Tn./año	13.794 Tn./año	13.794 Tn./año
	2,003	0	223 Tn./año	223 Tn./año
M.B.M. SAIC	2,000	0	0	0
	2,001	0	0	0
	2,002	16.708 Tn./año	7.015 Tn./año	15.265 Tn./año
	2,003	6.143 Tn/6m	1.765 Tn/6m	6.137 Tn./6m
Mader-Zu S.R.L.	2,000	0	21.600 Tn./año	0
	2,001	0	9.000 Tn./5m	2.989 Tn/5m
	2,002	0	21.600 Tn./año	7.549 Tn/año
	2,003	0	7.200 Tn./4m	2.927Tn/4m
Total		151.055 Tn.	312.370 Tn.	169.701 Tn.
Tat-Jor S.A.	2,000		798.728 p2	798.728 p2
	2,001	918.676p2/año	755.499 p2	755.499 p2/año
	2,002	2.801.002p2/año	3.180.217 p2	3.052.308 p2/año
	2,003	3.571.881p2/10m	4.170.498 p2	4.298.461 p2/10m
Famalpa	2,001	459.338p2/6m	3.618.312 p2	486.992 p2/6m
	2,002	4.673.562p2/año	3.821.064 p2	6.438.346 p2/año
	2,003	4.020.001p2/10m	2.748.789 p2	4.767.624 p2/10m
Total		12.826.460 p2	19.093.107 p2	20.697.958 p2

Como se puede observar los volúmenes relevados por la Comisión y los de AMAYADAP difieren en forma significativa, ya que AMAYADAP ha informado valores estimados para



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

Cuadro II b) Tercerizaciones. Año 2003

Empresa	Volumen según PECOM	Volumen según AMAYADAP	CNDC
Helvecia S.A.	13,212	15,000	13,758
Toni Maderas Unipersonal Antonio Doblav	21,791	30,000	25,994
Sucesión de Francisco Brandstetter	15,098	13,295	15,871
La Palma	0	223	223
M.B.M. SAIC	6,143	1,765	6,137
Mader-Zu S.R.L.	0	7,200	2,927
Total Tn.	56,244	67,483	64,910
Tat-Jor S.A.	3,571,881	4,170,498	4,298,461
Famalpa	4,020,001	2,748,789	4,767,624
Total p2	7,591,882	6,919,287	9,066,085

Como se puede observar cuando a los datos se los totaliza por año y se los compara, si bien existen diferencias, estas no son tan marcadas y se debe principalmente a no incluir datos estimados sino reales.

Para finalizar, en el cuadro N° III se exponen los datos correspondientes a las compras realizadas por los aserraderos a PECOM FORESTAL discriminadas por maderas implantadas y nativas.

A
O
SUE
M



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

CUADRO Nº III Compras de rollos y nativa a PECOM FORESTAL

Empresa	Tipo de Rollos	Año	Volumen según PECOM	Volumen según AMAYADAP	Volumen según C.N.D.C	Grado de Dependencia
Establec. Maderero Chodorge S.A.	Pino Resinoso	2.000	2.213 Tn./año	6.000 Tn./año	6.861 Tn./año	5%
		2.001	4.936 Tn./año	3.000 Tn./año	4.936 Tn./año	11%
		2.002	2.636 Tn./año	4.500 Tn./año	5.264 Tn./año	6%
		2.003	8.365 Tn./6m	13.500 Tn./año	13.142 Tn./año	24%
La Palmerina	Pino Resinoso	2.000	668 Tn./año	670 Tn./año	668 Tn./año	30%
		2.001	3.824 Tn./año	-	-	
		2.002	6.609 Tn./año	450 Tn./año	6.499 Tn./año	
		2.003	1.674 Tn./6m	7.100 Tn./año	7.396 Tn./año	
Mader - Zu S.R.L.	Pino Resinoso	2.000	9.333 Tn./año	18.000 Tn./año	10.190 Tn./año	65-70%
		2.001	6.354 Tn./año	18.000 Tn./año	7.992 Tn./año	
		2.002	13.025 Tn./año	18.000 Tn./año	12.894 Tn./año	
		2.003	8.649 Tn./6m	18.000 Tn./año	13.726 Tn./10m	
Henter ICSA	Implantado	2.001	285 Tn./año	1.203 Tn./año	1.165 Tn./año	no informa
		2.002	0	4.847 Tn./año	2.514 Tn./año	
		2.003	389 Tn./6m	3.933 Tn./año	3.098 Tn./año	
M.B.M. SAI	Pino Resinoso	2.001	2.290 Tn./año	2.983 Tn./año	2.893 Tn./año	5-7%
		2.002	10.525 Tn./año	9802 Tn./año	9.742 Tn./año	
		2.003	470 Tn./6m	783 Tn./año	783 Tn./año	
Lipsia		2.000	2.971 Tn./año	21.000 Tn./año	7.131 Tn./año	15-20%
		2.001	7.110 Tn./año	21.000 Tn./año	10.664 Tn./año	
		2.002	2.259 Tn./año	21.000 Tn./año	6.497 Tn./año	
		2.003	3.402 Tn./6m	21.000 Tn./año	10.462 Tn./año	
Pindo S.A.		2.003	no presenta	1.380 Tn./año	1.193 Tn./año	15%
Total Implantada			97.987 Tns.	216.151 Tns.	145.710 Tns.	
Tierra Roja S.A.	Maderas Nativas	2.000	7.570 Tn./año	2.403 m3/año	4.193 m3/año	no informa
		2.001	6.497 Tn./año	2.403 m3/año	3.225 m3/año	
		2.002	2.286 Tn./año	2.403 m3/año	1.313 m3/año	
		2.003	686 Tn./6m	2.403 m3/año	747 m3/año	
Henter ICSA	Maderas Nativas	2.001	1.566 Tn./año	4.333 m3/año	3.814 m3/año	no informa
		2.002	332 Tn./año	140 m3/año	120 m3/año	
		2.003	497 Tn./6m	941 m3/año	490 m3/año	
Total Nativas			19.434 Tns.	16.026 m3	13.902 m3	

