



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95



BUENOS AIRES, ~ 5 JUL 2011

VISTO el Expediente N° S01:0271881/2009 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, y

CONSIDERANDO:

Que, en 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, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6° a 16 y 58 de dicha ley.

Que la operación de concentración económica notificada se celebró el día 30 de junio de 2009 mediante un contrato de compraventa de acciones, por el cual la firma ARAUCO INTERNACIONAL S.A. adquirió de los señores Doña Silvia Cristina CAMPO (M.I. N° 6.438.585), Don Marcelo José CAMPO (M.I. N° 12.418.582), Don Alberto Luis MORRA (M.I. N° 4.705.235), Doña Susana Beatriz MORRA (M.I. N° 10.818.185), Doña Mirta Graciela MORRA (M.I. N° 14.773.859), Don Osvaldo Humberto ZUCCHINI (M.I. N° 7.599.775), Don Néstor Dante ZUCCHINI (M.I. N° 11.988.700) y Don Hugo Alberto ANITORI (M.I. N° 8.352.032), las acciones representativas del OCHENTA POR CIENTO (80 %) del capital social y votos de las empresas FORESTAL SUREÑA S.A., FORESTAL NEOS S.A., FORESTAL TALAVERA S.A. y LECAMP S.A.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95



Que las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA.

Que la operación notificada constituye una concentración económica en los términos del Artículo 6°, inciso c) de la Ley N° 25.156.

Que la obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral establecido en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

Que en virtud del análisis realizado, la COMISIÓN 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, toda vez que de los elementos reunidos y de las constancias de autos no se desprende que los mismos tengan entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia, ocasionando un perjuicio para el interés económico general.

Que, por este motivo, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al señor Secretario de Comercio Interior autorizar la operación de concentración económica, celebrada el día 30 de junio de 2009 mediante un contrato de compraventa de acciones, por el cual la firma ARAUCO INTERNACIONAL S.A. adquirió de los señores Doña Silvia Cristina CAMPO, Don Marcelo José CAMPO, Don Alberto Luis MORRA, Doña Susana Beatriz MORRA, Doña Mirta Graciela MORRA, Don Osvaldo Humberto ZUCCHINI, Don Néstor Dante ZUCCHINI y Don Hugo Alberto ANITORI, las acciones representativas del OCHENTA POR CIENTO (80 %) del capital social y votos de las empresas FORESTAL SUREÑA S.A., FORESTAL NEOS S.A., FORESTAL TALAVERA S.A.

11



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95



y LECAMP S.A., todo ello en virtud de lo establecido en el Artículo 13, inciso a) de la Ley N° 25.156.

Que el suscripto comparte los términos del Dictamen N° 885 de fecha 8 de junio de 2011 emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como Anexo y forma 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 N° 25.156.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Autorízase la operación de concentración económica, celebrada el día 30 de junio de 2009 mediante un contrato de compraventa de acciones, por el cual la firma ARAUCO INTERNACIONAL S.A. adquirió de los señores Doña Silvia Cristina CAMPO (M.I. N° 6.438.585), Don Marcelo José CAMPO (M.I. N° 12.418.582), Don Alberto Luis MORRA (M.I. N° 4.705.235), Doña Susana Beatriz MORRA (M.I. N° 10.818.185), Doña Mirta Graciela MORRA (M.I. N° 14.773.859), Don Osvaldo Humberto ZUCCHINI (M.I. N° 7.599.775), Don Néstor Dante ZUCCHINI (M.I. N° 11.988.700) y Don Hugo Alberto ANITORI (M.I. N° 8.352.032), las acciones representativas del OCHENTA POR CIENTO (80 %) del capital social y votos de las empresas FORESTAL SUREÑA S.A., FORESTAL NEOS S.A., FORESTAL TALAVERA S.A. y LECAMP S.A., todo ello en virtud de lo establecido en el Artículo 13, inciso a) de la Ley N° 25.156.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



ARTÍCULO 2º.- Considérase parte integrante de la presente resolución, al Dictamen N° 885 de fecha 8 de junio de 2011 emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, que en SETENTA Y CUATRO (74) hojas autenticadas se agrega como Anexo a la presente medida.

ARTÍCULO 3º.- Regístrese, comuníquese y archívese.

M
RESOLUCIÓN N°

95

Lic. MARIO GUILLERMO MORENO
SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR DEL
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Expediente Nº S01:0271881/2009 (Conc.763) RAN/EA-AS-DG-AM

DICTAMEN CONC. Nº: 885

BUENOS AIRES,

8 JUN 2011

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente Nº S01:0271881/2009 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, caratulado: "ARAUCO INTERNACIONAL, SILVIA CRISTINA CAMPO Y OTROS S/ NOTIFICACION ART. 8 LEY 25.156.-" (CONC. 763).

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

I.1. La operación

1. La operación de concentración económica que se notifica se celebró con fecha 30 de junio de 2009 mediante un contrato de compraventa de acciones, por el cual ARAUCO INTERNACIONAL S.A. (en adelante "AISA") adquirió de los Sres. Silvia Cristina Campo, Marcelo José Campo, Alberto Luis Morra, Susana Beatriz Morra, Mirta Graciela Morra, Osvaldo Humberto Zucchini, Néstor Dante Zucchini y Hugo Alberto Anitori (en adelante, conjuntamente, los "Vendedores"), acciones representativas del 80% del capital social y votos de las sociedades FORESTAL SUREÑA S.A.; FORESTAL NEOS S.A.; FORESTAL TALAVERA S.A. y LECAMP S.A. (en adelante todas juntas "SOCIEDADES").
2. Dichas sociedades, a su vez, son titulares de acciones representativas del 100% del capital y votos de SAVITAR S.A. (en adelante "SAVITAR") y EL OASIS S.A. (en adelante "EL OASIS"), dos sociedades que llevan adelante una actividad foresto

Handwritten signatures and initials at the bottom left of the page.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



industrial y, en forma conjunta, son titulares de aproximadamente 10.000 hectáreas en el Delta de la Provincia de Buenos Aires en donde se lleva a cabo dicha actividad forestal. ✓

3. De acuerdo a lo establecido en el Contrato, la operación incluye acciones representativas del 80% del capital social y votos de las SOCIEDADES, incluyendo todos los derechos de voto y derechos económicos inherentes a las mismas. ✓
4. Es de destacar que AISA, a través de FAPLAC S.A., detenta indirectamente el 20% restante de las SOCIEDADES. ✓

1.2. La actividad de las partes

El comprador

5. AISA es una sociedad constituida conforme a las leyes de Chile, inscrita en Argentina como sociedad extranjera destinada a la realización de inversiones en empresas de carácter foresto-industrial en Argentina, Brasil, Uruguay, Chile y otros países de América y Europa. Se encuentra sujeta al control directo de la firma CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCIÓN S.A., empresa chilena dedicada a la fabricación de pulpa de celulosa y derivados como madera aserrada y paneles.
6. En Argentina, AISA tiene el control directo del 90,02% de las acciones de INDUSTRIAS FORESTALES S.A., sociedad ésta cuyo objeto social es la participación en empresas mediante la creación de sociedades por acciones, uniones transitorias de empresas, agrupaciones de colaboración y cualquier otra forma de asociación, y en general compra, venta y negociación de títulos, acciones y toda clase de valores mobiliarios y papeles de crédito. El restante 9,98% de las acciones de INDUSTRIAS FORESTALES S.A. pertenecen a CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCIÓN S.A.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DEL PATRIARCADO EN EL
SECRETARÍA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA

95



- 7. Asimismo, AISA controla el 90% del capital social de la firma FORESTAL NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN S.A. (antes denominada LA SEÑORA DEL MILAGRO S.R.L.¹), una sociedad constituida en Argentina que se dedica principalmente a la actividad forestal y agropecuaria en la zona del Delta de la provincia de Buenos Aires. En la provincia de Buenos Aires, la sociedad es titular de aproximadamente 4.159 hectáreas, de las cuales 2.631 hectáreas se encuentran plantadas. Esta sociedad realiza plantaciones y cosecha de rollos de salicáceas y otras especies
- 8. INDUSTRIAS FORESTALES S.A. es controlante directo y titular de acciones que representan el 99,97% del capital social de ALTO PARANÁ S.A. (en adelante "APSA"), el 96,5% del capital social de FAPLAC S.A. (en adelante "FAPLAC"), el 60% del capital social de FLOORING S.A. (en adelante "FLOORING"), y el 99% de FORESTAL MISIONES S.A.
- 9. APSA es una sociedad constituida en la República Argentina que tiene por objeto la elaboración y comercialización de celulosa, maderas aserradas y paneles de densidad media (MDF) a partir de la industrialización del pino. Sus plantas industriales se encuentran localizadas en la provincia de Misiones, donde es titular de 233.630 hectáreas, de las cuales 115.703 hectáreas se encuentran forestadas. También posee una división química destinada a la producción de resinas, metanol y UFC localizada en Puerto San Martín, provincia de Santa Fe.
- 10. APSA es titular a su vez del paquete accionario mayoritario de LEASING FORESTAL S.A. (98%) (ex TRUPÁN ARGENTINA S.A.), empresa dedicada al otorgamiento de leasing a empresas dedicadas a la operatoria forestal, y de la sociedad brasileña LUCHESE EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES LTDA. (99,99%), que opera en dicho Estado sin actividad en Argentina.

¹ Operación notificada a esta CNDC, y autorizada mediante Resolución SCI N° 33/2006.-

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95

SECRETARÍA DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



11. Asimismo, APSA es titular del 3,5% del capital accionario de la empresa FAPLAC, y del 1% del capital accionario de FORESTAL MISIONES S.A.
12. FAPLAC es una sociedad constituida en la República Argentina que tiene por objeto la producción de paneles de madera reconstituida (también denominados tableros aglomerados) con planta industrial localizada en Zárate, provincia de Buenos Aires. Es titular de 8.314 hectáreas en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe, de las cuales 4.381 hectáreas se encuentran forestadas.
13. Asimismo, FAPLAC es titular del 20% del capital accionario de FORESTAL TALAVERA S.A., FORESTAL NEOS S.A., FORESTAL SUREÑA S.A. y LECAMP S.A., y del 40% del capital accionario de la empresa FLOORING.
14. FLOORING es una sociedad constituida en la República Argentina que tiene por objeto la elaboración y comercialización de pisos flotantes.
15. FORESTAL MISIONES es una sociedad constituida en la República Argentina, cuya actividad principal consiste en la explotación forestal y agropecuaria, y la fabricación de insumos o productos del sector maderero. Se encuentra sin actividad.

Los vendedores.

16. Los Vendedores son todos ellos personas físicas residentes en la República Argentina, siendo tenedores del 80% de las acciones y votos de las siguientes sociedades constituidas en la República Argentina, que integran esta operación: FORESTAL SUREÑA S.A.; FORESTAL NEOS S.A.; FORESTAL TALAVERA S.A. y LECAMP S.A.

Las empresas adquiridas

17. FORESTAL SUREÑA S.A.; FORESTAL NEOS S.A.; FORESTAL TALAVERA S.A. y LECAMP S.A., son empresas constituidas en Argentina que tienen por actividad ser tenedoras de acciones en otras sociedades (holding).

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONFERRAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



18. Las SOCIEDADES son tenedoras directas del 100% (cien por ciento) del capital accionario y votos de SAVITAR y EL OASIS, como principal activo de las mismas.
19. SAVITAR es una sociedad anónima constituida en Argentina, que se dedica principalmente a la actividad forestal y agropecuaria en la zona del Delta de la provincia de Buenos Aires. En la provincia de Buenos Aires, SAVITAR es titular de aproximadamente 8.219 Ha. y tiene 748 Ha en posesión, de las cuales 2.884 Ha se encuentran plantadas y donde lleva adelante diversas actividades vinculadas con la actividad forestal.
20. EL OASIS es una sociedad anónima constituida en Argentina, que se dedica principalmente a la actividad forestal en la zona del Delta de la provincia de Buenos Aires. En la provincia de Buenos Aires, la sociedad es titular de aproximadamente 1.515 Ha, de las cuales 516 Ha se encuentran plantadas y donde lleva adelante diversas actividades vinculadas con la actividad forestal.

II.- ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

21. Las empresas involucradas notificaron en tiempo y forma la operación de concentración conforme a lo previsto en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, habiendo dado cumplimiento a los requerimientos efectuados por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.
22. La operación notificada constituye una concentración económica en los términos del artículo 6°, inciso c) de la Ley N° 25.156.
23. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral establecido en el artículo 8° de la Ley N° 25.156, y no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dr. ALFONSO VICTORIA ESPINOSA
SECRETARÍA DE LETRADO
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



III.- PROCEDIMIENTO

- 24. Con fecha 7 de julio de 2009, el apoderado de AISA y el apoderado de los Sres. de Silvia Cristina Campo, Hugo Alberto Anitori, Marcelo José Campo, Alberto Luis Morra, Susana Beatriz Morra, Mirta Graciela Morra, Osvaldo Humberto Zucchini y Néstor Dante Zucchini, notificaron la operación de concentración económica mediante la presentación del respectivo Formulario F1 de notificación.
- 25. Tras analizar la información presentada, el día 29 de julio de 2009 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes notificantes que previo a todo proveer, debían adecuar la presentación a lo dispuesto en la Resolución SDCyC Nº 40/2001 (B.O. 22/02/01), y que hasta tanto dieran cumplimiento a ello, no comenzaría a correr el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
- 26. El día 7 de septiembre de 2009 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional.
- 27. Con fecha 23 de octubre de 2009 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes notificantes que previo a todo proveer, debían adecuar la presentación a lo dispuesto en la Resolución SDCyC Nº 40/2001 (B.O. 22/02/01), y que hasta tanto dieran cumplimiento a ello, no comenzaría a correr el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
- 28. El día 13 de noviembre de 2009 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional.
- 29. Con fecha 18 de noviembre de 2009 esta Comisión Nacional consideró que el Formulario F1 presentado se hallaba incompleto, por lo que se efectuaron las correspondientes observaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



dieran cumplimiento en forma completa a ello, quedaba suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156, notificándose tal requerimiento en la misma fecha. Asimismo, atento a la confidencialidad solicitada junto con la presentación del Formulario F1, esta Comisión Nacional requirió a las partes notificantes que previo a proveer dicha confidencialidad, acompañen resumen no confidencial, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 12 del Decreto 89/2001.

30. El día 18 de diciembre de 2009 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional.

31. Con fecha 7 de enero de 2010 esta Comisión Nacional consideró que el Formulario F1 presentado aun se hallaba incompleto, por lo que se efectuaron las correspondientes observaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156. Asimismo, atento a la confidencialidad solicitada junto con la presentación del Formulario F1, esta Comisión Nacional requirió a las partes notificantes que previo a proveer la misma, informen sobre que puntos de dicho Formulario F1 solicitan la confidencialidad, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 12 del Decreto 89/2001.

32. El día 11 de febrero de 2010 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional.

33. Con fecha 24 de febrero de 2010 esta Comisión Nacional requirió a las partes notificantes, en virtud de lo establecido en la Resolución SDCyC N° 40/2001, que acompañen la información en el correspondiente soporte magnético, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello,

[Handwritten signatures and scribbles]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.

34. El día 26 de febrero de 2010 el apoderado de AISA efectuó una presentación cumplimentando el requerimiento relatado precedentemente.
35. Con fecha 5 de marzo de 2010 esta Comisión Nacional consideró que el Formulario F1 presentado aun se hallaba incompleto, por lo que se efectuaron las correspondientes observaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
36. El día 27 de abril de 2010 el apoderado de AISA efectuó una presentación solicitando una prórroga a fin de dar respuesta al requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional, a la que se hizo lugar, notificándose el 5 de mayo de 2010.
37. Con fecha 6 de mayo de 2010 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional.
38. El día 17 de mayo de 2010 esta Comisión Nacional consideró que el Formulario F1 presentado aun se hallaba incompleto, por lo que se efectuaron las correspondientes observaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156. Asimismo, atento a la confidencialidad solicitada junto con la presentación del Formulario F1 y a lo requerido previamente por esta Comisión Nacional, previo a proveer la misma, se hizo saber a las partes de la operación que deberían informar sobre que puntos de dicho Formulario F1 solicitan la confidencialidad, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 12 del Decreto 89/2001.
39. Con fecha 18 de junio de 2010 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido

[Handwritten signatures and initials]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



por esta Comisión Nacional.

