Ministerio de Economía
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

1

BUENOS AIRES, 10 ENE 2000

VISTO el Expediente N° 064-015835/99 del Registro del EX MINISTERIO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS, 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.

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, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica del artículo 58 de la Ley N° 25.156 y los artículos 6° a 16 de la Ley N° 22.262.

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 unificación del control de NEW HOLLAND ARGENTINA S.A. y CASE ARGENTINA S.A. resultante de la fusión a nivel internacional entre NEW HOLLAND N.V. y CASE CORPORATION, acto que encuadra en el artículo 6°, inciso a) de la Ley N° 25.156.

Que la operación de concentración económica que se notifica no infringe en forma

Ministerio de Economía
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATTINE
DIRECCION DESPACHO

alguna el artículo 7° de la Ley N° 25.156 al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia en el mercado de maquinarias agrícolas, específicamente en lo que respecta a tractores y cosechadoras, de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

Que el suscripto comparte los términos del Dictamen emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA dependiente de la SECRETARÍA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como ANEXO y es parte integrante de la presente.

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 N° 25.156.

Por ello,

EL SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR

RESUELVE:

ARTÍCULO 1° .- Autorizar la operación de concentración económica notificada consistente en la unificación del control de NEW HOLLAND ARGENTINA S.A. y CASE ARGENTINA S.A. resultante de la fusión a nivel internacional entre NEW HOLLAND N.V. y CASE CORPORATION, de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156.

ARTÍCULO 2° .- Considérese parte integrante de la presente al Dictamen emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA de fecha 6 de enero del año 2000, que en SIETE (7) copias autenticadas se agrega como Anexo I.

ARTÍCULO 3°. - Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCIÓN N° 1

Dr. CARLOS WINOGRAD
SECRETARIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DEL CONSUMIDOR

19

Ministerio de Economía
Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECTOR DESPACHO

Expte. Nº 064-015835/99

DICTAMEN CONCENT. Nº 10

BUENOS AIRES, 06 ENE 2000

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica por la cual NEW HOLLAND N.V. y CASE CORPORATION se fusionan a nivel internacional. Debido a que en nuestro país estas empresas controlan a NEW HOLLAND ARGENTINA S.A. y CASE ARGENTINA S.A., respectivamente, la operación notificada encuadra en el artículo 6º, inciso a), de la Ley Nº 25.156, en virtud de que la misma puede producir efectos en el mercado nacional (artículo 3º).

Las empresas involucradas dieron cumplimiento en tiempo y forma a lo dispuesto en el artículo 8º de la norma legal precitada, notificando en forma completa la operación a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) el día 3 de noviembre de 1999. De acuerdo a lo informado en las presentaciones, el volumen de negocios total a nivel mundial del conjunto de empresas afectadas supera el umbral establecido en dicho artículo, pesos dos mil quinientos millones ($ 2.500.000.000), al computar la facturación correspondiente a 1998 de NEW HOLLAND N.V. y de CASE CORPORATION.

I. NATURALEZA DE LA OPERACION Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

1. La operación de concentración económica que se notifica consiste en la fusión por absorción por parte de NEW HOLLAND N.V. de la empresa CASE CORPORATION. El mecanismo a través del cual se llevó a cabo la presente operación consistió como primera medida en la fusión de CASE CORPORATION. con FIAT ACQUISITION CORPORATION, una sociedad creada al efecto y, a la vez, subsidiaria de NEW

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

HOLLAND N.V. Luego, en segundo lugar, NEW HOLLAND N.V. adquirió las acciones de la sociedad resultante de la fusión señalada. La fusión entre las dos empresas se hizo efectiva el día 12 de noviembre de 1999, habiendo sido autorizada por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos y por la Comisión Europea.

2. NEW HOLLAND N.V. es una empresa organizada según las leyes de los Países Bajos, mientras que CASE CORP. es una sociedad constituida en los Estados Unidos de América. Ambas firmas tienen como actividad principal la producción y comercialización de maquinarias agrícolas y para la construcción; operan 23 y 22 plantas principales, respectivamente, que se encuentran distribuidas en diversos países.

3. NEW HOLLAND ARGENTINA S.A. (en adelante, NEW HOLLAND) y CASE ARGENTINA S.A. (en adelante, CASE) son empresas radicadas en el país, cuya única actividad es la comercialización de maquinarias agrícolas producidas por sus respectivas controlantes. Cabe señalar que CASE fue constituida en el país en febrero de 1999; anteriormente, las maquinarias de CASE CORPORATION eran distribuidas en el país por la firma CIDEF ARGENTINA S.A.

4. Según consta en el contrato de fusión, el precio ofrecido a los tenedores de las acciones de CASE CORP. es de USS 55 por acción, lo que representaría una operación por un monto cercano a los U$S 4.300 millones.