En términos generales si observamos los siete aserraderos relevados que compraron rollos de madera implantada también se verificaron diferencias entre lo informado por AMAYADAP, PECOM FORESTAL y los datos recabados por la Comisión, en términos generales.

[Handwritten signatures and initials]



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

Si bien las diferencias no son tan marcadas como en el caso de tercerizaciones, los datos proporcionados por AMAYADAP, 216.151 tns, son superiores a las 145.710 tns verificadas por la Comisión y a las 97.987 tns. informadas por PECOM FORESTAL para esos 7 aserraderos. En forma similar a las tercerizaciones las diferencias se explican al haber AMAYADAP sobreestimado los datos correspondientes a LIPSIA y MADER-ZU.

Corresponde aclarar en este punto que PECOM FORESTAL informó ventas de rollos que referidos a otros 10 clientes que no fueron listados por AMAYADAP y por tanto no fueron objeto de verificación.

El total de las ventas de PECOM FORESTAL a la totalidad de sus clientes informada a esta Comisión para cada año, tanto para rollos de madera nativa como implantada, se describen en el cuadro N° IV. Del cuadro se desprende un total global acumulado entre 2000 y julio de 2003 de 191.439 toneladas, un volumen que no es muy inferior al estimado por AMAYADAP y verificado por la Comisión, siendo que en estos dos últimos casos se anualizaron los datos correspondientes al año 2003.

CUADRO N° IV

	2.000	2.001	2.002	2.003
Rollos Nativos	12.696	20.559	9.215	3.589
Subproductos	5.421	4.634	1.536	475
Rollos Araucaria	1.740	2.097	6.111	5.070
Rollos Resinoso	29.992	33.038	34.739	20.527
Total Implantado	31.732	35.135	40.850	25.597
Total	49.349	60.328	51.601	29.661

4- CONCLUSIONES:

A continuación brindaremos las conclusiones para cada uno de los items planteados en el punto 1 del presente informe:

- a) Verificar la razonabilidad de los datos aportados tanto por PECOM FORESTAL como por AMAYADAP a efectos de dilucidar los volúmenes de servicios de tercerización de madera encargados por PECOM FORESTAL.



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

En el caso de la información suministrada por AMAYADAP se pudo establecer que parte ella tiene sustento documental, mientras que otra parte se basa en estimaciones mensuales que informaron los aserraderos las que fueron tomadas como válidas para todos los meses del año y posteriormente repetidas para todos los años, por ello cuando se realizó la verificación surgieron diferencias significativas que permiten concluir que los datos suministrados se encuentran sobreestimados.

Respecto a los datos suministrados por PECOM FORESTAL en términos generales y con la restricciones apuntadas en el párrafo 2 de este informe, se puede concluir que la información presentada por PECOM FORESTAL se encuentran razonablemente respaldada por la documentación verificada.

b) Verificar los volúmenes de rollos comprados por los aserraderos a PECOM FORESTAL

En el caso de las compras de rollos realizadas por los aserraderos, surgen idénticas conclusiones que en el punto anterior, los datos brindados por AMAYADAP fueron sobreestimados y las diferencias surgen más importantes surgen de los datos referidos a LIPSIA y MADER-Zu .

Se aclara que PECOM FORESTAL informó a esta Comisión ventas de rollos que referidos a otros 10 clientes que no fueron listados por AMAYADAP y por tanto no fueron objeto de verificación.

El total global de las ventas de PECOM FORESTAL a todos sus clientes informado por la firma para el período comprendido entre el año 2000 y primer semestre de 2003 es de 191.439 toneladas, un volumen no muy inferior al estimado por AMAYADAP y verificado por la Comisión, siendo que en estos dos últimos casos se anualizaron los datos correspondientes al año 2003. Nótese que ese monto equivale a un promedio anual de ventas de 50.000 toneladas de rollos.



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

c) Grados de dependencia del aserradero respecto a PECOM FORESTAL

Esta información surge de las audiencias mantenidas con los responsable de los aserraderos, las mismas se exponen en la última columna de los cuadros I y III y en general se puede concluir que existe mayor grado de dependencia en aquellos aserraderos que tercerizan la producción de PECOM FORESTAL puesto que su nivel de dependencia oscila entre un 50 y un 100 %, excepto en el caso de MBM cuyo grado de dependencia es mucho menor.