40. Con fecha 25 de junio de 2010 esta Comisión Nacional dispuso citar a prestar declaración testimonial al responsable de la Estación Forestal Agropecuaria Delta del Paraná del INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA, en virtud de las facultades otorgadas por los Artículos 24 y 58 de la Ley N° 25.156.
41. Asimismo, con fecha 29 de junio de 2010 esta Comisión Nacional consideró que el Formulario F1 presentado aun se hallaba incompleto, por lo que se efectuaron las correspondientes observaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
42. Atento a la presentación efectuada con fecha 6 de julio de 2010 por el Ing. Agr. Gerardo O. Mujica, en su carácter de director de la Estación Forestal Agropecuaria Delta del Paraná del INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA, esta Comisión Nacional, dispuso con fecha 13 de julio de 2010 una nueva audiencia testimonial a fin de que comparezca el presentante, en virtud de las facultades otorgadas por los Artículos 24 y 58 de la Ley N° 25.156.
43. El día 28 de julio de 2010 a las 10.30 hs. se llevó a cabo la audiencia testimonial a la cual compareció el Ing. Agr. Gerardo O. Mujica, en su carácter de director de la Estación Forestal Agropecuaria Delta del Paraná del INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA, en la que se requirió al testigo que proporcione cierta información en el plazo de CINCO (5) días, en virtud de lo dispuesto en el Artículo 24 de la Ley N° 25.156.
44. Con fecha 30 de julio de 2010 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

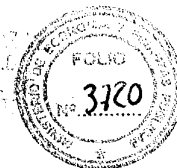


95

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45. El día 12 de agosto de 2010 esta Comisión Nacional consideró que el Formulario F1 presentado aun se hallaba incompleto, por lo que se efectuaron las correspondientes observaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
46. Además, en virtud de las facultades otorgadas por los Artículos 24 y 58 de la Ley N° 25.156, esta Comisión Nacional dispuso citar a prestar declaración testimonial al Sr. Ricardo Bautista Schincariol.
47. Con fecha 31 de agosto de 2010 a las 9.30 hs. se llevó a cabo la audiencia testimonial dispuesta a la cual compareció el Sr. Ricardo Bautista Schincariol en carácter de testigo.
48. El día 3 de septiembre de 2010, atento a lo requerido en la audiencia celebrada con fecha 28 de julio de 2010, en virtud de lo dispuesto en el Artículo 24 de la Ley N° 25.156, y al tiempo transcurrido, se requirió al Ing. Agr. Gerardo O. Mujica, en su carácter de director de la Estación Forestal Agropecuaria Delta del Paraná del INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA, que acompañe la información solicitada en el término de CINCO (5) días.
49. Con fecha 10 de septiembre de 2010 el apoderado de AISA efectuó una presentación acompañando información y documentación, a fin de dar cumplimiento a lo requerido por esta Comisión Nacional.
50. El día 14 de septiembre de 2010 esta Comisión Nacional requirió a las partes notificantes, en virtud de lo establecido en la Resolución SDCyC N° 40/2001, que acompañen la información en el correspondiente soporte magnético, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

"2011 - Año del Trabajo Decente, la Salud y Seguridad de los Trabajadores"

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



51. EL 24 de septiembre de 2010 esta Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, requirió a los Sres. Silvia Cristina Campo, Hugo Alberto Anitori, Marcelo José Campo, Alberto Luis, Morra, Susana Beatriz Morra, Mirta Graciela Morra, Osvaldo Humberto Zucchini que ratificaran la información y documentación presentada. Asimismo, hizo saber a las partes que debían aclarar sobre qué puntos del Formulario F1 solicitaban confidencialidad, bajo apercibimiento de tener por desistida dicha solicitud.
52. Con fecha 4 de octubre de 2010 esta Comisión Nacional requirió que se presente en el término de CINCO (5) días, la información que hubiera sido solicitada en la audiencia celebrada con fecha 28 de julio de 2010 al Ing. Agr. Gerardo O Mujica, en su carácter de director de la estación experimental INTA Delta del Paraná.
53. El apoderado de AISA realizó una presentación el día 4 de octubre de 2010, adjuntando copia de la misma en soporte magnético, conforme fuera requerido por este Organismo.
54. El día 26 de octubre de 2010, el apoderado de la parte denominada conjuntamente "vendedores", y el apoderado de la firma AISA, realizaron una presentación a fin de ratificar la totalidad de la documentación y la información presentada y de manifestar la confidencialidad solicitada por las partes de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 12 del Decreto 89/200.
55. Esta Comisión Nacional de Defensa de la competencia, con fecha 1 de noviembre de 2010, solicitó una ampliación del informe no confidencial agregado a fs. 3389/3392, detallando qué información del Formulario F1 presentado sería no confidencial, así como cada una de las presentaciones efectuadas en el marco de las actuaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley



ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95



ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

25.156.

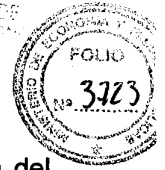
- 56. Con fecha 30 de noviembre de 2010, el apoderado de AISA, realizo una presentación, adjuntando la misma en soporte magnético, en la cual se reiteró la solicitud de otorgar carácter confidencial a la documentación e información presentada en su oportunidad y que pudiera ser presentada en el futuro, a excepción del resumen no confidencial presentado el día 18 de diciembre de 2009.
- 57. El día 6 de diciembre de 2010, en razón de la extensión de la confidencialidad solicitada, esta Comisión Nacional requirió a las partes de la operación que acompañen un nuevo informe no confidencial, detallando que información de cada punto del Formulario F1 presentado sería no confidencial, así como de cada una de las presentaciones efectuadas en el marco de las presentes actuaciones, haciéndose saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
- 58. Con fecha 9 de diciembre, esta Comisión Nacional, atento a lo solicitado en la audiencia celebrada el día 28 de julio de 2010 al Ing Agr. Gerardo O. Mujica, requirió en el término de CINCO (5) días, la información que hubiera sido solicitada en la misma. Asimismo, se citó a audiencia testimonial al mencionado Ingeniero Agrónomo, en su carácter de responsable de la Asociación Cooperativa de la E.E.A. Delta del Paraná (INTA).
- 59. Con fecha 7 de enero de 2011 el apoderado de AISA efectuó una presentación a fin cumplimentar el requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional.
- 60. El día 28 de enero de 2011 se presentó ante esta Comisión Nacional a brindar declaración testimonial el Ing Agr. Gerardo O. Mujica, en su carácter de responsable de la Asociación Cooperativa de la E.E.A. Delta del Paraná (INTA).
- 61. Con fecha 8 de febrero de 2011 esta Comisión Nacional de Defensa de la

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Competencia, hizo saber a las partes que deberían acompañar una ampliación del informe no confidencial, y además deberían detallar punto por punto porqué la información suministrada como confidencial podría afectar a los secretos del negocio que la operación comercial contiene. Asimismo este Organismo solicitó información adicional atento a las constancias de los actuados, haciendo saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.

- 62. El día 14 de marzo de 2011 el apoderado de AISA efectuó una presentación a fin cumplimentar el requerimiento efectuado por esta Comisión Nacional.
- 63. Con fecha 29 de marzo de 2011 se presentó ante esta Comisión Nacional a brindar declaración testimonial el Sr. Coordinador de Extensión Forestal (NEFS), Ing Agr. Esteban Borodwoski.
- 64. El día 4 de abril del 2011 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes que deberían ratificar o rectificar la confidencialidad solicitada sobre la información detallada en la presentación de fecha 14 de marzo de 2011, haciendo saber a las partes que hasta tanto no dieran cumplimiento en forma completa a ello, continuaría suspendido el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley 25.156.
- 65. Finalmente, con fecha 4 de mayo de 2011 el apoderado de la firma AISA realizó una presentación dando cumplimiento a la solicitud efectuada por esta Comisión Nacional, teniéndose en esa fecha por aprobado el Formulario F1 y continuando el cómputo del plazo del artículo 13 de la Ley N° 25.156 desde el primer día hábil posterior al enunciado.

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

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

ES COPIA FIEL
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



1. Naturaleza económica de la Operación de Concentración

66. Como ya se ha mencionado, por medio de la presente Operación de Concentración, AISA, adquirirá el 80% del capital social y votos de: FORESTAL SUREÑA S.A., FORESTAL NEOS S.A., FORESTAL TALAVERA S.A. y LECAMP S.A.; sociedades de inversión argentinas, titulares de acciones representativas del 100% del capital y votos de SAVITAR y EL OASIS, dos sociedades argentinas que llevan adelante una actividad foresto industrial y, en forma conjunta, poseen 10.482 has en el Delta de la Provincia de Buenos Aires (que incluye el norte de la Provincia de Buenos Aires y Sur de la Provincia de Entre Ríos), en donde se lleva a cabo dicha actividad forestal.

67. De este modo, AISA incorporará a su patrimonio 10.482 has de bosques de Salicáceas en el Delta Bonaerense, un 32% (3.400 has) forestadas, principalmente con sauces y álamos, pertenecientes a las empresas SAVITAR y EL OASIS. Es decir que la Operación bajo análisis posibilitará a FAPLAC, una de las empresas del Grupo comprador en Argentina, fortalecer su integración vertical hacia atrás, es decir lograr un mayor autoabastecimiento de la materia prima básica requerida para el desarrollo de sus actividades foresto-industriales que desarrolla en las zonas del norte bonaerense (Zárate y Dolores) y sur de Santa Fé (Calchaquí), en especial para la elaboración de tableros aglomerados, cuya planta de producción se localiza en Zárate, provincia de Buenos Aires.

68. Como se refirió, SAVITAR es una sociedad dedicada principalmente a la actividad forestal y agropecuaria en la zona del Delta Bonaerense, donde es titular de aproximadamente 8.219 has y 748 has tiene en posesión. Del total, se encuentran forestadas un 32% (2.884 has), principalmente con sauce y álamo. EL OASIS también se dedica a la actividad forestal en la zona del Delta Bonaerense, donde es titular de aproximadamente 1.515 has, de las cuales se encuentran plantadas un

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



34% con, básicamente, sauce y álamo.

69. Las mencionadas empresas producen trozas triturables de Salicáceas que comercializan en el mercado. El principal cliente de las mismas es FAPLAC. Otro cliente importante es PAPEL PRENSA y luego FORESTAL EL SOL S.R.L. (empresa dedicada principalmente a la producción forestal). En el año 2007, aproximadamente el 73,28% de la producción de trozas triturables de las empresas fueron adquiridas por AISA (FAPLAC), el 16,10% por PAPEL PRENSA y el resto por los demás clientes. En el año 2008, el porcentaje de ventas derivado a AISA (FAPLAC) se incrementó al 89,78%, mientras que las ventas a PAPEL PRENSA descendieron a menos del 1%. Cabe destacar que según lo señalado por las Partes, las ventas de SAVITAR y EL OASIS no son significativas para los compradores. En efecto, indicaron que para PAPEL PRENSA estas ventas son marginales, representando tan sólo entre 1,9% y 0,1% de su consumo, por lo cual manifestaron que la disponibilidad de trozas para este comprador no se vera siquiera afectada por la operación notificada.

70. Por su parte, la empresa adquirente AISA, representa uno de los mayores conglomerados forestales de América Latina en términos de superficie y rendimiento de sus plantaciones, fabricación de celulosa kraft, y producción de madera aserrada y paneles o tableros de madera. Esta sociedad inversora es una compañía chilena la cual posee participación accionaria en empresas foresto-industriales en diversos países como la Argentina, Brasil, Uruguay, Chile y otros países de América y Europa. En Argentina, la empresa controla en forma directa a las sociedades: INDUSTRIAS FORESTALES S.A. (en adelante "IFSA"), dedicada a la realización de inversiones en empresas, y a FORESTAL NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN S.A. (en adelante "FNSDC"), empresa forestal y agropecuaria.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



ES COPIA
ALAN CONFERRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

71. IFSA es tenedora de acciones que le otorgan el control directo de APSA, FORESTAL MISIONES S.A., FLOORING y FAPLAC. A su vez controla indirectamente a través de APSA a la empresa LEASING FORESTAL S.A. (ex TRUPÁN ARGENTINA S.A.). Estas sociedades, menos LEASING FORESTAL S.A., están dedicadas principalmente a la elaboración y comercialización de pastas celulósicas, madera aserrada, tableros, pisos flotantes y otras remanufacturas de madera y plantaciones. En el caso de LEASING FORESTAL S.A., la empresa se dedica al otorgamiento de leasing (actividad financiera) a empresas dedicadas a la operatoria forestal.²

72. APSA es una empresa foresto-industrial localizada en la provincia de Misiones, que conjuga la explotación forestal con la industria maderera. Presenta un alto grado de integración vertical entre las distintas etapas de su proceso productivo, desde la explotación de sus propias plantaciones forestales donde produce trozas pulpables de pino para abastecer su planta de producción de tableros de densidad media (MDF), hasta la comercialización de los mismos al mercado interno y externo.

73. APSA posee en la provincia de Misiones 233.630 hectáreas, de las cuales 115.703 has se encuentran forestadas, principalmente con pinos. Esta empresa elabora y comercializa diferentes productos provenientes de la explotación forestal de sus bosques como: trozas aserrables y triturables fundamentalmente de pino, araucaria y eucalipto proveniente de sus plantaciones en Misiones, pasta celulósica de fibra larga, madera aserrada, remanufacturas de madera y paneles de densidad media (MDF). La planta industrial de APSA se encuentra emplazada en Puerto Piray, Provincia de Misiones.

² Las partes informaron que el Grupo Comprador también posee una división química destinada a la producción de metanol y UFC, productos químicos que se utilizan a su vez en la producción de resinas, insumo fundamental en la elaboración de tableros aglomerados. Esta División Química se encuentra localizada en Puerto San Martín, provincia de Santa Fe.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

Secretaría de Comercio Interior

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

ALAN CONTRERAS SANTARELLI

Dirección de Despacho

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



74. FORESTAL MISIONES S.A. es una sociedad argentina que conforme lo informaron las Partes no tiene propiedades ni desarrolla o ha desarrollado actividad alguna desde su constitución, pero tiene por objeto la explotación forestal y agropecuaria y la fabricación de insumos o productos del sector maderero.

75. FLOORING es una sociedad constituida en Argentina dedicada a la elaboración y comercialización de pisos flotantes, además de otros materiales para la construcción, revestimiento de pisos, paredes y zócalos. La planta industrial se encuentra localizada en Zárate, provincia de Buenos Aires.

76. FAPLAC es otra importante empresa perteneciente al Grupo Comprador, dedicada a la producción y comercialización de paneles de madera reconstituida o tableros aglomerados para la industria del mueble y la construcción, con planta industrial localizada en Zárate, provincia de Buenos Aires.

77. Esta empresa posee en las provincias de Buenos Aires (Delta Bonaerense y Dolores) y Santa Fe (Calchaquí), 8.314 has de plantaciones de sauce, eucalipto y álamo, las cuales se encuentran forestadas en más de un 50% (4381 has). Las hectáreas plantadas que posee específicamente la empresa en el Delta Bonaerense ascienden a 1.310.

78. Tal como lo informaron las notificantes, FAPLAC es una empresa que presenta actualmente un cierto grado de integración vertical, que se inicia con la obtención de insumos maderables (trozas triturables de Salicáceas) hasta la producción y posterior comercialización de los tableros aglomerados.

79. Es importante destacar que FAPLAC no se autoabastece completamente de los insumos aserrables que destina al proceso de producción, sino que compra una parte importante de dichos insumos a terceros. Luego de la presente operación según lo informado por las partes esto no va a alterarse.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



80. Según lo precisado por las Partes, en el año 2008 FAPLAC consumió, en su proceso productivo, 346.664³ Tn de trozas triturables, de las cuales en el año 2008, un 23,8% (82.495 Tn) provinieron de las propias plantaciones del Grupo, un 17,12% (59.362 Tn) adquirió de SAVITAR y EL OASIS y el restante 59,08% se abasteció de plantaciones de terceros.

81. Por último, FNSDC es una sociedad del Grupo Comprador que se dedica principalmente a la actividad forestal y agropecuaria en la zona del Delta Bonaerense, titular de aproximadamente 4.159 hectáreas, de las cuales 2.631 has se encuentran plantadas. La sociedad realiza plantaciones y cosecha de rollos de Salicáceas y otras especies. En virtud de lo informado por las partes y conforme lo indicado en el párrafo precedente, la totalidad de la producción actual de FNSDC se deriva al proceso productivo de FAPLAC.

2. Productos Involucrados

82. Los lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas aprobados por la Resolución 164/2001 de la ex Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, establece que "existe una relación horizontal entre empresas cuando ellas actúan en un mismo mercado como oferentes o demandantes de bienes o servicios sustitutos. En cambio, nos encontramos frente a una relación vertical entre empresas cuando éstas actúan en distintas etapas de producción o prestación de un mismo bien o servicio."

83. En virtud de las actividades productivas en las que se encuentran involucradas las Partes notificantes, se define en la presente Operación de Concentración la presencia de una relación vertical y una relación horizontal -desde el punto de vista

³ Las Partes aclaran que el volumen de trozas triturables consumidas por FAPLAC puede tener variaciones de stocks que habitualmente existen e integran la operatoria norma de cualquier proceso industrial.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

Secretaría de Comercio Interior

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



de la demanda- entre las Empresas Involucradas.

84. La relación vertical se verifica entre: el mercado de producción y comercialización de trozas triturables de Salicáceas, aguas arriba, y el mercado de producción y comercialización de tableros aglomerados, aguas abajo.