II. PROCEDIMIENTO

5. El día 20 de octubre de 1999, las empresas intervinientes notificaron la operación conforme a lo establecido en el artículo 8° de la Ley de Defensa de la Competencia, realizando al mismo tiempo una consulta respecto de la necesidad de efectuar la citada notificación, habida cuenta que el contrato entre las partes había sido celebrado con anterioridad a la sanción de la Ley N° 25.156. La CNDC consideró

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

que, al no haberse concluido la operación, correspondía su notificación de acuerdo a las normas legales.

6. Tras analizar la información suministrada en ocasión de la notificación, la CNDC comprobó que la misma no satisfacía los requerimientos establecidos en el formulario F1, haciéndoselo saber a las empresas el día 19 de octubre. El día 3 de noviembre las firmas completaron la información solicitada, adjuntando el día 18 del mismo mes una nota donde informaban a la Comisión la concreción de la fusión de las firmas.

7. Con posterioridad a la aprobación del formulario F1, la CNDC efectuó consultas entre las empresas del sector y a la Asociación de Fábricas Argentinas de Tractores y Otros Equipamientos Agrícolas y Viales (AFAT), a fin de recabar información adicional. Del mismo modo, el 16 de diciembre de 1999 se envió una nota a la firma CIDEF ARGENTINA S.A. solicitándole datos relacionados con la venta de maquinaria agrícola producidas por CASE CORP.

III. EVALUACION DE LOS EFECTOS DE LA OPERACION DE CONCENTRACION SOBRE LA COMPETENCIA

8. Tanto NEW HOLLAND como CASE tienen como actividad principal la comercialización en el país de maquinarias agrícolas, que comprende las ventas de tractores y cosechadoras. Ninguna de las firmas produce en el país maquinaria alguna, por lo tanto todas las unidades son importadas desde las plantas de producción. A diferencia de sus controlantes, ambas firmas no tienen, a nivel local, presencia en el mercado de maquinarias para la construcción. NEW HOLLAND comercializa maquinarias con las marcas *New Holland*, *Fiat* y *Ford*, mientras que CASE lo hace con una marca que lleva su nombre.

9. Las cosechadoras y los tractores son bienes de capital que significan, para el productor agrícola, una herramienta fundamental para el desarrollo de su actividad.

ES COPIA
OSCAR EDUARDO DUMATINE
DIRECCION DESPACHO

De acuerdo con la información suministrada por la AFAT y por participantes del mercado, resulta de suma importancia la confiabilidad que el usuario tenga respecto del producto y de los servicios post-venta que se le ofrezca. Como contrapartida, las diferencias en el precio del producto entre las distintas marcas tienen una importancia relativa, debido a que las mismas muchas veces no justificarían el riesgo de perder una cosecha en caso de no contar con la maquinaria adecuada.

10. Tanto el mercado de tractores como el de cosechadoras muestran una importante dispersión en lo que se refiere a los usuarios, y las concesionarias de ventas ejercen una influencia significativa al actuar como nexo entre el fabricante o distribuidor y aquellos.

11. Desde el punto de vista de la oferta, ambos mercados presentan una importante concentración en el caso de las empresas que comercializan las marcas más difundidas. Estas últimas son las que el usuario conoce, por lo que el ingreso de nuevos oferentes enfrenta una resistencia al cambio por parte de los demandantes.

12. En el caso del mercado de tractores, existen en el país cinco empresas principales que concentran la porción más importante del mismo. Además de NEW HOLLAND y CASE, se encuentran AGCO ARGENTINA S.A. (que comercializa los tractores marca DEUTZ y MASSEY FERGUSON), JOHN DEERE ARGENTINA S.A. y VALTRA TRACTORES ARGENTINA S.A.

13. Como se puede apreciar en el Cuadro Nº 1, dicho mercado registra una caída de las ventas en el período 1997 – 1999. En este marco, los tractores de NEW HOLAND han mantenido un porcentaje estable de la demanda, en tanto que los productos de CASE, comercializados por CIDEF ARGENTINA S.A., han visto una caida en su participación.

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

Cuadro N° 1
Ventas locales de tractores

Empresa	1997 Unidades	1997 Partic	1998 Unidades	1998 Partic	1999 (enero-octubre) Unidades	1999 (enero-octubre) Partic
AGCO (Deutz y Massey)	1561	26.7%	2094	44.5%	1115	53.5%
MASSEY FERGUSON*	1162	19.9%	0	0.0%	0	0.0%
JOHN DEERE	1350	23.1%	1100	23.4%	438	21.0%
VALTRA	664	11.4%	743	15.8%	242	11.6%
NEW HOLLAND	738	12.6%	495	10.5%	246	11.8%
CIDEF**	0	0.0%	222	4.7%	33	1.6%
CASE	0	0.0%	0	0.0%	5	0.2%
OTRAS	366	6.3%	47	1.0%	6	0.3%
TOTAL	5841	100.0%	4701	100.0%	2085	100.0%