En el caso de compras de rollos el nivel de dependencia es menor y para la mayoría de los aserraderos varía entre un 5 y un 30%, a excepción de Mader-Zu quien señaló que su aprovisionamiento dependía entre un 65 y 70 % de las compras realizadas a PECOM FORESTAL.

Con la información que respalda el presente informe se formó anexo, el cual consta de dos cuerpos.

Sin más que informar lo saludo atte.

FIRMADO: Cr. Luis H. Bustamante.

REPRESANTADO: Dr. Eduardo MONTAMAT (Vocal).



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

Anexo II. Evolución de los precios de las trozas.

647. Se presenta a continuación la información disponible con relación al precio de las trozas o madera aserrable/debobinable en la Provincia de Misiones.

EVOLUCION DE PRECIOS DE PRODUCTOS FORESTALES EN LA PROVINCIA DE MISIONES

Especie	Zona	Producto	Unidad	Diámetro	Mar 99 - Oct/99 - Abr 00 - Dic 00 - Ago 01				
					Sep/1999	Mar 00	Sep 00	Jul 01	Dic01
Pino (Elliottii/taeda)	Misiones	Madera Aserrable	tn	12 - 18	13 - 16	13.5	20 - 22	14 - 16	14 - 16
Pino (Elliottii/taeda)	Misiones	Madera Aserrable	tn	18 - 30	19 - 23	22	25 - 27	16 - 22	16 - 22
Pino (Elliottii/taeda)	Misiones	Madera Debobinable I	tn	30 - 35	30	27 - 30	35 - 60	20 - 25	20 - 25
Pino (Elliottii/taeda)	Misiones	Madera Debobinable II	tn	35 - 40		40 - 60		35 - 60	
Pino (Elliottii/taeda)	Misiones	Madera Debobinable III	tn	40		60 - 100			
Pino (Elliottii/taeda)	Misiones	Madera Pulpable	m³	7	22	16	15.5 - 16.5	15.5	15.5
Araucaria	Misiones	Madera Aserrable	m³	20 - 30	40 - 55		30 - 55	30 - 50	35 - 60
Araucaria	Misiones	Madera Aserrable I	m³	14 - 18		42			
Araucaria	Misiones	Madera Aserrable II	m³	18 - 25		54			
Araucaria	Misiones	Madera Aserrable III	m³	25 - 35		72			
Araucaria	Misiones	Madera Aserrable IV	m³	25 - 35		90			
Araucaria	Misiones	Madera Debobinable	m³	35	60 - 90		50 - 65	50 - 70	

Fuente: http://www.sagpya.mecon.gov.ar/0-0/index/forestacion/index_forestacion.htm

Valores expresados en pesos.

PRECIOS DE MADERA ASERRABLE (PESOS)

FUENTE	ESPECIE	DIAMETRO (CM)	Jul-02	Ago-02	Sep-02	Oct-02	SEGUNDA QUINCENA					
							Nov-02	Feb-03	Mar-03	Abr-03	May-03	Jun-03
PINDO S.A.	Pinos Resinosos (Pinus spp)	16 a 20	37.00									30.00
		20 a 25	45.00									36.00
		25 a 30	50.00									43.00
		mas de 30	60.00									50.00
PECOM ENERGIA S.A.	Pinos Resinosos (Pinus spp)	16 a 20	47.00	42.00								
		20 a 25	58.00	51.00				46.00	46.00	46.00	46.00	46.00
		25 a 30	69.00	64.00	65.00	65.00	65.00	57.00	57.00	57.00	57.00	57.00
		mas de 30	80.00	81.00	80.00	80.00	80.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
ALTO PARANA S.A. (*) AMAYADAP	Pinos Resinosos (Pinus spp)	mas de 40	80.00	80.00								
		20 a 25	34.00	47.00	50.00	50.00	50.00	50.00	47.50	47.50	47.50	47.50
		25 a 30	38.50	55.00	56.00	56.00	56.00	60.00	57.00	57.00	57.00	57.00
		mas de 30	44.00	65.00	65.00	65.00	65.00	70.00	66.50	66.50	66.50	66.50
	Araucaria (Araucaria angustifolia)	14 a 19	40.00									
		19 a 22	50.00									
		22 a 26	60.00									
		mas de 26	70.00									64.00
	Puraiso (Melia azedarach)	primer troza	90.00									78.00
		16 a 20 (subpr.)	sin datos									89.00
20 a 30		50.00									85.00	
30 a 40		70.00									85 a 100	
ASERRADERO ZONA ELDORADO	Kin (Paulownia kawakami)	20 a 30	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00	28.35	28.35	28.35	28.35	28.35
		mas de 30	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	40.50	40.50	40.50	40.50	40.50

Nota: Precios en destino. No incluyen I.V.A.

(*) Precios de APSA puesto sobre carruón

Fuente: Boletín de Precios de Productos Forestales. Colegio de Ingenieros Forestales de Misiones.