85. Dicha relación emerge en razón de que la Operación implica la incorporación al patrimonio forestal de AISA de un bosque de Salicáceas pertenecientes a SAVITAR y EL OASIS, situado en el Delta Bonaerense en el cual se produce trozas triturables, en tanto que FAPLAC, empresa controlada por AISA, produce y demanda este tipo de trozas para la elaboración de tableros aglomerados.

86. Es dable destacar que, si bien FAPLAC al igual que SAVITAR y EL OASIS producen trozas triturables provenientes de la explotación de sus bosques, no se verifica una relación horizontal entre dichas empresas, es decir que no son competidoras en dicho mercado, ya que si bien SAVITAR y EL OASIS actúan como oferente de trozas triturables, FAPLAC resulta ser un comprador neto de dichos insumos maderables, es decir, no ofrece trozas triturables al mercado; aproximadamente compra a terceros el 76,2% del total de los insumos aserrables que se consumen en su proceso productivo.⁴

87: Asimismo, cabe agregar que si bien las plantaciones que adquiere AISA de SAVITAR y EL OASIS se encuentran en la misma zona geográfica que los bosques de Salicáceas pertenecientes a sus controladas FAPLAC y FNSDC, el aumento en el grado de concentración en las tenencias de superficies forestadas en el Delta no es significativo como consecuencia de la presente operación, alcanzando la empresa fusionada menos del 12% del total de tierras forestadas en el área del Delta.

⁴ No obstante lo dicho, a efectos del análisis de los efectos verticales de la presente operación, se examinará el grado de concentración del mercado de trozas triturables aguas arriba a fin de determinar la capacidad e incentivos que poseerá la empresa verticalmente integrada para extender su poder de mercado al mercado de tableros aglomerados aguas abajo.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



88. Por otra parte, es importante señalar que las demás empresas controladas por el Grupo Comprador como APSA, si bien también produce y comercializa en el mercado ciertos insumos maderables, más allá de que estos insumos, fundamentalmente de la división de las coníferas, son de especies diferentes a las Salicáceas, las áreas donde se ubican los bosques de pinos de APSA y los de Salicáceas de SAVITAR y EL OASIS no se superponen geográficamente. Por tanto debe notarse, como lo indicaron las notificantes, que ni la planta de MDF de APSA se abastece de madera del Delta, ni la planta de aglomerados de Faplac se abastece de madera de Misiones, lo cual es consistente con un radio de abastecimiento de aproximadamente 150 km.⁵

89. Adicionalmente, conforme se expuso, se evidencia la existencia de una relación horizontal en la demanda de material de plantación de Salicáceas entre las empresas involucradas, en virtud de que tanto AISA como SAVITAR y EL OASIS adquieren en el mercado este material para la forestación de sus tierras y la posterior venta de madera, y en el caso de AISA adicionalmente derivar la madera a la fabricación de los tableros aglomerados.

90. Las notificantes manifestaron que si bien tanto FAPLAC como las empresas adquiridas son demandantes de insumos –material de plantación o propagación de Salicáceas y demás servicios forestales- el acceso a estos insumos no tiene restricciones particulares. Y que lo indicado se comprueba al analizar la estructura de tenencia de los bosques, en donde se estima que el 60% de la superficie forestada esta en manos de pequeños propietarios con predios menores a 200 has. Además resaltaron que esta actividad se encuentra subvencionada por leyes nacionales, con

⁵ Según la extensión de mercado geográfico de trozas definido en el Dictamen 119: "Pecom Energía S.A y Alto Paraná S.A s/notificación artículo 8 Ley 25.256), y en el Dictamen 572: "Arauco Internacional S.A. y

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



la intención de promocionar la inversión en esta actividad, por ejemplo el Régimen de Inversión para Bosques Cultivados – Ley Nacional N° 25.080, prorrogada por Ley Nacional N° 26.432. La superficie de suelos de aptitud forestal bajo régimen de promoción en la zona es de 577.000 has, correspondiendo un 75% al Delta Entrerriano y un 25% al Delta Bonaerense.

3. Mercados relevantes de producto y geográfico

91. Como se expuso en los apartados precedentes, la compra de EL OASIS y SAVITAR por parte de AISA, importa para esta última, desde el punto de vista de la relación vertical actual y potencial, un fortalecimiento de su grado de integración vertical a través de la incorporación a su patrimonio de una fuente de abastecimiento de materia prima básica a una de sus empresas vinculadas (FAPLAC) para la producción de tableros aglomerados.

92. Es menester señalar que, cuando la operación de concentración económica se produce en una industria caracterizada por empresas con cierto grado de integración vertical, dicha operación puede tener efecto sobre una o más etapas de la cadena de producción. 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. Por ello, para la evaluación de los efectos económicos de este tipo de operaciones importa estimar sus efectos tanto en los mercados donde la operación "percute" o impacta directamente, como en los mercados aguas arriba o aguas abajo hacia donde pueden "trasladarse" dichos efectos.

93. Por otro lado, como se señaló, la operación permitirá también reforzar la presencia de la empresa adquirente como demandante de material de plantación de

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Salicáceas, y por tanto será necesario evaluar la presencia de las empresas involucradas en este mercado de provisión aguas arriba, como también el grado de competencia existente en el mercado aguas abajo al cual se deriva este material, a efectos de determinar si el aumento del grado de poder de compra de la empresa integrada post operación en el mercado de material de plantación de Salicáceas, podría generar una afectación al interés económico general.

94. Tal como lo establecen los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas, aprobados por la Resolución 164/2001 de la ex Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, a los efectos de establecer si una concentración limita o no la competencia, es preciso delimitar el mercado que se verá afectado por la operación, tanto en la dimensión de producto como en la dimensión geográfica, en cuyo interior se deberá evaluar los efectos competitivos que la misma genera.

95. El marco conceptual de referencia para la definición del mercado relevante, tanto en su dimensión de producto como geográfica, es lo que se conoce como test SSNIP ("Small but Significant and Non transitory Increase in Price"). Respecto a la dimensión de producto, el mercado relevante se definirá como el menor grupo de productos respecto del cual, a un hipotético monopolista de todos ellos, le resultaría rentable imponer un aumento de precios "pequeño, aunque significativo y no transitorio". Referido al mercado geográfico, el test se define de la misma forma que el mercado de producto, pero teniendo como objetivo la identificación de la menor región dentro de la cual el hipotético monopolista encontraría beneficiosa la acción descripta.

96. Por todo lo dicho, dada la relación vertical definida ut supra, la presente operación tiene impacto en los siguientes mercados verticalmente relacionados: a) el mercado

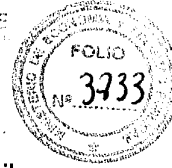
Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Dr. ALFONSO...
SECRETARÍA DE...
COMISIÓN NACIONAL DE...
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

de producción y comercialización de trozas triturables de Salicáceas, aguas arriba, y
b) el mercado de producción y comercialización de tableros aglomerados, aguas
abajo. Y en virtud de la relación horizontal precisada, tiene efectos sobre el mercado
de adquisición o compra de material de plantación de Salicáceas.

97. A continuación se desarrollaran los argumentos por los cuales todos estos mercados
candidatos serán considerados mercados relevantes de producto en los cuales se
evaluaran los efectos de la presente operación.

i. Mercado de trozas triturables de Salicáceas

98. La cadena de valor de la foresto-industria se inicia con la forestación para fines
industriales y de la cual se obtiene la materia prima básica utilizada en la industria
maderera. Esta industria, se compone básicamente de dos sectores: el sector de la
madera propiamente dicho y el sector de derivados de la madera.

99. El sector de la madera propiamente dicho, tiene su origen fundamentalmente en la
explotación de los bosques, de los que se deriva parte a rollizos y parte a pulpa
celulósica. El sector de derivados de la madera, en cambio, nace a partir de la
industrialización de los residuos de las explotaciones forestales obtenidos en las
labores de raleos y podas de los bosques.

100. Conforme lo indicaron las Partes, las trozas triturables de Salicáceas
(trozas de sauce y álamo), producto involucrado en la operación de concentración
bajo análisis, son rollos provenientes de bosques implantados de álamos y sauces,
obtenidos en raleos y cosechas que se destinan fundamentalmente a la obtención de
pulpa o fibra de madera ya que no poseen aptitud para ser aserrados.

101. El uso de las trozas triturables es fundamentalmente como insumo para la
pasta celulosa, papel, cartón, y la industria de los tableros. Más específicamente, en
cuanto a su transformación primaria, las trozas de Salicáceas se utilizan para la

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



obtención de fibra corta especial para producir papeles blanqueados y para la fabricación de tableros aglomerados. En general, estas trozas se comercializan a granel y sin marca.

102. Según lo expuesto en el apartado precedente, el principal elemento a considerar a la hora de definir un mercado relevante es la existencia de sustituibilidad en la demanda y oferta de bienes. En referencia al mercado relevante de producto en consideración, los productos mencionados por las Partes como posibles sustitutos de las trozas triturables de Salicáceas fueron los siguientes: trozas triturables producidas por terceros, chips de pulpa, rezagos de madera, productos reciclados dependiendo del uso final (chips, tableros aglomerados, maderas triturables recicladas), entre otros.

103. Asimismo, las notificantes puntualizaron que las trozas de álamo y sauce destinadas a molienda para usos industriales, en lo conceptual, resultan similares a las trozas de eucalipto. En la práctica, la diferencia de especies implica densidades y coloraciones diferentes en cada caso, propio del tipo de fibra que tienen esas especies forestales. Estas diferencias impactan en el valor comercial de los productos finales. De este modo mencionaron que si bien, las trozas triturables de álamo, sauce y eucalipto son complementarias, dado que en todo tablero de aglomerado es necesario sauce para conformar la capa externa (CE) y eucalipto para conformar la capa interna (CI), el grado de sustitución entre ellos es marginal y sólo en determinadas industrias. Si bien el álamo puede sustituir en alguna proporción al eucalipto, no lo puede suplantar completamente, por lo que se considera que el álamo, el sauce y el eucalipto son especies complementarias. En relación con las trozas aserrables de pino, las mismas tienen usos industriales diferentes, por lo que no comparten destinos comunes.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA VICEPRESIDENTE
SECRETARÍA TÉCNICA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



104. En virtud de las consideraciones realizadas y siguiendo un criterio de evaluación estricto, esta CNDC analizará el mercado de trozas triturables de Salicáceas como un mercado relevante en sí mismo (tal como fuera definido por esta CNDC en el Dictamen N° 511 del 27/9/2005, con Resolución del Secretario de Coordinación Técnica N° 176/05 de la Concentración N° 499) ya que de no advertirse preocupaciones desde el punto de vista de la competencia en la definición más restringida, tampoco se advertirán en una definición más amplia, es decir considerando que el mercado relevante también abarca otras clases o tipos de trozas.

105. En lo que respecta a la dimensión geográfica del mercado relevante, las Partes han manifestado que las trozas triturables de Salicáceas se ofrecen en la zona del Delta del Río Paraná, abarcando el Norte de Buenos Aires y sur de Entre Ríos.

106. Consistente con una distancia considerada rentable como para adquirir estos tipos de insumos, se definirá el mercado geográfico relevante para el análisis de los efectos de la presente concentración económica como de dimensión regional. En efecto, las partes informaron que en el caso de SAVITAR y EL OASIS, la distancia hasta el punto de comercialización de trozas implica recorridos de entre 5 y los 15 Km. en forma interna y luego hasta la Planta de FAPLAC una distancia de aproximadamente 35 Km. Es decir, que la distancia máxima que recorren SAVITAR y EL OASIS para comercializar trozas con FAPLAC es de 50 Km. En el caso de FNSDC, estas distancias son de 4 a 8 Km. en forma interna y de 20 Km. por agua, dando un máximo de 28 Km.

107. Adicionalmente, es dable destacar que uno de los objetivos de definir un mercado relevante, tanto en su dimensión geográfica como de producto, es identificar

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

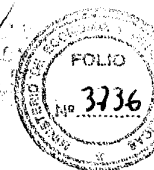


Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



aquellos competidores actuales de las empresas involucradas capaces de disciplinar su comportamiento de manera tal que no queden aisladas de una presión competitiva efectiva. En este sentido, dada la información aportada por las Partes, PAPEL PRENSA, EDERRA S.A., CABBY S.A., WOODS ISLA VICTORIA y CEIBO BRAVO son empresas importantes, productores de trozas de Salicáceas en la zona Delta.

108. La información presentada por las Partes data que, la producción total aproximada de trozas triturables en la zona del Delta es de aproximadamente 720.000 tn/año.

109. Es de destacar que en este mercado actúan un gran número de pequeños productores. En efecto, los 10 productores con mayor participación (entre 1% y 10% de la superficie total de Salicáceas) controlan sólo el 42% de la superficie forestada en el mercado geográfico definido y concentran el 40% del volumen total de madera.

110. Los principales consumidores de trozas en la zona son FAPLAC, MASISA, SADEPAN, FIPLASTO y MASSUH. Asimismo, las partes informaron que en la zona existen cerca de 40 aserraderos, la planta de tablero aglomerados de FAPLAC, una planta debobinadora, una planta de celulosa y la planta de PAPEL PRENSA que demanda alta proporción de las trozas de Salicáceas producidas en la zona.

111. Asimismo, las Partes señalaron que la zona del Delta del Río Paraná es una región con fuerte potencial para el desarrollo de una foresto-industria. Destacando además, que el acceso a los insumos -material de propagación de Salicáceas y otros servicios forestales no tiene restricciones particulares, no requiriendo ser propietario de la tierra para proceder a su explotación, además del hecho de que la actividad forestal se encuentra subvencionada por leyes nacionales, existiendo amplias posibilidades de expansión.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DIRECCIÓN DE DESPACHO
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



112. En síntesis, el mercado geográfico de las trozas triturables de Salicáceas es el Delta del Río Paraná, abarcando el Norte de Buenos Aires y el sur de Entre Ríos.

ii. Mercado de material de plantación

113. En consonancia con la definición del mercado relevante de trozas triturables de Salicáceas, es dable adelantar que el presente mercado de material de plantación de Salicáceas también se analizará como un mercado relevante en sí mismo, ya que como se expondrá seguidamente las salicáceas son las especies que se forestan en la zona del Delta del Río Paraná y que se derivan en última instancia a la producción industrial de la zona.

114. Conforme se indicó las trozas triturables de Salicáceas, son rollos de madera provenientes de bosques implantados de álamos y sauces, que se destinan fundamentalmente a la molienda para la obtención de pulpa o fibra de madera en las industrias de pasta celulosa, papel, cartón y tableros. Por su parte, el material de plantación o propagación de Salicáceas consiste en general en estacas, estacones, guías y barbados (símil visualmente a una estaca con raíz). No obstante, específicamente en la Región de Delta del Río Paraná sólo se utilizan para plantación los primeros tres materiales nombrados, en tanto la técnica de plantar con barbados se utiliza en el resto de país y excepcionalmente en la zona del Delta.

115. El Ingeniero Agrónomo Mujica, en ocasión a la audiencia testimonial celebrada, explicó que las estacas son partes de la rama de un árbol, son guías fraccionadas; en tanto éstas últimas pueden definirse como el primer brote de una cepa, es decir que son ramas que salen de una estaca previamente plantada. Los estacones por su parte son estacas más grandes de 1.20/1.50, hasta 2 m. Aclaró así que las salicáceas no poseen semilla, por lo cual no se hacen plantines como en

[Handwritten signatures and marks]

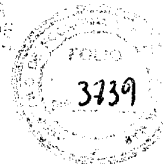
[Handwritten signatures and marks]

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



otras especies, en este caso sólo alcanza con hincar en el suelo a forestar la estaca.

116. Las Partes explicaron que dicho material de propagación o plantación de salicáceas puede provenir de dos destinos principalmente: viveros (propios de los forestadores o comerciales) y de lo que se denomina "material de renovales", es decir material de rebrote de la propia plantación.

117. El vivero se puede definir como un conjunto de instalaciones que tiene como propósito fundamental la producción de plantas. La producción de material vegetativo en estos sitios constituye el mejor medio para seleccionar, producir y propagar masivamente especies dado que permite manejar, dentro de ciertos parámetros, las condiciones ambientales, prevenir y controlar los efectos de los depredadores y de enfermedades, y a su vez proporcionar las condiciones de crecimiento propicias para lograr un buen desarrollo de las plantas, aumentando así su fortaleza y probabilidades de sobrevivencia y adaptación cuando se les trasplanta a su lugar definitivo, es decir el área a forestar. En la zona del Delta hay aproximadamente 20 viveros registrados.

118. Las Partes explicaron que en un espacio reducido y preparado para el combate de malezas, en el cual se plantan las estacas de salicáceas a muy corta distancia entre sí, que al cabo del segundo año comienzan a producir material nuevo que es transferido a los lotes donde se realizará la nueva plantación.