Fuente AFAT. * En 1998 fusionada con AGCO ** Comercializador de productos CASE

14. De acuerdo a los datos expuestos, AGCO ARGENTINA S.A. es la principal empresa del sector, con una cuota de mercado del 53,5% en 1999, seguida de JOHN DEERE ARGENTINA S.A., con una participación del 21%. Por su parte, la cuota de mercado conjunta de NEW HOLLAND y CASE fue del 13,6% en el mismo período[1]. Nótese que esta participación es apenas mayor a la de NEW HOLLAND individualmente, dado que la de CASE es sólo 1,8%. Se desprende de ello, que en este mercado la operación que se notifica no altera significativamente la concentración existente. Más aún, ambas firmas en conjunto se encuentran en un nivel alejado de los principales comercializadores, pudiendo configurarse de esta manera una situación pro-competitiva donde se desarrolle un nuevo competidor de importancia sustancial. Cabe agregar que el índice de Herfindahl-Hirschmann (HHI)[2] para el mercado de tractores, medido en unidades, señala de acuerdo a la jurisprudencia internacional la existencia de una importante concentración con anterioridad a la operación, mostrando sólo un leve aumento de 3577,7 a 3622,9 como consecuencia de la unificación del control de ambas firmas.

[1] La participación de CASE incluye las ventas de CIDEF ARGENTINA S.A.
[2] El índice de Herfindahl – Hirschmann (HHI) es una herramienta utilizada para la medición de la concentración de un mercado; se define como la sumatoria del cuadrado de las participaciones de

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

15. En lo que respecta al mercado de cosechadoras, en el país existen cuatro empresas principales que concentran la porción más importante del mismo. Además de NEW HOLLAND y CASE, se encuentran presentes AGCO ARGENTINA S.A. (que comercializa las cosechadoras DEUTZ y MASSEY FERGUSON) y JOHN DEERE ARGENTINA S.A.

16. Tal como lo muestra el Cuadro Nº 2, las ventas han evolucionado en forma decreciente durante el período 1997 – 1999. En este contexto, tanto la participación de los productos de NEW HOLLAND como los de CASE han mantenido una porción estable de las mismas.

Cuadro Nº 2
Ventas locales de cosechadoras (unidades)

	1997		1998		1999 (enero-octubre)	
EMPRESA	Unid.	Partic.	Unid.	Partic.	Unid.	Partic.
AGCO (Deutz y Massey)	165	13.2%	198	17.1%	107	21.8%
MASSEY FERGUSON	25	2.0%	0	0.0%	0	0.0%
JOHN DEERE	646	51.6%	640	55.4%	240	49.0%
NEW HOLLAND	273	21.8%	185	16.0%	98	20.0%
CIDEF	0	0.0%	115	9.9%	39	8.0%
CASE	0	0.0%	0	0.0%	6	1.2%
OTRAS	143	11.4%	18	1.6%	0	0.0%
TOTAL	1252	100.0%	1156	100.0%	490	100.0%

Fuente AFAT. * En 1998 fusionada con AGCO ** Comercializador de productos CASE

17. Si bien la participación conjunta de NEW HOLLAND y CASE alcanzaría aproximadamente el 29,2%, se observa que, en este caso, las empresas fusionadas se constituirían como la segunda firma comercializadora en lo que respecta al número de unidades.[3] Tampoco en este caso se advierte, a partir del cambio en las cuotas de mercado antes y después de la operación, una variación significativa en los niveles de concentración, que ya resultaban altos según los parámetros internacionales. El análisis del índice de Herfindahl-Hirschmann (HHI) para el

las empresas que actúan en el mercado. Los valores HHI oscilan entre 0 (mercado perfectamente competitivo) y 10.000 (mercado monopólico).
[3] La participación de CASE incluye las ventas de CIDEF ARGENTINA S.A.

ES COPIA
OSCAR ROBERTO DEMATINE
DIRECCION DESPACHO

mercado de cosechadoras, medido en unidades, indica un aumento de 3340,7 a 3726,5.

18. Finalmente, tanto en el mercado de tractores como en el de cosechadoras, es posible especular que la unificación del control de NEW HOLLAND y de CASE podría permitirles desarrollar una estructura de servicios y una imagen de confiabilidad que las coloque en posición de competir con las más importantes empresas comercializadoras que ofrecen sus productos en el país, generándose, en consecuencia, un ámbito de mayor competencia entre pares.

V. CONCLUSIONES

19. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia concluye que la operación de concentración económica que se notifica no altera las condiciones de competencia que se registran en el mercado de maquinarias agricolas, que incluye tractores y cosechadoras, debido a que no infringe en forma alguna el artículo 7° de la Ley N° 25.156 al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

20. Por ello, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia aconseja al Señor Secretario de Defensa de la Competencia y del Consumidor autorizar la operación de concentración económica consistente en unificación del control de NEW HOLLAND ARGENTINA S.A. y CASE ARGENTINA S.A. resultante de la fusión a nivel internacional entre NEW HOLLAND N.V. y CASE CORPORATION, de acuerdo a lo previsto en el artículo 13 inciso a) de la Ley N° 25.156.

Dr. ERNESTO CIOFFRINI
VOCAL

Dr. DIEGO PETRECOLLA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
PRESIDENTE

Dra. MARIA VIVIANA DUEVEDO
VOCAL

Lic. BASILIA PRIETO
VOCAL