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

648. Puede observarse que los precios varían conforme a la especie y al diámetro de la troza. El mercado entiende que a partir de 30cm de diámetro en el caso del pino y 35cm en el caso de la araucaria, la troza es "debobinable".
649. Las trozas debobinables son las que por su diámetro pueden ser laminadas para la fabricación a partir del pegado de las láminas de tableros compensados (conocidos como "terciados"), de uso estructural en la industria de la construcción.
650. Las trozas debobinables tienen un mayor valor respecto a la madera aserrable de mayor diámetro (35 cm de diámetro, máximo), como surge, por ejemplo, de los datos del segundo semestre de 2003: 16% mayor en el caso de Pindo (empresa forestal), 26% en el caso de PECOM FORESTAL, 14% en el caso de ALTO PARANÁ para la araucaria y 16% según AMAYADAP (asociación de aserraderos).
651. Asimismo, comparando los precios de 2003 con los de 1999, se observan importantes incrementos en general en los precios de las trozas. Por ejemplo, las trozas de pino de entre 18 y 30 cm según el relevamiento de SAGPyA tenían precios del orden de los \$19 a \$23 por tonelada en 1999 y en 2003, según el relevamiento del Colegio de Ingenieros, dichas trozas tienen un valor de entre \$43 y \$57, según las distintas fuentes de información. Dichos valores son en promedio un 140% mayores.

A
O
SUT
AR



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

PRECIOS DE MADERA ASERRABLE (en U\$S)

FUENTE	ESPECIE	IAMETRO (CM)	SEGUNDA QUINCENA											
			Jul-02	Ago-02	Sep-02	Oct-02	Nov-02	Feb-03	Mar-03	Abr-03	May-03	Jun-03		
PINDO S.A.	Pinos Resinosos (<i>Pinus spp.</i>)	16 a 20	10.00										10.71	
		20 a 25	12.16										12.86	
		25 a 30	13.51										15.36	
		mas de 30	16.22										17.86	
PECOM ENERGIA S.A.	Pinos Resinosos (<i>Pinus spp.</i>)	16 a 20	12.70	11.57										
		20 a 25	15.68	14.05				14.42	15.44	16.31	16.14	16.43		
		25 a 30	18.65	17.63	17.38	18.47	17.86	17.87	19.13	20.21	20.00	20.36		
		mas de 30	21.62	22.31	21.39	22.73	21.98	22.57	24.16	25.53	25.26	25.71		
ALTO PARANA S.A.	Pinos taeda	mas de 40	21.62	22.04										
AMAYADAP	Pinos Resinosos (<i>Pinus spp.</i>)	20 a 25	9.19	12.95	13.37	14.20	13.74	15.67	15.94	16.84	16.67	16.96		
		25 a 30	10.41	15.15	14.97	15.91	15.38	18.81	19.13	20.21	20.00	20.36		
	Araucaria (<i>Araucaria angustifolia</i>)	mas de 30	11.89	17.91	17.38	18.47	17.86	21.94	22.32	23.58	23.33	23.75		
		14 a 19	10.81											
		19 a 22	13.51											
		22 a 26	16.22									22.86		
	Paraiso (<i>Melia azedarach</i>)	mas de 26	18.92									27.86		
		primer troza	24.32									31.79		
		16 a 20 (subpr.)	sin datos											
		20 a 30	13.51									30.36		
ASERRADERO ZONA ELDORADO	Kin (<i>Poulownia kawakami</i>)	30 a 40	18.92									30 a 35		
		mas de 40	a convertir											
Tipo de Cambio		\$/U\$S	3.70	3.63	3.74	3.52	3.64	3.19	2.98	2.82	2.85	2.80		

Nota: Precios en destino. No incluyen I. V. A. Tipo de Cambio según Contabilidad APSA

(*) Precios de APSA puesto sobre camión

Fuente: Boletín de Precios de Productos Forestales Colegio de Ingenieros Forestales de Misiones.

652. El Colegio de Ingenieros también publica los precios de las trozas en dólares estadounidenses, lo que demuestra la asociación de este insumo con los mercados de exportación.
653. Nótese que los precios también han subido en dólares estadounidenses, aunque en menor medida. Por ejemplo, la troza aserrable de pino de entre 25 y 30 cm de diámetro tenía un valor a julio de 2002 (según AMAYADAP) de u\$s10.41 y en junio de 2003, ese valor había ascendido a u\$s20.36 (un incremento del 95,6%).
654. También se observa similar difereciación de precios según el diámetro de la troza, según se muestra a continuación para el caso del pino resinoso (*elliottii/taeda*).

Comparación según su diámetro del Precio en Dólares de las Trozas de Pino Resinoso (junio 2003). Fuente Colegio de Ingenieros - Amayadap

Diámetro	u\$s	Índice
20-25 cm	16.94	100
25-30 cm	20.36	120
más de 30 cm	23.75	140



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

655. A efectos de profundizar este punto, la Comisión requirió a las Partes información detallada respecto de los precios por tonelada a los cuales ofrecieron sus trozas al mercado. La información se encuentra consolidada en trozas aserrables o debobinables/laminables y se muestra en el siguiente cuadro.