119. Asimismo cabe indicarse que los viveros pueden funcionar no sólo como fuente productora de plantas, sino también como sitios de investigación donde se experimente con las especies de interés, con la finalidad de aumentar la calidad de los clones. Por todo ello el acceso a un vivero es un aspecto importante para los forestadores. En efecto, el viverista Schincariol, en ocasión a la audiencia testimonial celebrada en esta CNDC explicó que si bien la salicácea es una planta que se corta

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



y rebrota, con un retoño ya se tiene el material de plantación, y por tanto la disponibilidad de material de propagación para salicáceas podría ser importante, la región del Delta es un lugar donde no hay árboles nativos, y además los árboles de salicáceas sufren con los patógenos de la zona. El clon sufre y decae con estos patógenos y debe ser reemplazado, por lo que aquí se torna importante la actividad del vivero. En este sentido explicó que por lo tanto el vivero trata de ir ofreciendo al mercado nuevos clones de mayor calidad y resistente a los patógenos.

120. El Ingeniero Agrónomo Mujica, en su audiencia testimonial, señaló que los viveros forestales del Delta producen y comercializan específicamente material de propagación de sauce y álamo, consistentes en diferentes productos como: estacas, estacones y guías de un año o de dos años; siendo éstas últimas el producto con mayor demanda. Refirió que básicamente el proceso de producción de estos productos en los viveros de la Estación Experimental agropecuaria INTA-Delta del Paraná se inicia mediante la colocación de un plástico negro en el suelo de aproximadamente 4,5 m (pañó), en el cual se hinca a distancias preestablecidas técnicamente las estacas, dependiendo del destino de la guía (la densidad estándar es 50 cm. entre plantas y 80 cm. entre líneas de plantas). Dichas estacas van a ser las cepas de ese clon que se van reemplazando cada 5 o 7 años, siendo todas las estacas plantadas en el paño del mismo clon. La época de plantación abarca un período de tres meses, de junio a agosto, que es también el periodo de corte. Al cabo de un año aproximadamente, de esa cepa o estaca plantada, surgen las guías que son los brotes del año que pueden tener 3 y 4 m dependiendo de la humedad del suelo, fertilidad etc. El periodo vegetativo de dichas estacas es primavera-otoño y el de corte, como se indicó, coincide en general con el periodo de la plantación.

121. El Ingeniero Agrónomo Mujica resaltó además que el material de

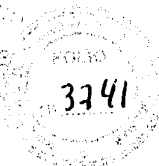
ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



propagación de salicáceas no tiene posibilidad de estoquearse, ya que son producciones anuales las cuales hay que cortarlas y venderlas y deben ser plantadas en un periodo corto, como máximo tres meses. Señaló en este sentido que si el material cortado sobra, al no poder ser guardado de un año a otro, debe tirarse. Cabe exponer aquí también el testimonio de Schincariol quien precisó que si bien el álamo no se puede dejar sin cortar de un año a otro, el sauce sí pero que en general esto no ocurre ya que si se deja la plantación del año anterior, no se va a tener disponibilidad para hacer la plantación del año siguiente, y destacó que una vez cosechada la producción se puede mantener como máximo una semana, por lo que la cantidad de material de propagación ofrecido al mercado depende de la cosecha y no del precio.

122. Por otro lado, las Partes explicaron que en el caso del manejo de renovales o material de rebrote, cada cepa viva luego de una cosecha regenera entre 15 y 20 fustes (futuros troncos) de los cuales, al cabo del segundo o tercer año (dependiendo de la variedad y de su crecimiento), se seleccionan los dos que presentan el mejor desarrollo y se elimina el resto, siendo esta tarea la que se denomina como "manejo de renovales". El objetivo de la misma es lograr que el árbol, y en especial su raíz, vuelque toda su energía en los dos fustes dejados, permitiendo una reducción de dos años en el tiempo de la nueva tala o corte. Las salicáceas se manejan con dos turnos de corte de 8 a 10 años, con manejo de uno o dos rebrotes por cepa.

123. Las Partes indicaron además que la plantación de salicáceas se realiza en forma manual o mecanizada, de junio a septiembre; en tanto el manejo de rebrote se realiza en forma manual con machetes o tijerones, a partir del año y medio de efectuada la tala rasa, ya que se considera que es el momento más adecuado para

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ES COPIA
MÓN CONTREBAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



detectar brotes con crecimiento predominante y rectitud, los que serán conducidos hasta su próximo turno de corte.

124. Al ser preguntados los testigos en las Audiencias celebradas respecto a qué diferencia existe (en términos de calidad, precio, vida útil, resistencia, etc) entre el material de propagación de Salicáceas proveniente de viveros y el proveniente de rebrotes o renovales, el Ingeniero Mujica textualmente señaló: "La principal diferencia entre el material de propagación proveniente de un vivero y de renovales se encuentra en la calidad de la guía. La de vivero es derecha uniforme, tipificada, de un solo clon registrada y certificada en INASE. En cambio un renoval son ramas de árbol que pueden estar torcidas, de diferente diámetro, longitud, diferente clon y fundamentalmente no registradas e imposible de certificar ante el INASE . Es mas cara la guía de vivero que un renoval. Pero un renoval es invendible porque es solo para uso propio. Los renovales solo hay de sauce americano". Explicó luego que la clase de material de propagación de salicáceas adquirido y utilizado por los foresto-industriales depende del destino final de la madera, que como por ejemplo los demandantes del sistema silvo-pastoril adquieren: guías largas y anchas; los aserraderos: guías derechas de buena calidad al igual que los demandantes de debobinado, en tanto que los industriales de tableros de partículas no poseen grandes requerimientos. Refirió además que en la zona del núcleo forestal (Campana y San Fernando) los viveros se ocupan más de comercializar material de propagación de álamo cuyo destino final es el aserrado, el debobinado y sistema silvo-pastoriles, mientras que en otras zonas del Delta hay mayor proporción de ventas de sauce con destino a pasta celulósica y tableros de partícula. Manifestó que estos requerimientos obedecen además al tiempo en que las distintas variedades de material de propagación de salicáceas una vez plantados, van a estar disponibles

Handwritten signatures and initials on the left side of the page.

Handwritten signature and initials on the right side of the page.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
3743

para ser cosechados y derivados a los diferentes destinos industriales, precisando que la madera con destino a la producción de pasta celulósica y tableros se corta entre 10 y 12 años, la madera para aserrío entre 14 a 16 años, y la madera para debobinado que entre los 16 y 18 años. Similar explicación desplegó el Ingeniero Borodowski en su audiencia testimonial quien además subrayó que los álamos y sauces que se plantan en el Delta son todo para destino industrial y no son especies nativas de la zona. Refirió que en general si bien todas las especies sirven para los diferentes destinos, hay ciertas preferencias por algunas maderas, principalmente en el caso del triturado hacia el sauce y en el caso del aserrado hacia algunos clones particulares de álamos.

125. Por último al ser consultados los testigos acerca de cuales son las ventajas y desventajas que poseen los forestadores y/o empresas madereras de auto proveerse de su propio material de rebrote respecto a adquirir material de propagación de salicáceas en el mercado, el Ingeniero Mujica señaló: "las ventajas son las ventajas de la tercerización, a la empresa le puede servir. Es más eficiente en el término de que no lo tiene que hacer ella y puede tener un insumo de mejor calidad. La desventaja puede ser la inseguridad de abastecimiento para un forestador grande. Si él hace su propio vivero va a tener garantizado de que lo va tener", a su vez el Ingeniero Borodowski expuso: "de autoabastecerse, no tenés que salir a comprar, y de vender, el precio del material es un valor interesante frente a los costos de producción. En general los viveros comerciales ofrecen los clones de mejor calidad para su cultivo."

126. Adicionalmente a todo lo expuesto, cabe indicarse que por las particularidades de este mercado, toda la producción de material de plantación se consume en la propia región en la cual se produce, en el presente caso el Delta del

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA VOTANTE Nº 1
SECRETARÍA GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Río Paraná, pues si bien los mismos pueden transportarse fácilmente a nivel nacional, los costos de flete en relación al precio de venta son altos y además existe una relación estrecha entre el material de plantación que se produce y la zona en que se implantan. En efecto, los viveros en general se orientan a la producción del material de propagación según las propiedades de la región a forestar. En este sentido, el Ingeniero Borodowski destacó que por ejemplo, no son los mismos materiales de propagación los que se utilizan en todo el país, aunque sean de salicáceas: mientras que en la región del Delta se utilizan estacas y guías, en otras regiones de utilizan barbados. A su vez, el viverista Schincariol informó que su vivero particularmente pone a disposición el material de propagación en la costa para que lo retire el cliente y que aproximadamente el 99% de sus ventas se destinan a la zona del Delta del Paraná.

127. Por todo lo expuesto, tal como fuera adelantado al inicio del apartado, el mercado bajo análisis quedará definido como el mercado de material de propagación o plantación de Salicáceas en la zona de la región del Delta del Río Paraná como un mercado relevante en sí mismo en virtud de que tanto los rebrotes, guías, estacas y estacones utilizados por las empresas involucradas para forestar sus tierras y producir trozas de madera son de Salicáceas (álamos y sauces). Se aclara que ésta no es una definición concluyente del mercado relevante, sino que en el presente caso, en virtud del análisis realizado, se considera que es la definición más adecuada y restrictiva para el análisis.

Normativa general vigente regulatoria y de incentivo a la actividad foresto-industrial

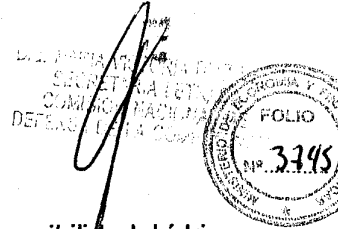
128. Conforme lo manifestaron las Partes, la zona del Delta del Río Paraná es una región con fuerte potencial para el desarrollo de una foresto-industria, debido a la

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONIBERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



existencia de suelos ricos en materia orgánica, abundante disponibilidad hídrica orgánica, clima templado-cálido, y una ubicación cercana a los grandes centros de consumo. Además el acceso a los insumos y servicios forestales no tiene restricciones particulares, existiendo asimismo diversas subvenciones e incentivos a la actividad mediante leyes nacionales y provinciales.

129. Si bien las condiciones climáticas de la región determinan la disponibilidad del espacio a forestar y los resultados de la explotación, la normativa existente en el sector incentiva a la forestación y al desarrollo de la industria aguas abajo y del mercado de aprovisionamiento de material de plantación aguas arriba. En efecto, como se expondrá más abajo, el funcionamiento regular de la Ley 25.080 y el pago temporáneo de los aportes económicos no reintegrables tienen como objetivo incentivar la forestación y, conforme lo manifestaron las Partes, esto resultará en una mayor demanda de material de propagación de salicáceas en la región del Delta del Río Paraná y afectará por tanto su precio. No obstante las Partes aclararon que la tendencia en alza de los precios del material de plantación se ha dado de manera constante durante los últimos años en la región del Delta del Río Paraná y que dicho incremento no ha mostrado cambios sustanciales como consecuencia de las diferentes normas de incentivo sino que los principales factores que afectaron al mismo fueron las condiciones ambientales, la posibilidad de realizar plantaciones por parte de los productores y la disponibilidad de material de plantación por parte de los viveros.

130. Las principales normativas existentes en la Argentina que fomentan la actividad forestal y/o foresto-industrial, son:

• Ley Nacional 25.080 de Inversiones para Bosques Cultivados, (sancionada el 16 diciembre de 1998 y prorrogada por Ley Nacional N° 26.432) y su reglamentación

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

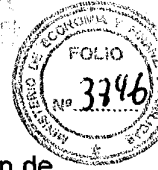


Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

95

DEL PRESIDENTE VICEPRESIDENTE
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



(Decreto N° 133 de fecha 18 de febrero de 1999). Esta normativa instituye un régimen de promoción de inversiones para nuevos emprendimientos forestales y para las ampliaciones de los bosques existentes. Asimismo beneficia la instalación de nuevos proyectos foresto-industriales y las ampliaciones de los existentes, siempre que como consecuencia se aumente la oferta maderera a través de la implantación de nuevos bosques. Entre otras cuestiones, la Ley 25.080 declara exenta del pago del impuesto inmobiliario a la superficie efectivamente ocupada por el bosque implantado y la aldeaña afectada al proyecto, declara exentos del pago del impuesto sobre los ingresos brutos que graven la actividad desarrollada con productos provenientes de los proyectos beneficiados por la Ley, elimina el cobro de guías u otro instrumento que grave la libre producción, corte y transporte de la madera en bruto o procesada proveniente de los bosques implantados. Asimismo, los emprendimientos comprendidos en el régimen de la Ley 25.080 gozan de estabilidad fiscal por el término de hasta 30 años, pudiendo este plazo ser extendido por la autoridad de aplicación hasta un máximo de 50 años de acuerdo a la zona y ciclo de las especies que se implanten.

Las personas físicas o jurídicas titulares de proyectos comprendidos en el régimen de la Ley 25.080 con una extensión inferior a las 500 hectáreas podrán recibir un apoyo económico no reintegrable el cual consistirá en un monto por hectárea, variable por zona, especie y actividad forestal.

- Ley Nacional 25.509. Esta Ley crea el derecho real de superficie forestal constituido a favor de terceros por los titulares de un inmueble susceptible de forestación o silvicultura. El derecho real de superficie forestal constituye un derecho real autónomo sobre cosa propia temporario, que otorga el uso, goce y disposición jurídica de la superficie de un inmueble ajeno con la facultad de realizar forestación o silvicultura y hacer propio lo plantado o adquirir la propiedad de plantaciones ya existentes. La Ley autoriza a otorgar el derecho real de superficie forestal por un período de hasta 30 años, de modo que un inversor puede incorporarse al sector forestal sin necesidad de adquirir la propiedad de la tierra en la que se encuentran plantaciones en pie o en la que proyecta realizar plantaciones, pero con la seguridad jurídica necesaria como para resguardar su inversión más allá de la suerte jurídica del propietario del suelo (embargos, muerte, quiebra, etc.).

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



"2011 - Año del Trabajo Decente, la Salud y Seguridad de los Trabajadores"

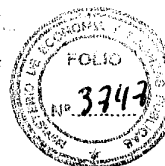
95

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

Secretaría de Comercio Interior

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
DIRECCIÓN DE DESPACHO



- Ley Nacional 20.247. Esta Ley promueve una eficiente actividad de producción y comercialización de semillas, asegurando a los productores agrarios la identidad y calidad de la simiente que adquieren, protegiendo así la propiedad de las creaciones fitogenéticas.

- Resolución 256/99 del Instituto Nacional de Semillas, con fecha 4 de noviembre de 1999. Esta norma tienen por finalidad posibilitar un adecuado suministro de información para el control y seguimiento de la producción de semilla forestal coadyuvando, también, de tal manera al de la producción forestal en su conjunto, constituyendo un método idóneo para la mejor gestión del ejercicio de las responsabilidades conferidas al Instituto Nacional de Semillas en pos del cumplimiento de los objetivos perseguidos con el dictado de la Ley 20.247. En efecto mediante la presente Resolución se aprueban normas para la certificación, producción, comercialización e importación de semillas de especies forestales, estableciéndose principalmente la obligatoriedad de inscripción en el Registro Nacional de Comercio y Fiscalización de Semillas (RNCyFS) dependiente del Instituto Nacional de Semillas (INASE), para toda persona que produzca, procese, comercialice, importe, identifique o transfiera a cualquier título semilla forestal. Asimismo la normativa clasifica en diferentes categorías a los viveros que deben inscribirse: 1.- Viveros Certificadores (aquellos que se dedican a la producción de semillas botánicas, plantas y/o sus partes dentro del sistema de certificación establecido en esta norma.), 2.- Viveros identificadores (Aquellos viveros no comprendidos en la categoría anterior, que rotulan semillas, botánicas, plantas y/o sus partes, derivadas de su propia producción o bien adquiridas a terceros.), 3.- Viveros Expendedores (Aquellos que se dedican a la comercialización o transferencia a cualquier título de semillas botánicas, plantas y/o sus partes, rotuladas por otros viveros certificadores identificadores.) y 4 - Viveros de Uso Propio (Aquellos pertenecientes a personas que producen semillas botánicas, plantas y/o sus partes exclusivamente para su utilización en su propia explotación y para su propio uso.)

- Resolución 18/2009 del Instituto Nacional de Semillas, con fecha 4 de noviembre de 1999. Esta Resolución se dicta a fin de acreditar el empleo de materiales de propagación certificados mediante la implementación de un documento único (con la especificación del proveedor y el usuario del material de reproducción y los datos específicos del material afectado) que, siendo emitido por el productor del Material de

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
SECRETARÍA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Propagación, sirva de constancia de que el material de propagación empleado proviene de producción certificada por el Instituto Nacional de Semillas, organismo descentralizado en la órbita de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos del Ministerio de Producción. En efecto la norma dispone la obligación, para los viveros certificadores, de extender a los usuarios de la mercadería, una constancia ("Constancia de Procedencia de Material Reproductivo Forestal Certificado") de que los materiales provistos corresponden a la producción fiscalizada por el mencionado Instituto.

- Resolución 102/2010 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, con fecha 8 de marzo de 2010. Esta norma establece un incremento de un 10% en el pago del apoyo económico no reintegrable instituido por la Ley N° 25.080, para aquellos emprendimientos -con actividades de plantación y enriquecimiento del bosque nativo de especies nativas y exóticas de alto valor comercial-, que presenten la "Constancia de Procedencia de Material Reproductivo Forestal Certificado", con el objetivo de incentivar el uso de material reproductivo forestal que permita obtener recursos leñosos de elevada calidad, alto valor comercial y competitividad sostenible.
- Ley Provincial 6.497 de la provincia de Buenos Aires. Declara de interés público el cultivo forestal del Delta y la industrialización de sus maderas para la producción de pastas celulósicas, paneles y tablas de maderas aglomeradas, maderas impregnadas y aserradas.
- Ley Provincial 12.443 (Decreto Provincial 3341/2000 reglamentario). Por medio de esta ley la provincia de Buenos Aires adhiere a la Ley Nacional 25.080 de Inversiones para Bosques Cultivados.
- Ley Provincial 12.662. Crea en el ámbito de la provincia de Buenos Aires un plan de incentivos a la generación de bosques de producción. El plan creado mediante esta ley tiene como objeto básico generar, ampliar y mejorar las masas boscosas de la provincia, con la finalidad de crear un recurso económico que propenda a la generación de empleo, a la obtención de saldos exportables y a mejorar la calidad de vida de la población.

131. En relación a los viveros en particular, si bien no existe normativa específica que incentive a nivel económico-financiero el surgimiento y/ conformación

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dr. MARIA VICTORIA DIAZ DEL
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



de tales emprendimientos, cabe resaltarse que la normativa de fomento a la actividad foresto-industrial, indirectamente incentiva la aparición y calificación de éstos (promoviendo la plantación de material de calidad), además de existir promociones y apoyo al desarrollo de la actividad por parte del INTA. Tal como se indicó, es obligatorio para los viveros -sea de uso propio o comercial-, estar inscriptos en el registro del INASE para ejercer su actividad. Asimismo la normativa vigente promueve la certificación ante el INASE del material de plantación, mediante el reconocimiento de un plus adicional del 10% del subsidio previsto por la Ley 25.080.

132. En efecto, el material de plantación proveniente de proveedores que cuenten con la certificación del INASE cuenta con garantía de origen y calidad, por lo cual además se desincentiva la comercialización y adquisición de material de rebrote o renovable, que si bien como material genético puede tener características similares al material certificado proveniente de viveros registrados, no cuenta con tal certificación de origen y calidad. Por lo cual, la posibilidad de acceder al 10% adicional del aporte económico no reintegrable incentiva al titular del vivero a certificar su material de plantación, aún cuando dicho material se destine a autoconsumo.

133. Al respecto, en su audiencia testimonial el Ingeniero Agrónomo Gerardo Oscar Mujica relató que con la aplicación efectiva de la Ley de semilla comienzan a registrarse los viveros ante el INASE y los forestadores tienen que declarar el origen del material de propagación que utilizan para recibir el beneficio de la Ley de Promoción foresto-industrial. Precisó que a raíz de ello, aparecieron más candidatos para inscribir el vivero. Agregó que los viveros de forestadores no están en general principalmente orientados a vender su producción al mercado, sino que la misma se deriva a uso propio.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



134. Adicionalmente el Ingeniero Esteban Borodowski en ocasión a la audiencia testimonial celebrada, al ser preguntado respecto a los incentivos (económicos, financieros, de eficiencia, de calidad, de seguridad de abastecimiento, legales, de promoción) que poseen los forestadores para estimular el desarrollo de su propio vivero, tecnificarlo, registrarlo y autoabastecerse de material de plantación de Salicáceas, o usar material propio renovable, explicó que en la actualidad el precio de venta del material es un buen incentivo, además que desde la propia Dirección de Producción Forestal se incentiva el registro de los viveristas y la venta de su material en forma certificada con un incentivo que se traduce en un apoyo a los productores que utilicen material certificado.

135. Las Partes agregaron de esta manera que las empresas involucradas se encuentran inscriptas en el INASE, ya que ello ha sido dispuesto por ley, por lo que tal inscripción no respondió a eventuales incentivos sino al compromiso de las empresas de observar un estricto cumplimiento de toda la normativa aplicable. Además señalaron que las empresas involucradas no cuentan actualmente con material de plantación certificado.

iii. Mercado de Tableros Aglomerados

136. Los tableros o paneles derivados de la madera se definen como un producto en el que predominan la longitud y la anchura sobre el espesor, y en el que el elemento constitutivo principal es la madera. Son elaborados a partir de la trituración de rollizos de pequeño diámetro y menor calidad o con partes del tronco de los árboles no maderables.

137. El tablero de partículas o aglomerado es un tipo de tablero fabricado a partir del prensado en caliente de partículas o virutas de diferentes tamaños, obtenidos mediante el procesamiento mecánico de la madera o de otro material

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

REPÚBLICA ARGENTINA
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



leñoso. Dos tipos de partículas de madera conforman el tablero: una fina que se utiliza en sus capas superficiales y una más gruesa que se utiliza en la capa interna de dicho tablero. Estas virutas se envían a hornos y, una vez secas son aglomeradas y/o mezcladas entre sí con diferentes tipos de resinas y/o adhesivos, según el uso final que se le dé al tablero.

138. Los tableros aglomerados encuentran su uso principal en la industria del mueble, la mayoría de la producción se orienta a la carpintería no estructural. Se usan básicamente en la producción de muebles planos (muebles de oficina, cocina, vestidores, interiores de placares y baño), revestimientos interiores y de puertas, tabiquería interior, cielorrasos suspendidos, bases de entrepisos y sustrato para pisos flotantes. Generalmente, estos tableros son "enchapados" o recubiertos, ya que no se presentan como idealmente aptos para procesos de pintura o laqueado.

139. AISA produce y comercializa, a través de sus subsidiarias Faplac y APSA principalmente dos tipos de tableros: los tableros aglomerados y los tableros de densidad media (MDF), respectivamente. Como se indicó anteriormente, la relación vertical definida en la operación bajo análisis se verifica entre el mercado de producción y comercialización de trozas triturables de Salicáceas aguas arriba, y el mercado de producción y comercialización de tableros aglomerados aguas abajo, en virtud de que SAVITAR y EL OASIS producen y comercializan trozas triturables de Salicáceas en la zona del Delta Bonaerense y AISA, a través de FAPLAC, produce y demanda este tipo de trozas, para la elaboración de tableros aglomerados en la planta industrial de Faplac localizada en Zárate, Provincia de Buenos Aires.

140. Las Partes han manifestado que es posible mencionar como productos sustitutos de los tableros aglomerados, entre otros, a los tableros producidos por terceros, los tableros compensados, las maderas, los tableros MDF, metales y

COPIA DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



plásticos. No obstante, destacaron especialmente que si bien existen usos potencialmente sustitutos por el lado de la demanda entre los tableros aglomerados que fabrica y distribuye Faplac, y los tableros MDF producidos y ofrecidos por APSA, estos dos tipos de tableros conforman al presente dos mercados relevantes claramente separados, dado que los tableros aglomerados encuentran su aplicación fundamental en la industria del mueble, mientras que el MDF ha penetrado fundamentalmente en los mercados de la construcción y decoración encontrando su principal aplicación en el segmento de las molduras y revestimientos (marcos, contramarcos, zócalos, paneles decorativos, puertas, paneles divisorios), no existiendo, en dichos usos sustituibilidad con el aglomerado, además de que los precios de ambos productos difieren considerablemente y se determinan independientemente uno del otro (en función de usos en los cuales no es posible la sustitución). Además señalaron, que tal sustitución no se daría tampoco por el lado de la oferta, debido a que las inversiones necesarias para producir ambos tipos de tableros son distintas y altamente específicas.

141. Sin embargo, esta CNDC sostuvo en anteriores dictámenes, que la delimitación del mercado relevante no requiere que los productos sean iguales o similares ni que se vendan al mismo precio, sino que el grado de sustitución existente entre dichos productos fuese suficiente para disciplinar la conducta del "hipotético monopolista". En este sentido, respecto al mercado de tableros de madera, se consideró un único mercado relevante para tableros aglomerados y MDF⁶.

142. En el presente caso, para la evaluación del impacto económico sobre la competencia de la concentración vertical definida, se estima conveniente examinar y

⁶ Véase Dictamen N°554, Resol.17: "ZUCAMOR S.A Y SANTIAGO BEMBERG, OTTO BEMBERG, SANTIAGO H.L BEMBERG, EMERGING MARKETS GROWTH FUND INC., HOWARD HUGHES MEDICAL INSTITUTE, AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY 25.156".

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



95

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



analizar más precisamente el segmento de tableros aglomerados ya que es el sector que se aprovisiona de las trozas triturables de Salicáceas que produce y comercializa SAVITAR y EL OASIS en el Delta Bonaerense⁷. No obstante, al estimar las participaciones y el grado de concentración existente en el mercado aguas abajo, se harán las consideraciones pertinentes no perdiendo de vista el papel de AISA como productora y comercializadora de ambos tipos de tableros, es decir tanto los aglomerados como MDF.

143. Respecto a la dimensión geográfica del mercado relevante, las Partes han indicado que los tableros, tanto aglomerados como MDF, se comercializan en todo el país. Asimismo señalaron que estos productos son fácilmente importables desde la región –Brasil y Chile– y del resto del mundo, y también exportables hacia esas u otras regiones (mercado mundial), generando mercados altamente competitivos, lo que implica que las perspectivas de mercado para un nuevo productor se amplían mucho más allá que la brindada por el mercado doméstico. Además, destacaron el gran dinamismo que ha tenido este mercado en los últimos 15 años, no existiendo trabas legales, productivas ni tecnológicas para que nuevos inversionistas se instalen.

144. En este sentido alegaron que como competidores de FAPLAC, operando en la misma zona, se encuentran localizados empresas importantes como: MASISA, SADEPÁN y TABLEROS DEL PARANÁ, productoras y comercializadoras de tableros aglomerados, y la primera de tableros aglomerados y de MDF. Sin embargo subrayaron que estas empresas no compran materia prima a SAVITAR ni EL OASIS y que por tanto no se verán afectadas por la presente operación.

⁷ La planta de tableros de MDF de APSA emplazada en Misiones, en cambio, se abastece principalmente de fibra de madera pulpable de pino extraída de las plantaciones que posee la empresa en esa provincia.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
[Handwritten signature]



145. De acuerdo a lo enunciado y a efectos del presente análisis, se considerará el mercado de tableros como de alcance nacional, ya que si la operación no despierta preocupación en el caso más estricto, tampoco lo hará si el mercado resultara más amplio.

4. Análisis de los efectos verticales de la Operación notificada

146. Los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas aprobados por Resolución 164/2001 de la ex Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, señalan que para analizar casos de concentraciones verticales debe observarse si la eliminación de un proveedor independiente "aguas arriba" o de un distribuidor "aguas abajo" en los mercados relevantes involucrados aumenta significativamente las barreras a la entrada, lo cual ocurriría especialmente si un potencial competidor que desea entrar en cualquiera de las etapas involucradas se ve obligado a ingresar en ambas simultáneamente, con el consiguiente aumento de los costos hundidos que ello genera.

147. Adicionalmente con el objeto de despejar cualquier posible motivo de preocupación desde el punto de vista de la competencia se realizarán consideraciones complementarias sobre los efectos verticales en cuestión tomando como referencia algunos criterios utilizados a nivel internacional ⁸.

148. Tomando en cuenta lo indicado se analizará en este punto, principalmente la relación de abastecimiento de trozas triturables de Salicáceas que SAVITAR y EL OASIS mantienen con sus principales clientes y la posibilidad de que su redireccionamiento y/o terminación como consecuencia de la operación notificada, afecte la competencia en el mercado de tableros aguas abajo. Dichas relaciones se

⁸ "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

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



evaluarán teniendo en cuenta las posiciones que ocupan las empresas involucradas en los mercados considerados y las características propias de los mismos⁹.

149. Como se indicó, SAVITAR y EL OASIS son titulares de aproximadamente 3.400 has de bosques en la zona del Delta bonaerense, forestados principalmente con sauces y álamos, donde extrae trozas triturables de Salicáceas que luego comercializa en el mercado, sobre todo a AISA (FAPLAC) y en menor medida a otros clientes como PAPEL PRENSA. Asimismo, se expuso que AISA (FAPLAC + FNSDC) también posee en esta zona aproximadamente 3.862 has forestadas con Salicáceas, de las que extrae trozas que deriva en su totalidad a la producción de tableros aglomerados en la planta de FAPLAC.

150. Las Partes han señalado que, la región del Delta del Paraná configura el marco físico más importante para el cultivo de álamos y sauces de la Argentina. En este sentido indicaron que esta zona posee alrededor de 64.000 has de plantaciones de Salicáceas (14.000 has de álamo y 50.000 has de sauce), distribuidas entre el Delta bonaerense y el Delta Entrerriano.

151. El 92% de las plantaciones de la zona corresponde a fincas con menos de 200 has, que dedican un 78% de las tierras a la actividad forestal, 18% al mimbre y el 4% al cultivo de frutas. Los propietarios medianos con fincas entre 200 y 1.000 has, dedican un 90% de sus tierras a la actividad forestal, y el 10 % remanente a la ganadería. De los propietarios grandes de más de 1.000 has, el 80% son empresas industriales del sector maderero.

152. El Cuadro 1 muestra la distribución de las plantaciones en el área del

de la autoridad: www.oft.gov.uk.

⁹ Es importante reiterar que el mercado relevante ha sido restringido a las trozas triturables de Salicáceas, aguas arriba, y a los tableros aglomerados aguas abajo, por cuanto este tipo de insumo maderable es el que principalmente utiliza, y se destina a la planta de aglomerados de FAPLAC.

**ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL**



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. MARIA VICTORIA...
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Delta por tamaño de empresa.

Cuadro 1: Participaciones de mercado de los principales productores del Delta y grado de concentración (HHI) ex ante y ex post operación, en términos de has forestadas. Año 2008 y actualizaciones realizadas por las notificantes de plantaciones propias.

Productor	Área forestada Salicáceas total (Has)	Market Share	Área forestada total (Has)	Market Share
Papel Prensa	5.740	9,07%	5.800	9,06%
Ederra S.A./Cabby S.A.	3.450	5,45%	3.500	5,47%
Savitar S.A./El Oasis S.A.	3.375	5,34%	3.400	5,31%
Woods Isla Victoria	2.550	4,03%	2.600	4,06%
Ceibo Bravo	2.450	3,87%	2.500	3,91%
AISA (Faplac+ENSDC)	3.862	6,10%	3.944	6,16%
Triforestal	1.540	2,43%	1.550	2,42%
FB Forestal S.A. (ex San Justo)	1.490	2,36%	1.500	2,34%
Nueva Vida S.A. (ex San Lorenzo)	1.020	1,61%	1.050	1,64%
Warren S.A.	920	1,45%	950	1,48%
Celulosa Argentina	815	1,29%	820	1,28%
Cia Gral. de Fosforos S.A.	800	1,26%	800	1,25%
Ftal El Sol SRL (Tartaglino)	680	1,07%	700	1,09%
Rivelli	685	1,08%	700	1,09%
El Carpincho	390	0,62%	400	0,63%
Woods Don Orlando	290	0,46%	300	0,47%
Urionaguena Hnos. S.A.	285	0,45%	300	0,47%
Jaime Hurovich	280	0,44%	280	0,44%
Dommarco S.A.	245	0,39%	250	0,39%
Resto	32.393	51,21%	32.659	51,03%
Total	63.260	100,00%	64.000	100,00%
AISA + SAVITAR + EL OASIS	7.237	11,44%	7.341	11,47%
HHI Superficie ex ante		231,79		232,89
HHI Superficie ex post		296,94		298,31
var HHI		65,15		65,42

Fuente: Elaborado por la CNDC en base a información presentada por las Partes proveniente de AFoA Regional Delta (2008). En el cuadro están los productores con mas de 250 Has.

Nota: Las Partes manifestaron que dada la falta de información sobre las plantaciones de eucalipto y pino de la región, los

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



datos expuestos consideran que sólo las empresas involucradas tienen plantaciones de dichas especies, por lo que las participaciones de mercado y el grado de concentración del mismo estaría sobre-estimado. El HHI se computó teniendo en cuenta la elevada desconcentración del resto de los productores, esto es, se han considerado como nulas las participaciones de mercado de los productores denominados "Resto".

153. En el Cuadro 2 se presenta información respecto de las áreas forestadas que poseen las empresas involucradas en la zona del Delta.

Cuadro 2: Área plantada en el Delta: norte de Buenos Aires y sur de Entre Ríos (por especie). Año 2008 y actualizaciones realizadas por las notificantes.