[Handwritten signature]



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

PECOM FORESTAL: precios Percibidos por de venta de trozas bosque implantado.		
Valores en \$/Tn	Aserrables (**)	Debobinables (***)
Ene-98	27.76	
Feb-98	42.72	
Mar-98	56.17	
Abr-98	48.10	
May-98	35.28	
Jun-98	37.37	
Jul-98	28.03	
Ago-98	36.43	
Sep-98	28.79	
Oct-98	36.12	
Nov-98	36.78	
Dic-98	33.35	
Ene-99	40.72	
Feb-99	30.58	
Mar-99	33.10	
Abr-99	28.97	
May-99	28.40	
Jun-99	35.65	
Jul-99	32.86	
Ago-99	34.15	
Sep-99	28.17	
Oct-99	38.40	
Nov-99	37.77	
Dic-99	30.43	
Ene-00	35.08	
Feb-00	40.98	
Mar-00	31.07	33.00
Abr-00	39.54	33.00
May-00	35.02	33.00
Jun-00	31.83	33.00
Jul-00	31.02	33.00
Ago-00	34.72	33.18
Sep-00	33.53	33.86
Oct-00	27.07	33.78
Nov-00	31.96	37.67
Dic-00	31.77	36.52
Ene-01	32.77	33.80
Feb-01	32.44	36.64
Mar-01	32.56	27.04
Abr-01	32.80	33.00
May-01	31.22	31.59
Jun-01	33.03	28.96
Jul-01	30.77	29.90
Ago-01	40.09	32.56
Sep-01	44.35	30.23
Oct-01	34.11	36.68
Nov-01	31.32	33.00
Dic-01	28.88	36.70
Ene-02	31.26	33.00
Feb-02	33.98	33.00
Mar-02	32.98	36.28
Abr-02	34.95	35.67
May-02	41.45	45.67
Jun-02	58.79	62.33
Jul-02	70.39	77.04
Ago-02	78.30	
Sep-02	75.40	
Oct-02	69.97	
Nov-02	92.08	
Dic-02	60.18	

74

ALTO PARANA. Precios Percibidos por Venta de Trozas		
Mes	Producto	\$/tn
Ene-99	Aserrable	27
Feb-99	Aserrable	27
Mar-99	Aserrable	28
Abr-99	Aserrable	24
May-99	Aserrable	23
Jun-99	Aserrable	21
Jul-99	Aserrable	24
Ago-99	Aserrable	23
Sep-99	Aserrable	23
Oct-99	Aserrable	23
Nov-99	Aserrable	23
Dic-99	Aserrable	22
Ene-00	Aserrable	21
Feb-00	Aserrable	21
Mar-00	Aserrable	22
Abr-00	Aserrable	19
May-00	Aserrable	17
Jun-00	Aserrable	18
Jul-00	Aserrable	21
Ago-00	Aserrable	22
Sep-00	Aserrable	23
Oct-00	Aserrable	23
Nov-00	Aserrable	26
Dic-00	Aserrable	25
Ene-01	Aserrable	23
Feb-01	Aserrable	25
Mar-01	Aserrable	25
Abr-01	Aserrable	22
May-01	Aserrable	21
Jun-01	Aserrable	23
Jul-01	Aserrable	21
Ago-01	Aserrable	23
Sep-01	Aserrable	21
Oct-01	Aserrable	23
Nov-01	Aserrable	28
Dic-01	Aserrable	22
Ene-02	Aserrable	27
Feb-02	Aserrable	20
Mar-02	Aserrable	23
Abr-02	Aserrable	23
May-02	Aserrable	27
Jun-02	Aserrable	32
Jul-02	Aserrable	37
Ago-02	Aserrable	45
Sep-02	Aserrable	45
Oct-02	Aserrable	48
Nov-02	Aserrable	48
Dic-02	Aserrable	46
Ene-03	Aserrable	49
Feb-03	Aserrable	47
Mar-03	Aserrable	49
Abr-03	Aserrable	49
May-03	Aserrable	48
Jun-03	Aserrable	48

75

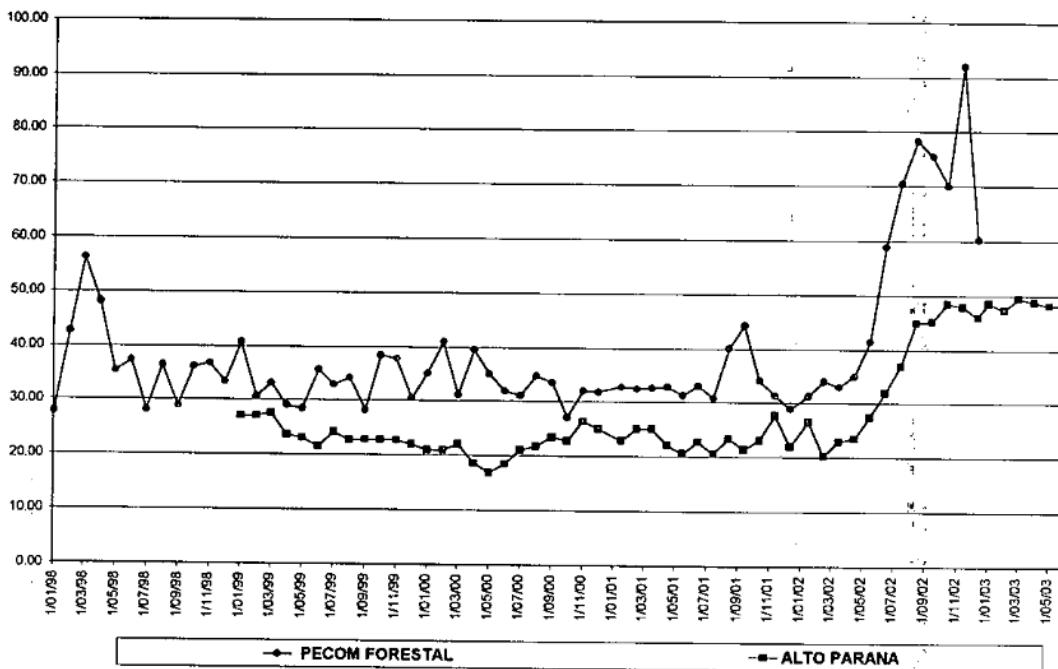
(**) Incluye Araucaria y Pino. Precios de venta puestos en fábrica. No incluye ventas de producto en pie. (a partir de Jun 01 no se realizaron ventas de producto en pie). No incluye ventas de trozas aserrables de monte