	Sauce	Álamo	Total Salicáceas	Eucaliptos	Pino y otros	Total plantadas	Otras disponibles para plantar o plantadas	Área de reserva y servicios	Total
Superficie AISA y sociedades vinculadas	3.685	177	3.862	76	3	3.941	1.718	2.425	8.084
Superficie Savitar y El Oasis	3.210	165	3.375	19	6	3.400	4.986	2.096	10.482
Resto	43.713	12.310	56.023	n.d.	n.d.	56.659(*)			
Superficie total plantada	50.608	12.652	63.260	95	9	64000(*)			
% AISA	7,28%	1,40%	6,10%	n.d.	n.d.	6,16%(*)			
% Savitar/El Oasis	6,34%	1,30%	5,34%	n.d.	n.d.	5,31%(*)			
% AISA + Savitar/El Oasis	13,62%	2,70%	11,44%	n.d.	n.d.	11,47%(*)			

Fuente: Información aportada por las Partes, en base a información de Faplac, Savitar y El Oasis e informes correspondientes a AFOA Región Delta 2008.

(*) Totales y porcentajes suponiendo que AISA, sus vinculadas y SAVITAR y EL OASIS son las únicas empresas con plantaciones de eucalipto, Pino y otros en la región.

En la superficie de AISA no se incluyen las tierras y plantaciones ubicadas en la localidad de Dolores, Pcia de Bs. As., en Calchaquí, Pcia de Santa Fe, y en la Pcia de Misiones.

154. De los Cuadros 1 y 2 expuestos arriba, se observa que tanto AISA (FAPLAC+ FNSDC) como SAVITAR no tienen una participación importante en el total de hectáreas plantadas en la zona del Delta Bonaerense. De las 63.260 has de Salicáceas, AISA posee el 6,1% y SAVITAR y EL OASIS el 5,3%. Asimismo, el grado de concentración en la posesión de áreas forestadas en dicha zona resulta

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

05
Dpto. de Defensa de la Competencia
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



relativamente bajo, reflejado en un HHI de 297,94 puntos considerando sólo el área forestada con Salicáceas, y de 298,31 incluyendo las áreas plantadas con eucalipto y otras especies pertenecientes a las empresas involucradas. En efecto, el Cuadro 1 muestra que los diez productores con mayor participación (entre 1% y 10% de la superficie total de Salicáceas) controlan sólo el 42% de la superficie forestada con Salicáceas en la zona considerada.

155. Los datos expuestos muestran además que, si se procediese a la operación de concentración notificada, las empresas involucradas alcanzarían una participación, en términos de has forestadas de Salicáceas poseídas del 11,44%, incrementando el grado de concentración del mercado en tan sólo 65,15 puntos.

Cuadro 3: Área plantada en el Delta: norte de Buenos Aires y sur de Entre Ríos (por especie y edades). Año 2008 y actualizaciones de plantaciones propias.

	Total edades		Hasta 5 años		Mayor a 5 años	
	Total Salicácea	Total plantadas	Total Salicáceas	Total plantadas	Total Salicácea	Total plantadas
Superficie AISA	3.862	3.941	1.475	1.543	2.387	2.398
Superficie Savitar/EI Oasis	3.375	3.400	1.957	1.965	1.418	1.435
Resto	56.023	56.659	23.278	23.278	32.745	33.381
Superficie total plantada	63.260	64.000	26.710	26.786	36.550	37.214
% AISA	6,10%	6,16%	5,52%	5,76%	6,53%	6,44%
% Savitar/EI Oasis	5,34%	5,31%	7,33%	7,34%	3,88%	3,86%
% AISA + Savitar/EI Oasis	11,44%	11,47%	12,85%	13,10%	10,41%	10,30%

Fuente: Información aportada por las Partes notificantes en el formulario F1.

156. Asimismo, respecto a las plantaciones por edades, tal como se observa del Cuadro 3 expuesto arriba, la participación individual y conjunta de las empresas

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



involucradas sobre la totalidad de las plantaciones de edad mayor a 5 años, tampoco resultan importantes.

157. Conforme a lo argumentado por las notificantes, la presente operación se fundamenta en la posibilidad de coadyuvar en el abastecimiento de la materia prima básica a FAPLAC, empresa subsidiaria de AISA, para la producción de tableros aglomerados.

158. Como ya se ha mencionado, la actividad de FAPLAC es básicamente industrial: produce tableros aglomerados y los comercializa en el mercado. También la empresa tiene como actividad complementaria la explotación de plantaciones, principalmente de Salicáceas en la zona del Delta, de la cual extrae la materia prima básica que deriva en su totalidad a la producción de dichos tableros.

159. FAPLAC no se autoabastece completamente sino que compra, parte de la materia prima básica que utiliza, a terceros productores de trozas de la zona.

160. Los Cuadros 4 y 5 describen el origen y destino de las trozas triturables en la zona del Delta Bonaerense, para los años 2007 y 2008.

Handwritten marks and signatures on the left side of the page.

Handwritten signature on the right side of the page.

Handwritten signature at the bottom center of the page.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL

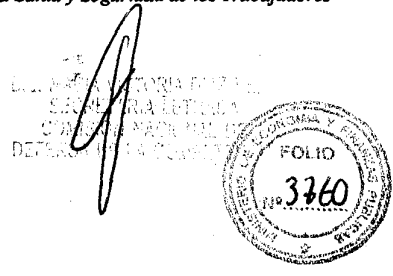


95

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA

ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



Cuadro 4: El mercado de trozas triturables en el Delta. Año 2007.

Productor/Comprador	Total TN	AISA	Papel Prensa	Otros
Total TN	n.d.	270.610	350.000	n.d.
AISA TN	42.789	42.789	0	0
Savitar TN	41.484	30.402	6.682	4.400
Otros (incluyendo abastecimiento propio de Papel Prensa) TN	n.d.	197.419	343.318	n.d.
% Abastecimiento AISA antes de la Operación Notificada		15,81%		
% Abastecimiento AISA luego de la Operación Notificada		27,05%		

Fuente: Información proporcionada por las Partes notificantes en el Formulario F1.

Nota: los datos de producción de trozas triturables, indicados en el cuadro bajo la empresa SAVITAR S.A, incluyen también los de la empresa EL OASIS S.A.

Cuadro 5: El mercado de trozas triturables en el Delta. Año 2008.

Productor/Comprador	Total TN	AISA	Papel Prensa	Otros
Total TN	n.d.	346.664	350.000	n.d.
AISA TN	82.495	82.495	0	0
Savitar TN	66.117	59.362	438	6.317
Otros (incluyendo abastecimiento propio de Papel Prensa) TN	n.d.	204.807	349.562	n.d.
% Abastecimiento AISA antes de la Operación Notificada		23,80%		
% Abastecimiento AISA luego de la Operación Notificada		40,92%		

Fuente: Información proporcionada por las Partes notificantes en el Formulario F1.

Nota 1: los datos de producción de trozas triturables, indicados en el cuadro bajo la empresa SAVITAR S.A, incluyen también los de la empresa EL OASIS S.A.

Nota 2: Los volúmenes de los Cuadros 4 y 5 incluyen tn de eucaliptos utilizadas en la producción de tableros aglomerados por FAPLAC.

**ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL**



*Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



161. De los Cuadros exhibidos, se desprende que el porcentaje de autoabastecimiento de trozas triturables de Salicáceas de la planta de FAPLAC no es suficiente respecto al consumo total. En el año 2007 la planta consumió 270.210 Tn de trozas, con un porcentaje de autoabastecimiento del 15,8%, mientras que en el año 2008, el consumo fue de 346.664 Tn de trozas de las cuales el 23,8% (82.495 Tn) provino de sus propias plantaciones (43.054 tn provinieron de la bosques de AISA localizados en la Región del Delta y 39.441, de campos que AISA posee en el interior de la Pcia. de Buenos Aires y en la Pcia. de Santa Fe). Esta situación implica que FAPLAC se deba abastecer de otros productores de trozas para completar su consumo en la producción de los tableros aglomerados.

162. Conforme se indicó, en la región del Delta operan un gran número de productores dedicados a la explotación forestal de sus bosques, de los que obtienen insumos maderables que comercializan en el mercado. Las Partes informaron que la producción de trozas de la región es de aproximadamente 720.000 tn/año. La producción de AISA (FAPLAC + FNSDC) representó, en el año 2008, alrededor del 11,45% del total (82.495 tn), destinándola exclusivamente al autoconsumo. En tanto SAVITAR y EL OASIS produjeron en ese año, aproximadamente el 9,18% (66.117 tn), que comercializaron casi en su totalidad a AISA (89,78%), derivando sólo el resto a otras empresas en el mercado como PAPEL PRENSA.

163. En efecto, de los mencionados cuadros también se observa que el abastecimiento por parte de SAVITAR y EL OASIS a la planta de FAPLAC, representó en el año 2007 el 11,23% del total de este tipo de trozas consumidas por la planta, y el 17,12% en el año 2008, adquiriendo la empresa el restante 59% de otros productores de la región. De este modo, las Partes informaron que los principales proveedores de trozas de FAPLAC con mas de 10.000 Tn anuales son:

[Handwritten signatures and scribbles]

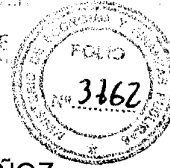
ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



FORESTAL EL SOL SRL (productor), MUÑOZ OSCAR ISMAEL Y MUÑOZ (aserradero), HEDERÁ S.A. (aserradero), ARROYO SEÇO SRL (productor), DEL DO MARIO ELVIO (productor), EMPRENDIMIENTOS DON NICOLAS (productor) y ARIAS PATRICIA LEONOR (aserradero).

164. Respecto a los demás clientes de SAVITAR y EL OASIS, como PAPEL PRENSA, cabe reiterar que, conforme se expuso y se exhibe en los cuadros, el abastecimiento por parte de estas empresas es marginal para el comprador (entre 1,9% y 0,1% de su consumo), de modo que la disponibilidad de trozas no se verá siquiera afectada por la Operación Notificada (existiendo abundante oferta alternativa de todas formas).

165. En virtud de lo expuesto, es de notar que si se procediera a aprobar la presente Operación de concentración, FAPLAC estaría lejos de lograr un total autoabastecimiento de su planta de producción de tableros, ya que el porcentaje de autoabastecimiento ascendería post operación al 40,92%, debiendo la empresa adquirir de terceros productores en el mercado el restante 60% de trozas. Más aún, en el caso de que post-operación de concentración, el total producido por SAVITAR y EL OASIS (66.117 tn de trozas) se redireccionará completamente a abastecer la planta de FAPLAC, el porcentaje de autoabastecimiento de esta planta aún no sería suficiente, alcanzando aproximadamente el 43% del total de trozas consumidas en el proceso productivo. Además se reitera que con anterioridad a la operación bajo análisis, alrededor del 90% de la producción de SAVITAR y EL OASIS era adquirida por FAPLAC, no siendo relevante, asimismo, el abastecimiento de dichas empresas para PAPEL PRENSA, el otro cliente.

166. Es decir que, el impacto de la Operación respecto a las posibilidades de abastecimiento de trozas triturables de Salicáceas de las industrias forestales

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



emplazadas en la zona, no sería substantivo y las fuentes de abastecimiento no se verían sensiblemente afectadas, existiendo de todas formas abundante fuentes de abastecimientos alternativas en el mercado.

167. Como se ha indicado, la capacidad y los incentivos que pueda llegar a tener las empresas involucradas para afectar al mercado de tableros aguas abajo, depende en gran medida de su posición en el mercado de insumos, en este caso en el mercado de trozas triturables de Salicáceas. Como se indicó, AISA no ganará un porcentaje importante de autoabastecimiento de trozas triturables de Salicáceas, para la planta de FAPLAC, al integrarse verticalmente con SAVITAR y EL OASIS. Del mismo modo, los datos expuestos en los Cuadros precedentes, muestran que las participaciones de las empresas involucradas en el mercado de trozas, aguas arriba, no son de gran magnitud.

168. Por lo dicho, es posible concluir válidamente que no existiría en este caso posibilidad de extensión de poder de mercado ni de prácticas de exclusión por parte de la empresas involucradas, ya que dichas empresas no constituyen una fuente importante de abastecimiento de trozas triturables de Salicáceas, insumo que interviene, aguas abajo, en la producción de tableros aglomerados donde también participan. Más aún deriva las trozas en su totalidad a la producción de tableros aglomerados. Es decir que, la competencia de sus rivales aguas abajo, no se vería afectada por ejemplo a causa de un posible redireccionamiento de toda la producción de trozas de SAVITAR y EL OASIS al proceso productivo de tableros aglomerados de FAPLAC. En efecto las Partes señalaron que, los productores de tableros aglomerados y MDF competidores de FAPLAC, que están localizados aproximadamente dentro del radio de 150 Km. de dicha planta como MASISA, SADEPÁN y TABLEROS DEL PARANÁ, no compran materia prima a SAVITAR ni a

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
 Secretaría de Comercio Interior
 Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
 ALAN CONTRERAS SANTARELLI
 Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
 SECRETARÍA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



EL OASIS y por tanto no se verán siquiera afectados por un eventual menor abastecimiento.

169. Actualmente, el mercado de tableros en Argentina está conformado por cinco empresas productoras de tableros aglomerados: MASISA ARGENTINA S.A, SADEPAN LATINOAMERICANA S.A, CUYO PLACAS S.A, TABLEROS DEL PARANA S.A. y FAPLAC, y tres productoras de tableros MDF: MASISA ARGENTINA S.A, FERRUM S.A-DIVISION TABLEROS GUILLERMINA y ALTO PARANÁ S.A.

170. Si bien el grado de concentración de este mercado es relativamente elevado, como puede observarse de los Cuadros 6 y 7 expuestos abajo, participan en él dos empresas de tamaño similar, productoras de ambos tipos de tableros, como MASISA y SADEPAN, que potencian e incentivan el desarrollo y la competencia en dicho mercado.¹⁰

Cuadro 6: Ventas en el mercado interno y externo y participaciones de mercado de tableros aglomerados, en el año 2008.

	Aglomerados - Año 2008 - Ventas en M3				
	Argentina	% participación	Exportación	% participación	Total
Cuyoplacas	0	0,0%	0	0,00%	0
Faplac	170.003	43,4%	37.010	44,67%	207.013
Masisa	100.365	25,6%	33.921	40,94%	134.286
Sadepan	87.682	22,4%	11.926	14,39%	99.608
Tab. Paraná	15.600	4,0%	0	0,00%	15.600
Importaciones	17.755	4,5%	0	0,00%	17.755
Total	391.405	100,0%	82.857	100,00%	474.262

Fuente: Información proporcionada por las Partes notificantes en el Formulario F1.

¹⁰ Tal como lo expresara esta CNDC en el Dictamen N° 554, Resol.17: "ZUCAMOR S.A Y SANTIAGO BEMBERG, OTTO BEMBERG, SANTIAGO H.L BEMBERG, EMERGING MARKETS GROWTH FUND INC., HOWARD HUGHES MEDICAL INSTITUTE, AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS S/ NOTIFICACIÓN ARTICULO 8° LEY 25.256": "La presencia de dos empresas de tamaño similar y con una cartera de productos parecida, como Masisa y Sadepan, reduce la asimetría entre los competidores del mercado de tableros, lo cual constituye un elemento que tiende a despejar la preocupación por posibles efectos coordinados en dicho mercado".

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL

"2011 - Año del Trabajo Decente, la Salud y Seguridad de los Trabajadores"



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Derecho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Cuadro 7: Ventas en el mercado interno y externo y participaciones de mercado de tableros MDF, en el año 2008.

	MDF - Año 2008 - Ventas en M3				
	Argentina	% participación	Exportación	% participación	Total
Alto Paraná	93.376	42,9%	197.303	62,24%	290.679
Ferrum	33.269	15,3%	3.847	1,21%	37.116
Masisa	91.150	41,9%	115.842	36,54%	206.992
Importados	0	0,0%	0	0,00%	0
Total	217.795	100,0%	316.992	100,00%	534.787

Fuente: Información proporcionada por las Partes notificantes en el Formulario F1.

171. Del análisis precedente pudo establecerse lo siguiente:
172. La firma resultante de aprobarse la presente operación no tendría una participación de gran magnitud en el mercado del insumo trozas triturables de Salicáceas. En la misma medida, como consecuencia de la presente operación, no se verificaría el cierre de una fuente relevante de abastecimiento para otros competidores aguas abajo.
173. Tampoco cabe esperar que cualquier nuevo entrante al mercado aguas abajo de tableros aglomerados necesite ingresar al mismo tiempo a la etapa de producción del insumo trozas triturables.
174. Finalmente, la empresa resultante de aprobar la presente operación encontrará competencia efectiva en al menos otras dos empresas (MASISA y SADEPAN), y además continuará abasteciéndose de trozas triturables en el mercado por lo cual las fuentes de abastecimiento tampoco se verán afectadas.
175. Por lo tanto, es posible aducir que los efectos verticales de la presente operación de concentración en los mercados involucrados no genera preocupación desde el punto de vista de la competencia y el interés económico general.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Director de Comercio

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



5. Análisis de los efectos del incremento del poder de compra en el mercado de material de plantación o propagación de Salicáceas.

176. Conforme se señaló, la preocupación respecto a la relación económica de naturaleza horizontal que se verifica entre las empresas involucradas en el mercado de compra de material de plantación de Salicáceas, como consecuencia de la presente operación de concentración, reside específicamente en la posibilidad que, con posterioridad a la operación, la empresa integrada quede en una posición que le permita ejercer poder de compra de este material. Es decir que adquiera capacidad para influenciar sobre los términos y condiciones en los cuales se realiza la compra del material de plantación de Salicáceas, más precisamente fijar un precio de compra por debajo del nivel de competencia y esto termine lesionando el interés económico general.

177. En efecto, lo que se debe evaluar es si con posterioridad a la presente operación, la empresa integrada tendrá incentivos a reducir sus compras de material para plantación de Salicáceas con el objetivo de reducir el precio de estos insumos, o lograr el mismo objetivo con una amenaza creíble de terminación comercial, y esto sea perjudicial para el proveedor sino pudiera encontrar un cliente alternativo para vender su producción y resultara -en última instancia- perjudicial para el interés económico general si la empresa integrada tuviera el poder para fijar precios en los mercados aguas abajo de venta de madera y/o de tableros, es decir si disfrutara de un poder conjunto de compra y de venta (es decir si fuera monopsonista y monopolista), todo lo cual podría resultar en una conducta de exclusión de competidores en estos mercados, generando una asignación ineficiente de recursos en detrimento del beneficio económico tanto del proveedor como del consumidor.¹⁰

¹⁰ Asimismo desde un análisis dinámico del bienestar económico, se advierte que la disminución del

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Director de Comercio

SECRETARIA DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS
SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



178. Del otro lado, el ejercicio del poder de compra no resultará perjudicial para el interés económico general, si existe competencia efectiva en el mercado aguas abajo de venta de tableros. En efecto, el poder de compra podría ser socialmente beneficioso cuando los menores precios del material de plantación de Salicáceas se reflejan en menores precios de venta de los tableros, fruto de la competencia eficiente en este último mercado.

179. Inicialmente es dable reiterar que, conforme se indicó anteriormente, toda la producción de materiales de plantación se consume en la propia región en la cual se produce, en el presente caso el Delta del Río Paraná, pues si bien los mismos pueden transportarse fácilmente a nivel nacional, el costo de flete en relación al precio de venta es alto y además existe una relación estrecha entre el material de plantación que se produce y la zona en la cual se implanta.

180. Asimismo es de relevancia destacar que en general, las empresas que poseen extensas superficies para forestar suelen contar con viveros propios donde obtienen el material de propagación de Salicáceas para la forestación, y además utilizan el material de sus propios rebrotes, llamado también "material de renovales"; tal es el caso de las empresas involucradas. Más precisamente según lo informaron las Partes, AISA posee vivero propio y además utiliza el material de renovales de sus propias plantaciones; las empresas objeto de la operación por su parte, sólo se auto-abastecen de material de renovales pero no poseen vivero propio. En ambos casos, no obstante, se advierte que las empresas involucradas no comercializan dicho material de propagación en el mercado, sino que destinan todo al auto-consumo, y

excedente del productor podría reducir las inversiones y la innovación, por ejemplo en mejoras de clones y calidad, y esa menor eficiencia podría en última instancia transformarse en mayores precios para los consumidores finales.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
11.cho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
FOLIO 3768

más aún son compradores netos de dicho material.¹¹ cho

181. Las Partes señalaron que la capacidad de abastecimiento del material para plantación de Salicáceas de la región es importante. Aclararon sin embargo, que en los últimos 4 años si bien la generación de material de plantación de Salicáceas en el Delta del Río Paraná se incrementó casi un 80%, dicho incremento fue principalmente sustentado en un aumento del manejo de renovales por parte de los propios forestadores, y dicha producción adicional vino a abastecer un aumento del consumo de este tipo de material, de proporción similar.

182. De conformidad a lo expuesto, fueron los testimonios de las personas citadas a audiencia en el marco de esta operación de concentración.¹² Los testigos manifestaron que la oferta del material para plantación de Salicáceas en la región del Delta es amplia potencialmente, existiendo muchos viveros de uso propio por parte de las empresas forestadoras y otros viveros comerciales, siendo muy importante también el manejo de renovales. Indicaron además que la oferta está en aumento y que en los últimos cinco años están apareciendo muchos nuevos viveros, pero que son del medio y algunos con escala, por lo que seguramente están previendo un aumento de la demanda. Respecto a este último punto, el Ingeniero Borodowski en

¹¹ Si bien las Partes han informado que en los próximos años AISA estima ampliar la capacidad de los viveros propios en aproximadamente un 30% hacia el año 2015 -con una inversión de aproximadamente de U\$S 30.000-, lo que implicará un incremento significativo en el autoabastecimiento de material de plantación de calidad, aún no poseen certeza de que ello efectivamente ocurra, ya que alegan dependerá de diversos factores tales como la disponibilidad de material genético de buena calidad (nuevos clones), la aptitud del suelo y el clima. Señalaron además que dado que el clima, las cuestiones de sanidad y la disponibilidad de tierras adecuadas y preparadas para la plantación inciden en la demanda de material de plantación, resulta difícil determinar con precisión qué porcentaje de dicho material provendrá de viveros propios y qué porcentaje de viveros de terceros. No obstante estiman que una vez que los viveros alcancen su óptimo desarrollo, el autoabastecimiento alcanzará el 70% del total de material de plantación.

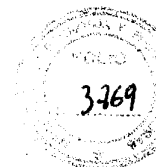
¹² Audiencias celebradas en sede de esta Comisión Nacional: los días 28 de julio de 2010 y 28 de enero de 2011, al Ingeniero Gerardo Oscar Mujica, en su carácter de Director de la estación experimental agropecuaria Delta del Paraná-INTA; el día 31 de agosto de 2010 al Sr. Ricardo Bautista Schincariol, en su carácter de forestador y dueño del vivero del mismo nombre y el día 29 de marzo de 2011, al Ingeniero Agrónomo Esteban Borodowski, en su carácter de Coordinador de Extensión forestal (NEF)-Ambiente Dirección de Producción Forestal, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

DR. J. A. VICTORIA
SECRETARÍA LEYENDA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de De y cho

su audiencia testimonial también resaltó que en los últimos cinco años, el número de viveristas de la zona del Delta del Río Paraná ha ido aumentando y que según el relevamiento de viveros que realiza el INASE en la actualidad habría unos 20 viveros registrados en la región. Destacaron los testigos además que estos nuevos emprendimientos buscan propagar los clones que son los más recomendados en la región -principalmente álamo y sauce- no existiendo nichos de mercado de especialización, constituyéndose por tanto el vivero una actividad muy estandarizada.

183. El Director del INTA: Ingeniero Mujica advirtió asimismo que el mercado de material de plantación de Salicáceas es muy cíclico, dependiendo fundamentalmente de las condiciones ambientales, de las inundaciones o de las sequías, lo que implica que haya años de menor y mayor plantación y que esto determina el exceso o faltante de material de propagación. En efecto al ser preguntado respecto a si las variaciones en la demanda del material de propagación de salicáceas en el mercado generadas por el clima, pueden crear una situación de quebranto de algunos viveristas, expresó: *"Sin duda. Si no pueden plantar no venden nada, eso puede ser por inundación o por lluvia. El año que fue grave fue la inundación de 1983, además los años 1992, 1998, 2007 y 2009. Un año muy lluvioso afecta la plantación y la venta."* Agregó luego que en cambio, el 2008 fue un año de alta demanda de material de plantación. También advirtió que los precios de la madera en el mercado aguas abajo son igualmente una variable de relevancia que influye en la demanda de material de plantación de Salicáceas; indicó así que en el último tiempo estuvo subiendo el precio de la madera, lo que generó indirectamente un aumento de la demanda del referido material de propagación y una suba de su precio por metro lineal.

184. Destacó además que las cantidades estimadas de descarte del material

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Director de Comercio Chico

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



varían también por estos motivos, tanto en virtud de las menores o mayores lluvias, existencia de plagas y hongos, como por la evolución de la demanda pues todos los años hay un porcentaje de descarte de material chico que no es aconsejable vender y además, dada las características del material, se venda o no venda se debe cortar toda la plantación, no habiendo posibilidades de stockear el material de plantación.

185. Del mismo modo, el Coordinador de la Dirección de Producción Forestal: Ingeniero Borodwski, al ser preguntado sobre cómo caracterizaría la disponibilidad de material de propagación de Salicáceas en la región del Delta del Río Paraná, dijo expresamente: *"actualmente en buenas épocas de plantación, falta material y cuando por condiciones climática o precios, costos, no hay tanta plantación, en ese caso puede quedar algo de material sin comercializar. En estos últimos 5 años fue esa situación, hubo años de inundación; en 2010 se plantó bien, entran a comercializar y falta material. ..."*. Alegó luego que por tanto el viverista en general tiene demanda suficiente de su producción de material para plantación de Salicáceas.

186. Explicó así que por esta razón han surgido nuevos emprendimientos viveristas en la región, ya que actualmente es una actividad rentable (con buen precio de venta del material), además factible de realizar en el corto plazo y que permite obtener ingresos en forma anual, más aún en una región como el Delta con inundaciones recurrentes que no permite emprender muchas otras producciones.

187. Asimismo el testigo hizo hincapié, al igual que el Ingeniero Mujica, respecto al incentivo que establece el marco regulatorio para que el sector se registre, certifique su producción y se posicione mejor en el mercado, motivando el desarrollo del sujeto económico "viverista", a través del otorgamiento de un plus adicional de apoyo económico para aquellos productores que utilicen material certificado.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. TRINIDAD VICTORIA
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



188. Por lo cual, al ser consultado los testigos respecto a si en la actualidad habría abastecimiento suficiente del material para la plantación de Salicáceas, en la región del Delta del Río Paraná, para una empresa que quiera comenzar con las actividades de forestación de estas especies, el ingeniero Borodowski indicó: "actualmente, no.; tendría que ser vivero propio.". De manera similar el Ingeniero Mujica explicó que en general las empresas forestadoras planifican y montan sus propios viveros porque es clave para ellas tener un buen vivero del cual proveerse.

189. En los cuadros expuestos a continuación, se indica: Cuadro 8: las principales fuentes de abastecimiento de material de plantación de Salicáceas de las empresas involucradas, y Cuadro 9: los principales competidores-demandantes en la región del Delta de este material:

[Handwritten scribbles and signatures]



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Cuadro 8: Principales fuentes de abastecimiento de material de plantación de Salicáceas de las empresas involucradas (0,7m x estaca) en los últimos cuatro años.

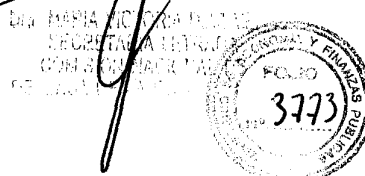
Vivero	Material	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009
TOTAL Viveros de Terceros		277.000	102.000	322.000	328.000
INTA DELTA	Ala/Sauce	17.000	0	0	22.000
AISA		17.000			4.000
SAVITAR					18.000
RICARDO SCHINCARIOL	Ala/sauce	0	0	108.000	59.000
AISA		0	0	108.000	59.000
SAVITAR					
BENITO RODRIGUEZ	Ala/sauce	260.000	102.000	140.000	54.000
AISA		260.000	102.000	86.000	54.000
SAVITAR				54.000	
JUAN C TORRETO	Sauce	0	0	74.000	93.000
AISA				48.000	93.000
SAVITAR				26.000	
Otros Viveros menores	Sauce	0	0	0	100.000
AISA		0	0	0	100.000
SAVITAR					
TOTAL Viveros Propios	Sauce	0	0	80.000	80.000
AISA					80.000
SAVITAR					0
TOTAL Manejo de renovales terceros	Sauce	0	0	0	661.000
AISA					179.000
SAVITAR					482.000
Forestando DELTA					403.000
AISA					100.000
SAVITAR					303.000
MARIO BORDOJILLO					14.200
AISA					
SAVITAR					14.200
FTAL EL SOL SRL					124.800
AISA					
SAVITAR					124.800
MADERERA DELTA					40.000
AISA					
SAVITAR					40.000
Otros					79.000
AISA					79.000
SAVITAR					
TOTAL Manejo de renovales propios	Sauce	0	0	23.000	251.000
AISA					214.000
SAVITAR					37.000
TOTAL de Material de Plantación de Salicáceas utilizados por las Empresas Involucradas					1.320.000
AISA					783.000
SAVITAR					537.000

Fuente: Elaboración propia en base a la información aportada por las Partes en el Formulario F1.



95

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



Cuadro 9 Principales Consumidores de material de plantación de Salicáceas (en m/l) en la Región del Delta, en los últimos cuatro años-

Consumidores	Material	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009	Market Share Año 2009
Forestal El Sol	Sauce	90.000	68.000	85.000	90.000	2,7%
Ederra SA / Cabby SA	Alamo	480.000	360.000	360.000	600.000	17,9%
Papel Prensa SA	Alamo/Sauce	300.000	300.000	300.000	300.000	9,0%
Urionaguena Hnos	Alamo	90.000	90.000	70.000	100.000	3,0%
Cia. Gral de Fosforos	Alamo	30.000	30.000	35.000	35.000	1,0%
AISA	Alamo/Sauce	277.000	102.000	322.000	783.000	23,4%
Savitar SA	Alamo/Sauce	-	-	103.000	537.000	16,1%
Otros	Alamo/Sauce	600.000	900.000	900.000	900.000	26,9%
TOTAL		1.867.000	1.850.000	2.155.000	3.345.000	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a la información aportada por las Partes en el Formulario F1.

190. De la información expuesta en los cuadros, se evidencia que el total consumido durante el año 2009, en la Región Delta, por los principales consumidores de material de plantación de Salicáceas ascendió 3.345.000 m/l, consumiendo AISA 783.000 m/l, y SAVITAR y EL OASIS: 537.000m/l, lo que representa un consumo conjunto de 1.320.000 m/l.

191. Del total consumido por las empresas involucradas, para el caso de AISA el 37,5% fue auto-abastecimiento (80.000 m/l viveros propios y 214.000 m/l de manejo de renovales), en tanto en el caso de las empresas objeto de la operación, el porcentaje de autoabastecimiento fue considerablemente menor, alcanzando el 6,89%.

192. En comparación a los principales consumidores de material de plantación de Salicáceas de la región, el consumo de AISA representa el 23,4% del total consumido del material de la región, y el de SAVITAR y EL OASIS, el 16,1% . Por lo que, de procederse a la presente operación de concentración el porcentaje conjunto alcanzará el 39,5%. Se reitera que este último porcentaje refiere al total de material de plantación de Salicáceas consumido por las empresas involucradas, considerando

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Mrs. MARGA VICTORIA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



tanto el propio abastecimiento como el material adquirido de terceros en el mercado.

193. No obstante, como se indicó, las Partes manifestaron que este valor no resulta representativo de la capacidad del mercado para abastecer de material de plantación, sino que es el resultado de considerar los requerimientos de material de plantación durante un período determinado.

194. En efecto, tal como se expuso y lo manifestaron los testigos en las diversas audiencias testimoniales llevadas a cabo, el mercado de material de plantación de Salicáceas es muy cíclico, dependiente fundamentalmente de las condiciones climáticas y ambientales, como también de los precios de la madera en el mercado aguas abajo, por lo que el equilibrio del mercado depende año a año de estas circunstancias. Especialmente los testigos destacaron que los últimos años, particularmente 2007 y 2009, fueron años de inundaciones que afectaron la plantación y por tanto la demanda de material de propagación, por lo que el total de material producido en la Región excedió al total requerido y efectivamente derivado a la forestación.

195. Por lo dicho, a continuación se expone el Cuadro 10, con los datos de los principales abastecedores de material de plantación de Salicáceas en la región del Delta.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN COMBERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dr. MARIA VICTORIA MATEO
SECRETARÍA DE ESTADO
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



Cuadro 10 Principales abastecedores de material de plantación de Salicáceas (en m/l) en los últimos cuatro años

Vivero	Material	Año 2006	Año 2007	Año 2008	Año 2009
INTA DELTA	Alamo/Sauce	50.000	50.000	150.000	200.000
RICARDO SCHINCARIOL	Alamo/Sauce	200.000	150.000	150.000	150.000
BENITO RODRIGUEZ	Alamo/Sauce	264.000	270.000	270.000	270.000
JUAN C TORRETO	Sauce	120.000	120.000	120.000	120.000
TRICERRI	Alamo	100.000	150.000	150.000	200.000
CABBY SA	Alamo	200.000	250.000	300.000	300.000
URIONAGUENA	Alamo	200.000	200.000	200.000	200.000
CIA GRAL FOSFOROS	Alamo	70.000	70.000	70.000	70.000
Otros viveros menores	Alamo/Sauce	500.000	500.000	550.000	550.000
Empresas involucradas (AISA + Savitar)	Alamo/Sauce	180.000	180.000	180.000	180.000
TOTAL material proveniente de Vivero		1.884.000	1.940.000	2.140.000	2.240.000
Manejo de renovales empresas involucradas	Sauce	250.000	250.000	250.000	350.000
Manejo de renovables otras plantaciones	Sauce	1.000.000	1.500.000	2.800.000	3.000.000
TOTAL capacidad máxima de producción		3.134.000	3.690.000	5.190.000	5.590.000

Fuente: Elaboración propia en base a la información aportada por las Partes en el Formulario F1, en base a fuente de datos de la propia empresa y de AFoA Regional Delta.