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

656. Puede observarse que el precio percibido por las notificantes por la venta de trozas ha ido en aumento, según se muestra en el siguiente gráfico.

PECOM FORESTAL y ALTO PARANÁ.
Precios Percibidos por la Venta de Trozas Aserrables (\$ por tonelada)



CNDC en base a los datos contenidos en las tablas precedentes provistos por las Partes.

657. De modo consistente con la publicación del Colegio de Ingenieros, se observa el incremento del precio de la materia prima durante 2002. Los precios de PECOM FORESTAL se encuentra por encima de los de ALTO PARANÁ, porque incluyen flete.

nativo.(***) Incluye solamente debobinables de Pino. Precios de venta puestos en fábrica.
75 Precios puestos sobre camión.



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

INDICE

I. DESCRIPCION DE LA OPERACIÓN.....	1
II. ENCUADRAMIENTO JURIDICO.....	2
III. EL PROCEDIMIENTO.....	3
IV. LA ACTIVIDAD FORESTO - INDUSTRIAL.....	14
V. MANIFESTACIONES DE TERCEROS SOBRE LA OPERACIÓN NOTIFICADA.....	20
V. 1. LAS OBJECIONES FORMULADAS POR LA ASOCIACIÓN MADERERA ASERRADEROS Y AFINES DEL ALTO PARANÁ - AMAYADAP.....	21
V. 2. OTROS PARECERES CONTRARIOS A LA OPERACIÓN.....	25
V. 3. PARECERES FAVORABLES A LA OPERACIÓN NOTIFICADA.....	40
VI. ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA OPERACIÓN SOBRE LA COMPETENCIA.....	47
VI. 1. NATURALEZA ECONÓMICA DE LA OPERACIÓN.....	47
VI. 1. 1 La actividad foresto-industrial de las notificantes.....	47
VI. 1. 2 Relaciones verticales.....	53
VI. 1. 3 Relaciones horizontales.....	57
VI. 1. 4 Relaciones de conglomerado.....	59
VI 2. DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS RELEVANTES.....	60
VI. 2. 1. Mercados relevantes de producto.....	61
VI. 2. 2. Mercados geográficos relevantes.....	63
VI. 3. LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN EN LA INDUSTRIA DEL ASERRÍO.....	67
VI. 3. 1. Los efectos de la operación sobre la disponibilidad de materia prima aserrable en el norte y oeste de la Provincia de Misiones.....	69
Provisión de materia prima bajo la modalidad de servicios de façon.....	73
Provisión de materia prima bajo la modalidad de ventas directas.....	81
Las Partes como oferentes de materia prima.....	84
Evaluación de las manifestaciones de terceros respecto de la operación notificada.....	95
Proyecciones de disponibilidad futura de materia prima aserrable para terceros.....	100
Proyecciones de disponibilidad futura de materia prima aserrable propia de las notificantes.....	105
CONCLUSIÓN.....	109
VI. 3. 2 Los efectos de la operación en el mercado materiales pulpables de la Pcia. de Misiones.....	115
Análisis.....	115
CONCLUSIÓN.....	125
VI. 3. 3 Los efectos de la operación en el mercado doméstico de madera aserrada.....	125
Análisis.....	125
CONCLUSIÓN.....	134
VI. 3. 4. Los efectos de la operación en el mercado de materiales leñables de la Pcia. de Misiones.....	135
Análisis.....	135
CONCLUSIÓN.....	135
VI. 3. 5. Los efectos de la operación en el mercado de plantines.....	136
Análisis.....	136
CONCLUSIÓN.....	141
VI. 3. 6. CONCLUSIONES GENERALES: los efectos de la operación en la Industria del Aserrio.....	142
Preocupaciones desde el punto de vista de la competencia.....	142
Presentación y análisis de los compromisos asumidos por ALTO PARANÁ.....	144
VI. 4. LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN EN EL MERCADO DE PASTA CELULÓSICA.....	147
Análisis.....	147

AS

Señor G.M.



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

CONCLUSIÓN	151
VI. 5. LOS EFECTOS DE LA OPERACIÓN EN LOS MERCADOS DE TABLEROS	151
Análisis	151
CONCLUSIÓN	155
VII. EVALUACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS FORMULADOS POR AMAYADAP	156
VIII. CLÁUSULAS DE RESTRICCIONES ACCESORIAS	157
IX. CONSIDERACIONES FINALES	160
X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	162
ANEXO I: INFORME DE LA VERIFICACION DE DOCUMENTACION PRACTICADA EN ASERRADEROS DE LA ZONA DEL EL DORADO. (PCIA DE MISIONES) EN EL MARCO DEL ANÁLISIS DE LA FUSION ALTO PARANA/ PECOM	165
ANEXO II. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LAS TROZAS	178

[Handwritten signatures and initials]
SUE
[Signature]



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

Ref.: Expte.: S01:0025168/02002 (Cóncl. N° 400)

BUENOS AIRES, 16 DIC 2003

SEÑOR SECRETARIO:

Elevo para su consideración el presente dictamen en disidencia de fundamentos referido a la operación de concentración económica que tramita en el Expediente del Registro del Ministerio de Economía y Producción N° S01:0025168/2003 caratulado "PECOM ENERGÍA Y ALTO PARANA S.A. S/ NOTIFICACION ART. 8° LEY N° 25.156".

La disidencia se refiere al análisis realizado en la presente operación de concentración en lo que respecta a tres relaciones verticales. La primera abarca la cadena productiva y de comercialización desde la explotación del bosque, la tala y consiguiente obtención de los rollizos, su posterior venta a los aserraderos para luego llegar al consumidor final en forma de madera aserrada y remanufacturadas. La segunda, involucra a los materiales pulpables, y la tercera es la provisión de materia prima (rollizos y madera aserrada) a terceros bajo la modalidad de fason.

Respecto al resto de los mercados definidos y al análisis económico de las relaciones de concentración en ellos involucradas, este Vocal no tiene ninguna disidencia que formular, acordando con los resuelto por el voto de la mayoría.

1. INTRODUCCION

Como ya se ha dicho, se analizarán los efectos que genera la concentración en la relación vertical que surge de la explotación del bosque, la comercialización de rollizos (luego de la correspondiente tala de árboles), y la comercialización de madera aserrada y de productos remanufacturados al consumidor final.

Antes de realizar el correspondiente análisis es importante destacar que se tendrá en cuenta sólo lo establecido en los lineamientos de concentración económicas, Resolución 164/2001, puesto que es ésta la única normativa objetiva existente a la que se someten las empresas que participan en una concentración económica en la República Argentina.



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

De ella es menester rescatar una parte de un considerando de suma importancia, a criterio de este Vocal, puesto que refleja la motivación de la entonces Secretaría de Defensa de la Competencia, a saber, "...los Lineamientos para el Control de Concentraciones Económica, que tienen por objeto describir los criterios generales que seguirá la Autoridad de Aplicación de la Ley N° 25.156 para el análisis de las concentraciones económicas que le sean notificadas...." . Posteriormente, la misma norma en su considerando del párrafo 4º menciona que si bien los Lineamientos son normas generales que no resultan vinculantes para la Autoridad de Aplicación, ellos contribuirán a las decisiones que ella adopte dando un marco de predicibilidad a las empresas involucradas. De este modo, a entender de este Vocal sólo se trasmite predicibilidad y certidumbre a las empresas involucradas en la medida que se respete tal norma sin recurrir a otras que permitan la aplicación por analogía. No hay duda que la legislación extranjera como los informes de una consultora privada pueden ser una fuente de inspiración para la producción de normas en el derecho argentino, pero existiendo una propia no cabe duda que ella debe ser la guía de inspiración de los jueces que la aplican.

De este modo, la norma vigente en Argentina referida a lineamientos para el análisis de concentraciones económicas, como ya se ha dicho, es la Resolución 164/2001, y no otra. De ella es importante rescatar que el foco de análisis se centra en el interés de los consumidores. Así la norma se refiere a ello cuando en la parte introductoria alerta sobre el peligro que la concentración genere "la posibilidad de ejercer poder de mercado en detrimento de los consumidores", o cuando, en la misma parte, menciona las ganancias de eficiencia signifiquen beneficios "para los consumidores argentinos de los productos en cuestión".

Asimismo el concepto anterior de interés económico general debe articularse con un concepto dogmático que ha establecido esta Comisión a lo largo de toda su jurisprudencia, al menos la del los últimos 4 años, y que es de público conocimiento, cual es que el bien jurídico protegido por la Ley de Defensa de la competencia es el interés económico general y no los intereses económicos de particulares, pudiendo ser estos últimos empresas, cámaras, asociaciones, o sectores involucrados.

Habiendo rescatado estos dos pilares, uno normativo y el otro jurisprudencial, en ellos basaré, a continuación, mi disidencia en fundamentos, concluyendo que la concentración vertical en esta cadena productiva no es preocupante desde el punto de vista de la defensa de la competencia.



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

ofrecen. A este respecto cabe considerar que para este Vocal el abastecimiento de rollizos no es una preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia, como ya lo he explicado anteriormente.

En conclusión, en toda la cadena de producción y comercialización analizada no se observan cuestiones preocupantes referentes a la defensa de la competencia que puedan perjudicar el interés económico general, entendido éste como un bienestar económico para los consumidores argentinos.

2.2. MERCADO DE INSUMOS PULPABLES

De acuerdo al voto de la mayoría, en el mercado de insumos pulpables se observa un problema desde el punto de vista de la defensa de la competencia. Este problema radica en que la integración entre APSA y PECOM concentraría el poder de compra de APSA, en especial en la zona norte.

Debe aclararse que actualmente la integración vertical entre APSA y PECOM, en lo que respecta al suministro de insumos pulpables del segundo al primero, es de hecho: PECOM provee el 20% del total de la demanda de la planta de APSA y representa el 60% de sus compras en su zona de influencia directa (en el norte de la Provincia de Misiones).

Esto significa que la integración vertical entre APSA y PECOM en nada afecta el abastecimiento de insumos pulpables que realizan otros aserraderos a las plantas de APSA. El problema se suscita en la medida que desaparece el poder de negociación de PECOM en la determinación del precio dicho insumos, en especial en la zona norte.

De allí que sin PECOM como un oferente independiente en el mercado, el resto de los aserraderos pierden fuerza negociadora frente a un APSA + PECOM como demandante, con la probable baja del precio del insumo y por consiguiente un menor recupero de costos por parte de los aserraderos.

Este Vocal interpreta nuevamente que en caso de darse esa situación, existiría efectivamente un problema económico para los aserraderos, pero el mismo es ajeno a la defensa



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

de la competencia. En definitiva se trata de un problema que eventualmente generará transferencias de rentas desde los aserraderos hacia APSA + PECOM, pero de nuevo se trata de un problema que afecta el interés de particulares y no el interés económico general.

2.3. PROVISION DE MATERIA PRIMA BAJO LA MODALIDAD DE FASON

En el marco de la investigación llevada a cabo por esta Comisión, se pudo corroborar que un importante volumen de madera aserrada y remanufacturas de madera, PECOM lo elabora a través de la modalidad de fason, o sea terceriza en otros aserraderos su producción.

Esta modalidad de operatoria se ha incrementado considerablemente a partir del año 2002 coincidente con la depreciación de nuestra moneda, lo cual generó un cambio de precios relativos que favoreció un mayor procesamiento de madera, el que PECOM no podía realizar, por cuestiones de capacidad, en sus instalaciones.

La ASOCIACION MEDERERA, ASERRADEROS Y AFINES DE ALTO PARANA (AMAYADAP) puso de manifiesto, en el marco de la instrucción, la importancia que tiene esta modalidad de provisión para los aserraderos implicados.

En el dictamen del voto de la mayoría se menciona que no corresponde considerar esos volúmenes de materia prima como parte de la oferta disponible para terceros, por cuanto los mismos no se ofrecen en el mercado y por ende no integra el mercado relevante de rollos de pino/araucaria. Sin embargo, posteriormente, se destaca que este tipo de operatoria revela un grado de interdependencia entre los principales competidores que participan en la industria del aserrado, y se mencionan los casos particulares de los aserraderos Helvecia, Tony Maderas, Brandstetter y Nader Zu.

En línea con lo manifestado en los puntos 2.1. y 2.2. del presente dictamen, este Vocal ratifica su conclusión de que no existe un problema de aprovisionamiento de materia prima en el mercado definido y que la cuestión planteada por AMAYADAP revela una preocupación que eventualmente afectaría intereses particulares de determinados aserraderos, pero que no afectarían al interés económico general.



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

3. CONSIDERACIONES FINALES

En el marco de este Expte. la Comisión ha recibido una serie de reclamos de distintos sectores y participantes del mercado en cuestión. Estos reclamos son expuestos detalladamente en el dictamen del voto de la mayoría.

Entiende este Vocal que los reclamos planteados son de índole distinta a la defensa de la competencia. En muchos de ellos se hace referencia a que, como efecto de la concentración económica que se notifica, existirá una falta de disponibilidad futura de materia prima, esto es de rollizos.

Al respecto este Vocal considera, como ya lo ha explicado, que tal desabastecimiento no existirá como efecto directo de la operación. En este sentido, a los reclamos planteados adhiero a lo manifestado por los testigos Juan Angel Gauto y José Eduardo Saiz, opiniones calificadas a juzgar por los cargos que desempeñan.

Finalmente, tales reclamos planteados apuntan a un posible problema que afectaría el interés de particulares, pero que en nada afectaría al interés económico general.

Sin embargo, las partes involucradas en esta operación atento, tal vez, a la existencia de problemas de índole "socio económicos" que eventualmente podría generar esta operación de concentración ofrecieron compromisos de abastecimiento tanto bajo la modalidad de ventas a terceros como bajo la modalidad de servicios de fason.

4. CONCLUSION

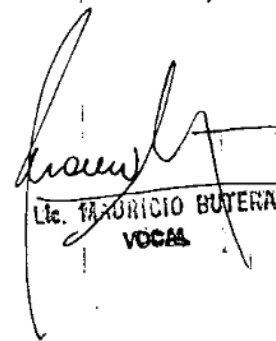
De acuerdo a lo expuesto precedentemente, este Vocal de la COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el artículo 7° de la Ley N° 25.156, al no restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general. Por ello, aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COORDINACIÓN TÉCNICA:



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

1) Autorizar la operación de concentración económica notificada, consistente en la adquisición por parte de ALTO PARANA S.A. de la División Forestal de PETROBRAS ENERGÍA S.A., conforme a lo establecido en el artículo 13, inciso a) de la Ley N° 25.156; y

2) Aceptar los compromisos ofrecidos por ALTO PARANÁ S.A..



Lic. FABRICIO BUTERA
VOCA