196. Del Cuadro precedente se observa que la capacidad de abastecimiento de material para plantaciones de Salicáceas de la región para el año 2009, alcanzó los 5.590.000 m/l, volumen máximo que podría ser abastecido en la región no obstante, como se indicó, dicha producción no fue puesta efectivamente en el mercado, dado que lo que no fue requerido no se elabora o se deshecha.

197. En consecuencia de lo expuesto, las Partes alegan que si bien la participación que las empresas involucradas en la demanda de material de plantación de Salicáceas en la región del Delta -de procederse a la presente operación de concentración- alcanzarían como máximo el 30%¹⁴ de la producción efectivamente ofrecida y demandada en el mercado, la participación de las empresas involucradas -

¹⁴ Como se indicó si bien el consumo de material de plantación de Salicáceas por parte de AISA es de 783.000 m/l, el 37,8% (293.625 m/l) proviene de sus propios viveros y rebotes, y para el caso de SAVITAR

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Derecho

95
DRA. MARIA VICTORIA...
SECRETARÍA DE...
COMISION...
DE...



considerando la capacidad de producción de la Región Delta - estaría alrededor del 20%.

198. Por otro lado, es dable exponer acá los dichos de los testigos al ser preguntados sobre cómo caracterizarían a la demanda de material de propagación de Salicáceas en el mercado del Delta en cuanto a su nivel de concentración. En este sentido el Ingeniero Borodowski indicó que hay muchos demandantes. El Ingeniero Mujica por su parte, señaló que la demanda no está muy concentrada pero que tampoco son muchos los grandes forestadores, estima que en Entre Ríos y Buenos Aires hay entre 400 y 500 productores forestales aproximadamente.

199. Asimismo por el lado de la oferta, los testigos al ser interrogados en relación a cuál cree que es el grado de competencia existente entre los diferentes viveristas de la zona, mientras Mujica expresó que cree que es un mercado competitivo al haber muchos operadores en el mismo, Borodowski manifestó que no hay mucha competencia en función de que en buenos años de plantación falta material. Indicó textualmente: *"...en general, todos venden su material, en general todos tienen sus clientes. No pasa tanto por la cantidad, sino por la calidad, la gente 1° selecciona los clones que quieren plantar."*

200. Por último respecto al precio, una de las variables principales determinadas por la interacción de la oferta y la demanda en un mercado, el Ingeniero Borodowski específicamente respecto del proceso de negociación entre los oferentes viveristas y los demandantes de material de propagación, señaló: *"en general muchos viveristas son también productores, en general termina siendo un acuerdo impuesto desde el lado de los viveristas."* Mujica del mismo modo indicó: *"es el mercado el que define el precio. Por lo que sé los viveristas hacen consultas*

y EL OASIS, de las 337.000 m/l consumidas, el 6,89% (36.909 m/l) es auto-abastecimiento.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

"2011 - Año del Trabajo Decente, la Salud y Seguridad de los Trabajadores"

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



para definir el precio a principios de la temporada...". Por su parte el viverista Schincariol al ser preguntado específicamente cómo y quien establece el precio de venta del material de propagación de Salicáceas que se dispone en el mercado, si el productor, o si surge una negociación entre el productor y la empresa demandante, respondió: *"ni una cosa ni la otra. El precio lo establece el ambiente y alguna conversación entre los viveristas."*

201. En síntesis, en virtud de los dichos expuestos precedentemente, es posible señalar que los demandantes de material de propagación de salicáceas en la Región del Delta del Río Paraná, en general, no poseerían mayor poder de negociación por sobre los oferentes viveristas, y que dicho poder a su vez se balancearía de un lado o del otro dependiendo de las condiciones climáticas y ambientales y del precio de la madera del mercado aguas abajo, que determinan en última instancia el exceso de demanda o de oferta en el mercado del material de propagación de salicáceas y como resultado su precio.

202. En este sentido, es menester exponer la explicación de Schincariol al ser preguntado respecto a la evolución en los últimos cinco años del precio del material de plantación de Salicáceas en la Región del Delta: *"hasta el año pasado venía agornado por el costo de vida. A partir de 2010 se incrementó sólo un 10% muy por debajo de lo que tenía que haberse incrementado. Confluyeron algunos hechos que tienen que ver con el mercado. Hubo una inundación muy grande, lo que hizo prever una disminución en la demanda. Otra razón el precio de la madera procesada bajó, aunque los costos subieron casi un 100%. Eso desanima al productor a desarrollar sus plantaciones, y le quita espacio, porque al no convenir el precio no se realiza el corte de la plantación. Eso llevó a que no suba lo suficiente el precio del material de plantación."*

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

05
ES COPIA
ALAN CONTREBAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dr. MARIA VICENTE
SECRETARÍA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



203. Respondiendo a la misma pregunta anterior, el ingeniero Borodowski señaló que tanto el precio de la madera como el del material de propagación de Salicáceas en la Región del Delta fue aumentando en los últimos años. Explicó luego que en general el precio de dicho material no presenta variación estacional. Mujica y Schincariol agregaron asimismo que el referido precio varía en un período aproximado de dos meses- julio y agosto- en los cuales se corta el material y se vende, pero que luego permanece estable a lo largo del año.
204. Las Partes por su lado destacaron que la tendencia en alza del precio del material de plantación de Salicáceas en la Región del Delta se ha dado de manera constante durante los últimos años. Informaron así que el mencionado precio (en término de \$/ml) se incrementó alrededor del 32% en los últimos cuatro años y que estiman que las nuevas normativas de fomento a la actividad foresto-industrial que establecen, entre otros, un incremento en el aporte económico no reintegrable, motivarán a los productores a plantar, generando una mayor demanda de material e incrementando su precio.
205. Reiteraron que los principales factores que influyen en la determinación del precio del material de plantación son: las condiciones ambientales que determinan la disponibilidad de espacio para plantar, la posibilidad de realizar plantaciones por parte de los productores y la disponibilidad de material de plantación por parte de los viveros; además de las normativas de fomento a la actividad mencionadas.
206. En este sentido, al ser interrogados los testigos respecto a si espera una baja de precios en el material de propagación de Salicáceas como consecuencia de la operación bajo análisis, el Director del INTA manifestó no tener señales de eso y en sentido similar respondió el viverista Schincariol al declarar que no ve como sería

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

ES COPIA
ALAN CONTREBAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



posible la baja del precio. De igual modo, se expresó el Coordinador de la Dirección de Producción Forestal al indicar que desconoce pero que no cree que suceda. En efecto al ser preguntado este testigo sobre si el viverista teme, en general, que disminuya de manera importante o cese la demanda que posee su vivero de material de propagación de Salicáceas por parte de algún demandante o grupo de demandantes en particular, y la razón, dijo textualmente: "No, porque en general hay demanda suficiente."

207. Asimismo, consultados los comparecientes en relación concretamente a la preocupación respecto a si los proveedores de material de plantación de Salicáceas de las empresas involucradas post operación tendrían la posibilidad de encontrar un cliente alternativo ante un posible ejercicio de poder de mercado por parte de la firma integrada, manifestaron que no evidencian preocupación importante en este sentido. Específicamente el Director de INTA señaló: "En el caso nuestro no habría problema.... No estoy seguro que dependan de FLAPAC", Schincariol por su parte respondió: "demandantes hay un montón y oferentes también. Es fácil encontrar". El ingeniero Borodowski también indicó que en la Región del Delta en general hay demandantes porque actualmente hay más demanda que oferta. Adicionalmente refirió que los principales demandantes de material de propagación de Salicáceas en la zona del Delta son: EDERRA, CAABY y PRODUCTORES DE LA REGIÓN DEL RÍO CARABELAS (los cuales se dedican, en su mayor parte, a producción de maderas para aserrar), y que desconoce si en este momento FAPLAC está comprando el material de plantación en el mercado. En esta línea al ser preguntado sobre cual es el grado de dependencia que posee en general el viverista con algún forestador y/o empresa industrial en particular, dijo que cree que no hay, pero que desconoce.

Handwritten signatures and initials at the bottom left of the page.

Handwritten signature and initials at the bottom right of the page.

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



208. En relación a este punto cabe destacar que según la información aportada por las Partes y por los testigos en las audiencias testimoniales llevadas a cabo, la relación comercial entre los productores de material de plantaciones de Salicáceas y los demandantes/forestadores no se instrumenta a través de un contrato ni acuerdo comercial escrito, siendo en general un acuerdo verbal en el cual se efectúa un pedido y luego concluye con la factura, poseyendo los proveedores libre elección de sus compradores y viceversa. Por lo cual es importante notar que no es práctica común en este mercado la celebración de contratos de plazos extendidos y condiciones de exclusividad, cuestión que determinaría que en este sentido no surja preocupación adicional respecto a restricciones al proceso competitivo y exclusión a competidores.

209. Por otro lado, en relación a la preocupación por los incentivos que podrían tener las empresas involucradas de reducir sus compras de material de plantación para presionar a una baja de precios de estos insumos o la amenaza a hacerlo, es dable indicar que esto no resultaría asequible en la actualidad, conforme la información recabada, principalmente por dos cuestiones: a) viabilidad de los proveedores de material de propagación de Salicáceas para encontrar demandantes alternativos en la Región del Delta y b) necesidad que poseen actualmente las empresas involucradas de adquirir en el mercado dicho material de propagación para producir madera y derivarla a la producción de tableros de AISA (FAPLAC), mercado último en el cual compite fuertemente con MASISA. Más aún como se indicó, AISA no se autoabastece plenamente ni de material de propagación ni de madera (trozas maderables), sino que adquiere un porcentaje importante de estos en el mercado.

210. Asimismo cabe señalarse que el costo del material de plantación de Salicáceas en relación al precio final de las trozas maderables no es de gran

ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95
ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. MARIA VICTORIA...
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



relevancia para las empresas involucradas. En efecto las Partes informaron que los porcentajes de incidencia del costo del material sobre el precio de venta final de la trozas, provenientes de diferentes destinos, tomando como unidad de medida la tonelada de madera, son: a) de vivero propio: 5,70%, b) vivero de terceros: 8% y c) aprovisionamiento de renovales de terceros: estimativamente alrededor del 7% (considerando un precio promedio de los valores a los que han sido adquiridos los materiales de plantación provenientes de manejos de renovales de terceros).

211. Por último es menester advertir que hay muchas otras industrias en la Región del Delta del Río Paraná que adquieren en dicha zona material de propagación de Salicáceas (y también madera) como PAPEL PRENSA que compete con FAPLAC en la demanda de dicho material pero que posee requerimientos de calidad superiores y que, según lo informaron las Partes, es un comprador neto de relevancia de estos insumos en la región, ya que su estrategia es de no autoabastecerse de madera para pasta celulósica sino sólo producir una cantidad de reserva, aproximadamente un 30% de sus necesidades por seguridad. Además destacaron las Partes, y lo ratificaron los testigos en las audiencias testimoniales llevadas a cabo, que en la región del Delta en la que opera FAPLAC no existe otra fábrica de tableros de madera.

212. En línea con lo expuesto, el Ingeniero Bordowski al ser preguntado si los forestadores e industriales de la madera y el papel buscan algún tipo particular de material de propagación de salicáceas, explicó que sí, que como ejemplo los demandantes del sistema silvo-pastoril demandan guías largas y anchas; los aserraderos guías derechas de buena calidad al igual que para el debobinado, en tanto que para fabricar tableros de partículas no se exige grandes requerimientos y por tanto la madera posee precio más económico. Agregó que PAPEL PRENSA en

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ES COPIA
CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DEL MINISTERIO VICERREINADO
SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



general podría utilizar el mismo material de propagación que FAPLAC pero exige un estándar de calidad mayor. Del mismo modo, el Ingeniero Mujica explicó que FAPLAC sale al mercado a comprar Salicáceas y compite en ese sentido con PAPEL PRENSA que produce papel, pero que esta competencia es relativa, ya que la compra de FAPLAC es variada y no de calidad, adquiriendo los productos de menor diámetro y menor valor agregado, en tanto la compra de PAPEL PRENSA se enfoca en determinadas especies y diámetros de mejor calidad.

213. Dado lo expuesto precedentemente y más aún, no habiendo en el Delta del Río Paraná otras industrias productoras de tableros de madera como FAPLAC, aquí también se despejaría la preocupación que pudiera surgir de que la empresa integrada post operación intente incrementar el costo de aprovisionamiento del material de propagación de Salicáceas de sus rivales en el mercado aguas abajo de producción y comercialización de tableros, a fin de excluirlos del mismo e incrementar de esta manera su poder de venta.

214. Adicionalmente, como se indicó en el apartado precedente, MASISA constituye un fuerte competidor de AISA (FAPLAC) en el mercado de tableros de madera, existiendo otros competidores importantes como SADEPÁN y TABLEROS DEL PARANÁ. Por lo cual tampoco se esperaría que el nivel de competencia en este mercado disminuya como consecuencia de la operación, ni que por tanto le sea posible a la empresa integrada -en caso de que lograra incrementar su poder para fijar precios en el mercado aguas arriba de aprovisionamiento de material de propagación- extender su poder para fijar precios al mercado aguas abajo de venta de tableros.

215. En virtud de todo lo argüido, es dable colegir que no se vislumbra riesgo concreto de que la empresa integrada post operación se involucre en prácticas

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL



95

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



anticompetitivas monopsónicas u oligopsónicas en el mercado de material de propagación de Salicáceas.

216. Si bien puede advertirse de la información aportada por las Partes, que algunos proveedores de material de propagación de Salicáceas de las empresas involucradas derivan una porción no depreciable de su producción al abastecimiento de las mismas, como se denotó a lo largo del expediente y lo explicaron los testigos, hay en la región del Delta del Río Paraná otras industrias importantes -compradores netos de dicho material en el mercado- a los cuales podría orientarse la oferta de los mencionados proveedores, y que en general -en épocas de gran plantación como el actual-, compiten fuertemente en la adquisición de material. Por lo cual cabe advertirse que en el caso bajo análisis, esta incidencia no depreciable de las empresas involucradas sobre las ventas de algunos de sus proveedores, no constituiría por sí misma signo de amenaza o peligro a la viabilidad económica de algún proveedor en caso de un redireccionamiento o terminación de la relación comercial por parte de las empresas involucradas.

217. En efecto, al ser los testigos interrogados respecto a si AISA tendrá la capacidad post operación de concentración de influenciar en los términos y condiciones en los cuales realiza la compra de material para la plantación de Salicáceas, declararon que no, que es una empresa que puede comprar o no, y no manifestaron por tanto preocupación alguna respecto a los cambios que pudieran emerger en las condiciones de competencia del mercado si se procediera a la presente operación.

218. Por todo lo dicho, de toda la información recabada y analizada a lo largo del expediente, no se esperaría que la presente operación de concentración afecte la competencia en el mercado de adquisición de material de plantación de Salicáceas

**ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL**



*Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia*

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. MARIA VICTORIA DIAZ DE
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



en el cual se verificó la existencia de una relación de naturaleza horizontal entre las empresas involucradas, ni que resulte en un daño al interés económico general en ninguno de los mercados relacionados. No obstante cabe advertir que esta Comisión Nacional tomará intervención ante cualquier situación que pudiera surgir en los mercados afectados por la operación que amenace o pudiera amenazar el proceso competitivo que se desarrolla en los mismos.

V. CLÁUSULAS DE RESTRICCIONES ACCESORIAS

219. Habiendo analizado la documentación aportada en la presente operación, esta Comisión Nacional no advierte la presencia de cláusulas restrictivas de la competencia.

VI. CONCLUSIONES

220. De acuerdo a lo expuesto precedentemente, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el artículo 7º de la Ley Nº 25.156, toda vez que de los elementos reunidos en las presentes actuaciones no se desprende que tenga entidad suficiente para restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

221. Por ello, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS autorizar la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de ARAUCO INTERNACIONAL S.A. del 80% de las acciones de las empresas FORESTAL SUREÑA S.A.; FORESTAL NEOS S.A.; FORESTAL TALAVERA S.A. y LECAMP S.A. que

**ES COPIA FIEL
DEL ORIGINAL**



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

95

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Director de Comercio

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



anteriormente estaban en poder de los Sres. Silvia Cristina Campo, Marcelo José Campo, Alberto Luis Morra, Susana Beatriz Morra, Mirta Graciela Morra, Osvaldo Humberto Zucchini, Néstor Dante Zucchini y Hugo Alberto Anitori, obteniendo de esta forma el control indirecto del 100% de las firmas EL OASIS S.A. y SAVITAR S.A., todo ello en virtud de lo establecido en el artículo 13 inciso a) de la Ley Nº 25.156.

DIEGO PABLO POVOLO
VICEPRESIDENTE 2º
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Dr. RICARDO M.
PRESIDENTE
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Dr. FABIAN M. PETTIGREW
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

Cr. Santiago Fernandez
Vocal
Comisión Nacional de Defensa
de la Competencia

HUMBERTO GUARDIA MENDONCA
VICEPRESIDENTE 1º
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA