

La Operación

Consiste en la transferencia de la División Forestal de PECOM ENERGÍA S.A. (en adelante PECOM FORESTAL) a ALTO PARANÁ S.A. (en adelante ALTO PARANA) mediante un Contrato de Transferencia de Fondo de Comercio (20/12/2002).

ALTO PARANA es una empresa foresto-industrial localizada en el Noroeste de la Provincia de Misiones que conjuga la explotación forestal con la fabricación de celulosa, madera y manufacturas de madera. Integra el grupo económico chileno "ARAUCO", que constituye uno de los mayores emprendimientos foresto-industriales de América Latina.

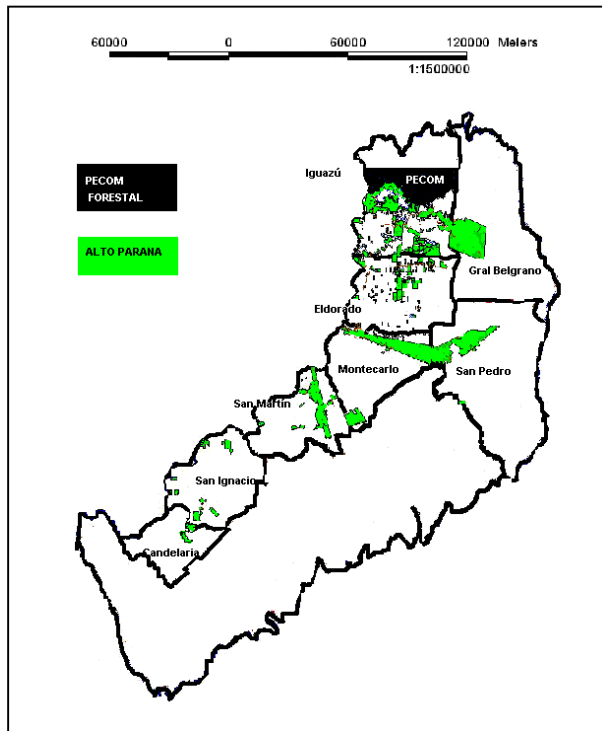
PECOM FORESTAL es un emprendimiento también localizado en el noroeste de la Provincia de Misiones y comprende una explotación forestal con 22.492 ha forestadas y un aserradero con una capacidad de producción de 90.000 metros cúbicos por año, en la localidad de Puerto Bosetti (Depto de Puerto Iguazú). Adicionalmente, cuenta con 5.438 ha de áreas forestables y 34.364 ha de áreas no forestables (bosque nativo y otros usos) dentro de las cuales se encuentra la Selva Paranaense, declarada como "Reserva Forestal de Uso Múltiple", por motivos de protección del medio ambiente.

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

PARTICIPACIÓN DE LAS PROPIEDADES DE LAS NOTIFICANTES EN LA SUPERFICIE PROVINCIAL - AÑO 2000						
Superficies Forestadas según Inventario Forestal (relevamiento satelital año 2000). Superficie forestable según estimaciones INTA	Total Misiones	Alto Paraná	%	Pecom Forestal	%	SUMA %
Superficie Total (has)	2,980,100	173,307	6%	62,294	2%	8%
Superficie Forestada (has)	277,565	87,921	32%	22,492	8%	40%
Superficie Forestada Coníferas (has)	263,668	84,607	32%	21,231	8%	40%
Superficie Forestada Eucalipto (has)	13,896	3,314	24%	1,261	9%	33%
Superficie Forestable (disponible para forestaciones) (has)	880,900	12,152	1%	5,438	1%	2%
Superficie No Forestable (bosque nativo y otros usos principalmente agrícolas)	1,821,635	73,234	4%	34,364	2%	6%

ALTO PARANA presenta un alto grado de integración vertical entre las distintas etapas del proceso productivo foresto-industrial, que se inicia con la plantación y/o explotación de bosques y finaliza con la comercialización de los derivados (madera aserrada, pasta celulósica y tableros MDF). El porcentaje de autoabastecimiento de ALTO PARANA es variable: i) el aserradero se autoabastece totalmente de trozas aserrables de pino; ii) la planta de celulosa se autoabastece en materiales pulpables (trozas y chips pulpables) en un rango del 50%; iii) la planta de tableros MDF se autoabastece de chips MDF en un 99% y iv) el porcentaje de autoabastecimiento de material

combustible (leña, corteza, chips leña y aserrín) es variable.



PECOM FORESTAL presenta un grado de integración vertical mucho menor. PECOM FORESTAL posee 22.492 ha de bosques implantados propios y unas 5.438 ha forestables, contando con un vivero propio que produce plantines para el desarrollo de su esquema de forestación. El porcentaje de autoabastecimiento de rollos aserrables de PECOM FORESTAL es cercano al 100%, pero la firma estima que el mismo disminuirá en los próximos años,

debido a que su bosque tendrá una disminución de la producción de trozas del diámetro necesario. PECOM FORESTAL no cuenta con plantas de celulosa o de tableros MDF para industrializar los rollos pulpables que resultan del raleo al que periódicamente debe someter a sus plantaciones.

Por ello, PECOM FORESTAL como la mayor parte de los propietarios de bosques y aserraderos de la zona, vende los desechos del bosque (raleo o rollos pulpables) y del aserradero (astillas – chips) a ALTO PARANA para la producción de pasta celulósica.

Existen relaciones verticales entre las firmas cuya concentración se notifica, por cuanto ALTO PARANA actualmente adquiere de PECOM FORESTAL la totalidad de material pulpable (rollos pulpables y chips pulpables) que esta última produce. PECOM FORESTAL es el mayor proveedor externo de material pulpable de ALTO PARANA,

representando un 20% del total de las compras de material pulpable de esta firma. La operación que se notifica, resulta desde el punto de vista de las relaciones verticales actuales y potenciales, un fortalecimiento de su grado de integración vertical de ALTO PARANA, a través de: i) la incorporación de una importante fuente de abastecimiento de madera (22.492 ha forestadas y 5.438 ha forestables) y ii) la integración vertical con su primer proveedor de material pulpable y leñable (el aserradero de PECOM FORESTAL).

Si bien ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL son emprendimientos con un alto grado de integración vertical, comercializan parte de su materia prima aserrable en el mercado, oferta que es de importancia en su zona de influencia. En los años 2000, 2001 y 2002, ALTO PARANÁ vendió a los aserraderos de la zona el 22%, el 10% y el 1%, respectivamente, de las trozas de pino de calidad aserrables que obtuvo de su bosque, por cuanto el aserradero de ALTO PARANA comenzó a funcionar en 2001, alcanzando su capacidad de diseño durante 2002. Asimismo, en el trienio referido la firma vendió toda su producción de trozas pulpa de eucalipto, por cuanto la celulosa producida por ALTO PARANA es de fibra larga y no utiliza como insumo la fibra corta de eucalipto.

PECOM FORESTAL ha vendido en los últimos años a los aserraderos de la zona, distintos de ALTO PARANA, parte de su cosecha de trozas aserrables de pino y araucaria y que no industrializó en su aserradero.

En consecuencia, por cuanto ambas firmas se encuentran verticalmente integradas, la porción de trozas que no industrializan en sus aserraderos constituye una proporción menor de su cosecha (50.000 toneladas anuales aproximadamente, cada una). Sin embargo, ese volumen comercializado constituye una oferta de importancia para los aserraderos que operan en su zona de influencia (Oeste y Norte de la Provincia).

En consecuencia, esta Comisión entiende que ALTO PARANA y PECOM FORESTAL han sido durante el último trienio, competidores directos como oferentes de rollos aserrables de pino y eucalipto a los aserraderos de la zona, con los cuales, a su vez, compiten tanto en el mercado doméstico como en el internacional de madera aserrada. A su vez, los aserraderos de ALTO PARANA y de PECOM FORESTAL son competidores directos como proveedores de madera aserrada de pino secada en horno¹ y de algunas de sus remanufacturas², tanto en relación a la demanda

¹ El secado de la madera cambia sus condiciones de calidad, es común en los aserraderos modernos.

doméstica como la internacional. Las remanufacturas son requeridas primordialmente por el mercado internacional, mientras que la demanda doméstica requiere principalmente madera aserrada seca ("madera de obra").

En el caso de PECOM FORESTAL, la venta de madera aserrada seca representó en el último trienio alrededor del 60% de sus ventas totales de madera al mercado doméstico (madera aserrada seca más remanufacturas) En el caso de ALTO PARANA, cuyo aserradero entró en actividad en 2001, las ventas de madera aserrada seca al mercado doméstico representaron el 60% y el 52% del total de venta de madera (aserrada seca más remanufactura) para los años 2001 y 2002, respectivamente.

Finalmente PECOM FORESTAL comercializa tableros compensados (conocidos como "madera terciada") producidos por terceros, actividad que no es desarrollada por ALTO PARANA. Inversamente, ALTO PARANA produce y comercializa tableros MDF, actividad no desarrollada por PECOM FORESTAL. Este aspecto de la operación es de conglomerado³.

Mercados relevantes:

- mercado de plantines de las Provincias de Misiones y Corrientes;
- mercado de trozas aserrables de coníferas del Noroeste de la Provincia de Misiones (comprendiendo los Departamentos de Iguazú, Gral Belgrano, Eldorado, Montecarlo, San Pedro, Gral. San Martín y Guaraní - un radio de aproximadamente 120 km alrededor de las plantaciones de PECOM FORESTAL⁴).
- mercado de materiales pulpables (trozas y chips pulpables) de la Provincia de Misiones (comprende la zona de abastecimiento de la planta de pasta celulósica de fibra larga de ALTO PARANÁ);
- mercado de materiales leñables (trozas y chips leñables) de Misiones;
- mercado nacional de madera aserrada de pino y sus remanufacturas,
- mercado nacional de tableros compensados
- mercado nacional de tableros MDF;
- mercado nacional pasta celulósica blanqueada de fibra larga.

² Las remanufacturas de madera que comercializan son: madera cepillada, blanks (tablas de madera libres de nudos), machimbres y molduras.

³ Esos productos son totalmente diferentes conforme a sus usos finales: los primeros son principalmente utilizados en la industria de la construcción, mientras que los segundos en la industria de mueble. Adicionalmente, dichos productos se fabrican a partir de insumos y tecnologías de producción totalmente distintos: los tableros compensados se obtienen de rollos denominados "debobinables" (usualmente de diámetro superior a 40 cm) a través de su procesamiento por máquinas debobinadoras o faqueadoras y los tableros MDF se obtienen a través de un proceso químico y mecánico específico de "chips pulpables", análogamente a la pasta celulósica, pero en este caso preferentemente de madera fresca, por cuanto esta le otorga un mejor color al producto

⁴ Nótese que, estrictamente, debiera tomarse sólo la porción norte del Depto de Guaraní. Se ha determinado tomarlo completo por la falta de información estadística suficientemente desagregada y confiable.

El análisis de la Comisión fue especialmente extenso en lo referido a la industria del aserrío, donde la operación despertó preocupación, así como también en lo referido al mercado de plantines. En las restantes foresto industrias (pasta celulósica y tableros) la operación no despertó preocupación alguna (véase análisis en detalle en el Dictamen).

En el mercado de trozas de pino y araucaria del norte y oeste de Misiones del cual se abastecen de materia prima los aserraderos asentados en esa zona, la operación presenta un doble impacto: horizontal y vertical.

La concentración horizontal se produce por cuanto las Partes, hasta ahora proveedores independientes de trozas de pino/araucaria se unificarán bajo un control común. La concentración vertical se produce por cuanto las Partes, podrán mejorar sus condiciones recíprocas de abastecimiento de madera al explotar conjuntamente sus forestaciones, reduciéndose la disponibilidad de materia prima para terceros, en una proporción de hasta el 10% conjunto referido.

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

Puede observarse que la participación conjunta de las Partes asciende al 59% de la superficie forestada con pino/araucaria en el mercado relevante de trozas aserrables de esas especies. Teniendo en cuenta que los troncos aserrables se cosechan en términos generales no antes de los 17 años de antigüedad de las plantaciones, esta Comisión ha requerido a las Partes la desagregación de su patrimonio forestal conforme a la edad de las plantaciones. Se consolida la información presentada a fs 3912 para la zona relevante en el siguiente cuadro⁵.

⁵ Nótese que se ha incluido del Departamento de San Ignacio, debido a que se cuenta con el dato global de estructura etaria de ALTO PARANÁ con relación a la denominada Zona Oeste que incluye dicho Departamento. Las estimaciones no resultan con un sesgo importante debido a la escasa importancia en términos relativos de la superficie forestada de coníferas de dicho Departamento y de las propiedades de la empresa en el mismo (2.000 ha).

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

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

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

6

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

Los excedentes comercializados por cada una de las Partes han sido en el año 2002 del orden de las 50.000 toneladas. Nótese que ese volumen de 50.000 toneladas puede obtenerse de una superficie forestada de 3300 ha, sometidas a un ciclo de corta de 20 años y con un rendimiento de 300 toneladas por hectárea de materia prima aserrable (que es el manejo que PECOM FORESTAL desarrolla actualmente en sus forestaciones). Dicha superficie es notoriamente menor al patrimonio forestal de las Partes.

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

⁶ Los datos departamentales corresponden al relevamiento satelital del año 2000. La estructura etaria de las forestaciones de las partes corresponde a ese año.

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

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

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

La Comisión considera con preocupación la posible interrupción de esta modalidad de abastecimiento de materia prima a los aserraderos de la zona de autorizarse el traspaso de PECOM FORESTAL a ALTO PARANA, por cuanto podría peligrar la continuidad en el mercado de dichos establecimientos industriales algunos de los cuales (como Brandstetter, La Palmina y Mader-zu) constituyen competidores directos de las partes en el mercado aguas abajo de madera aserrada, mientras que los restantes pueden considerarse competidores potenciales.

En orden a despejar esta preocupación, ALTO PARANÁ ofreció voluntariamente al Señor Secretario de Coordinación Técnica poner a disposición del mercado argentino durante el quinquenio comprendido entre los años 2004 y 2008 un volumen total de 325.000 toneladas de rollos aserrables para su proceso bajo la modalidad de façon y un total de 37.500.000 p2 de madera aserrada para su reproceso bajo análoga modalidad contractual (fs 4528). Nótese que en el caso de los rollos aserrables, el monto comprometido equivale a 65.000 toneladas anuales y en el caso de la madera aserrada equivale a 7.500.000 p2. En el primer caso, el monto comprometido

corresponde a las estimaciones anualizadas de volumen de materia prima tercerizada para 2003 realizadas en base a los datos de los aserraderos obtenidos por la CNDC. En el segundo caso el monto comprometido corresponde a la estimación anual de la CNDC en base a los datos ofrecidos por PECOM FORESTAL.

Bajo la modalidad de ventas directas, PECOM FORESTAL vendió un total de 161.778 toneladas de trozas aserrables (excluye debobinables⁷) en el mercado, con un promedio anual de 54.000 ton. Una porción considerable (25%) fueron trozas de monte nativo. Las trozas vendidas por PECOM FORESTAL fueron adquiridas por alrededor de 50 aserraderos de la zona, aproximadamente algo menos de la mitad adquirieron sólo trozas de pino/araucaria. Los restantes compraron sólo madera de bosque nativo o un mix de ambos tipos de madera.

El promedio de ventas de rollos de aproximadamente 50.000 toneladas anuales por parte de PECOM FORESTAL, equivale a la producción de aproximadamente 3.300 ha de bosque implantado⁸, conforme al esquema actual de manejo y los rendimientos por hectárea obtenidos por la firma (300 toneladas de madera aserrable por hectárea en un esquema de manejo con cosechas a 20 años)⁹.

Nótese que tomando en cuenta sólo las forestaciones en propiedad de terceros existentes en el mercado geográfico relevante (es decir excluido el patrimonio forestal de las Partes), las referidas 3.300 ha cuya producción PECOM FORESTAL estaría volcando al mercado representan el 5% del patrimonio forestal de terceros independientes de las Partes. Debe considerarse, particularmente que las forestaciones de PECOM FORESTAL son especialmente valoradas por la calidad de la materia prima que proveen (producto de un manejo silvicultural avanzado) y la facilidad de acceso a la misma, por cuanto la PECOM FORESTAL cuenta con excelentes accesos a caminos y rutas, lo que facilita la extracción de la materia prima.

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

⁷ Las trozas debobinables son aquellas de gran diámetro (superiores a los 45cm medidos en punta fina) y son las que utilizan las plantas de tableros compensados (terciados).

⁸ Asumiendo que a partir de 2003, por el agotamiento del bosque nativo, para mantener su oferta debería ofrecer trozas de bosque implantado.

⁹ La estimación se realiza según el siguiente cálculo 50.000ton de trozas dividido por 300 toneladas cosechadas por hectárea por año, multiplicado por 20años = 3333 ha.

**Situación de la Industria del Aserrío en la Provincia de Misiones.
Volúmenes mensuales. Año 2000¹⁰.**

DEPARTAMENTO	Razon Social	Pinos M3l	Araucaria M3l	Otras especies M3l	Vol. Mensual Procesado M3l	% del Total	% Procedencia propia	% Procedencia Terceros	Distancia KM	Volumen Produccion Madera Aserrada M3l	% del Total	Exporta
MONTECARLO	ALTO PARANA S.A.	43000	0	0	43000	16,2%	100	0	20	17.240	13,8%	Si
IGUAZU	FECOM FORESTAL	16.100	2.200	-	18.300	6,9%	95	5	40	8.000	6,4%	Si
ELDORADO	TOLL MADERAS S.R.L.	3.400	-	-	8.000	3,0%	0	100	70	3.400	2,7%	Si
ELDORADO	ASERRADERO BRANDSTETTER	7.000	-	-	7.000	2,6%	0	100	80	4.000	3,2%	Si
IGUAZU	ESPERANZA S.A.	4.000	1.000	-	5.000	1,9%	0	100	60	2.122	1,7%	No
ELDORADO	ESTAB. DON GUILLERMO SRL	-	-	-	5.000	1,9%	2	98	100	2.000	1,6%	No
IGUAZU	ESTAB. MADERERO CHODORGE	4.850	-	-	4.849	1,8%	0	100	50	2.100	1,7%	Si
MONTECARLO	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	4.272	388	-	4.660	1,8%	93	7	6	1.680	1,3%	Si
IGUAZU	LIPSIA S.A.	4.450	-	-	4.450	1,7%	50	50	15	2.120	1,7%	Si
IGUAZU	LA PALMINA S.A.I.C.I. Y A	3.500	-	-	3.500	1,3%	60	40	30	1.300	1,0%	Si
ELDORADO	QUEIROZ S.A.C.I.	654	-	1.011	3.474	1,3%	0	100	100	1.393	1,1%	No
ELDORADO	SUABIA MADERAS S.C.	3.000	-	-	3.000	1,1%	0	100	50	1.200	1,0%	No
MONTECARLO	LA FRONTERA MISIONERA S.A.	2.465	435	-	2.900	1,1%	0	100	100	1.060	0,8%	No
IGUAZU	ASER.IND.TIERRA COLORADA	-	-	-	2.700	1,0%	0	0	70	1.300	1,0%	No
LIB. GRAL. SAN MARTIN	RUBERLAC S.A.	-	-	-	2.670	1,0%	50	50	0	1.780	1,4%	Si
ELDORADO	FORESTAL ELDORADO S.R.L.	-	-	-	2.650	1,0%	0	100	0	1.400	1,1%	No
APOSTOLES	MADERCOM S.R.L.	1.200	-	1.200	2.400	0,9%	0	100	100	1.500	1,2%	No
Subtotal (17)		97.891	4.023	2.211	123.553	47%				53.595	43%	
Resto (715)		101.716	8.256	19.325	141.615	53%				71.163	57%	
Total Provincia (733)		199.607	12.279	21.536	265.168	100%				124.758	100%	

La información consolidada en el cuadro muestra que el 43% de la producción de madera aserrada de la Provincia se concentra en un grupo de 17 importantes aserraderos ubicados en el Norte y Oeste de la Provincia. Esos aserraderos procesan el 47% de la materia prima. Asimismo se observa que el aserradero de ALTO PARANÁ es considerablemente mayor envergadura que los restantes. En el resto de la Provincia, se localizan los aserraderos que han sido clasificados como pequeñas industrias, muchos de los cuales operan con maderas nativas e implantadas. El conjunto de los 17 aserraderos presentados en el cuadro precedente producen más de 1500m³ mensuales de madera, conforme a los datos censales. En razón de su envergadura, pueden con un criterio considerablemente laxo considerarse competidores directos y sustanciales de ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL, quienes respectivamente producen mensualmente 17.000m³ y 8.000m³ de madera aserrada.¹¹

¹⁰ Si bien en el año 2000, el aserradero de ALTO PARANÁ no estaba aún operativo, fue incluido en el Censo, conforme a su capacidad de producción.

¹¹ Puede decirse que la industria maderera presenta un patrón de competencia asimétrico: si bien ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL compiten o pueden competir con todos los aserraderos que trabajan maderas blandas, lo contrario no se verifica. No corresponde considerar que los pequeños aserraderos que producen menos de 1500m³ de madera mensuales constituyan competidores sustanciales de las Partes y representen un factor importante de disciplinamiento.

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

DEPARTAMENTO	Razon Social	Pinos M3l	Araucaria M3l	Otras especies M3l	Vol. Mensual Procesado M3l	% del Total	% Procedencia propia	% Procedencia terceros	Distancia Km	Volumen de Produccion de Madera Aserrada M3l	% del Total	Exporta
MONTECARLO	ALTO PARANA S.A.	43.000	-	-	43.000	19,5%	100	-	20	17.240	17,6%	Si
IGUAZU	FECOM FORESTAL	16.100	2.200	-	18.300	8,3%	95	5	40	8.000	8,2%	Si
ELDORADO	TOLL MADERAS S.R.L.	3.400	-	-	8.000	3,6%	-	100	70	3.400	3,5%	Si
ELDORADO	ASERRADERO BRANDSTETTER	7.000	-	-	7.000	3,2%	-	100	80	4.000	4,1%	Si
IGUAZU	ESPERANZA S.A.	4.000	1.000	-	5.000	2,3%	-	100	60	2.122	2,2%	No
ELDORADO	ESTAB. DON GUILLERMO SRL	-	-	-	5.000	2,3%	2	98	100	2.000	2,0%	No
IGUAZU	ESTAB. MADERERO CHODORGE	4.850	-	-	4.849	2,2%	-	100	50	2.100	2,1%	Si
MONTECARLO	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	4.272	388	-	4.660	2,1%	93	7	6	1.680	1,7%	Si
IGUAZU	LIPSIA S.A.	4.450	-	-	4.450	2,0%	50	50	15	2.120	2,2%	Si
IGUAZU	LA PALMINA S.A.I.C.I. Y A	3.500	-	-	3.500	1,6%	60	40	30	1.300	1,3%	Si
ELDORADO	QUEIROZ S.A.C.I.	654	-	1.011	3.474	1,6%	-	100	100	1.393	1,4%	No
ELDORADO	SUABIA MADERAS S.C.	3.000	-	-	3.000	1,4%	-	100	50	1.200	1,2%	No
MONTECARLO	LA FRONTERA MISIONERA S.A.	2.465	435	-	2.900	1,3%	-	100	100	1.060	1,1%	No
IGUAZU	ASER.IND.TIERRA COLORADA	-	-	-	2.700	1,2%	-	-	70	1.300	1,3%	No
LIB. GRAL. SAN MARTIN	RUBERLAC S.A.	-	-	-	2.670	1,2%	50	50	-	1.780	1,8%	Si
ELDORADO	FORESTAL ELDORADO S.R.L.	-	-	-	2.650	1,2%	-	100	-	1.400	1,4%	No
											0,0%	
Subtotal (16)		96.691	4.023	1.011	121.153	55%	28	66	49	52.095	53%	
Resto (374)		49.733	8.089	14.210	98.983	45%				45.983	47%	
Total mercado geográfico relevante (394)		146.424	12.112	15.221	220.135	100%				98.078	100%	

Puede observarse que se destaca un conjunto de 16 aserraderos que superan los 2600m³ mensuales procesados y 1400m³ de madera aserrada obtenidos. ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL representan, respectivamente, el 19,5% y el 8,3% del volumen procesado en la zona y el 17,6% y el 8,2% del total de madera aserrada obtenida, poniéndose de manifiesto su mayor tamaño en relación a los principales competidores. El conjunto de 16 principales aserraderos operan exclusivamente con madera de bosque implantado (pino/araucaria), a excepción de Queiroz que procesa en parte otras especies.

Puede observarse que los restantes 374 aserraderos que operan en la zona procesan mayoritariamente madera de otras especies (básicamente monte nativo), ya que su participación en el total procesado de otras especies llega al 93%, mientras que en coníferas de bosque implantado su participación es del 36,5%.

Por tanto, el cuadro muestra que la mediana y gran industria opera básicamente con maderas más blandas (coníferas de bosque implantado). La mayor parte de los 16 aserraderos, a excepción de ALTO PARANA, PECOM FORESTAL y PUERTO LAHARRAGUE y, en menor medida, LIPSIA y RUBERLAC son altamente dependientes de la obtención de materia prima de terceros y adquieren los troncos aserrables de fuentes de abastecimiento localizadas a no más de 100km.

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

DEPARTAMENTO	Razon Social	Pinos Procesados M3I	Araucaria Procesada M3I	Suma: Coníferas Procesadas M3I	% del Total	% Propio	% Terceros	Compra Pino Terceros M3I	Compra Arauc. Terceros M3I	Suma: Compra Terceros de Coníferas	% del Total	Distancia Abastec. Km	Exporta
MONTECARLO	ALTO PARANA S.A.	43.000	-	43.000	29%	100	0	0	0	0	0,0%	20	Si
IGUAZU	FECOM FORESTAL	16.100	2.200	18.300	12%	95	5	805	110	915	1,3%	40	Si
MONTECARLO	HENTER S.A.	4.304	2.783	7.087	5%	2	98	4218	2727	6945	10,0%	100	No
ELDORADO	ASERRADERO BRANDSTETTER	7.000	-	7.000	5%	0	100	7000	0	7000	10,1%	80	Si
IGUAZU	ESPERANZA S.A.	4.000	1.000	5.000	3%	0	100	4000	1000	5000	7,2%	60	No
IGUAZU	ESTAB. MADERERO CHODORGE	4.850	-	4.850	3%	0	100	4850	0	4850	7,0%	50	Si
MONTECARLO	PUERTO LAHARRAGUE S.A.	4.272	388	4.660	3%	93	7	299	27	326	0,5%	6	Si
IGUAZU	LIPSIA S.A.	4.450	-	4.450	3%	50	50	2225	0	2225	3,2%	15	Si
IGUAZU	LA PALMINA S.A.I.C.I. Y A	3.500	-	3.500	2%	60	40	1400	0	1400	2,0%	30	Si
ELDORADO	TOLL MADERAS S.R.L.	3.400	-	3.400	2%	0	100	3400	0	3400	4,9%	70	Si
ELDORADO	SUABIA MADERAS S.C.	3.000	-	3.000	2%	0	100	3000	0	3000	4,3%	50	No
MONTECARLO	LA FRONTERA MISIONERA S.A.	2.465	435	2.900	2%	0	100	2465	435	2900	4,2%	100	No
MONTECARLO	GUALTERIO ROBERTO, BOCHEST	1.500	800	2.300	2%	0	100	1500	800	2300	3,3%	50	No
GRAL. SAN MARTIN	JOHANN S.A.	2.000	-	2.000	1%	0	100	2000	0	2000	2,9%	100	No
ELDORADO	ISMAEL JULIO TOLLER S.R.L.	2.000	-	2.000	1%	60	40	800	0	800	1,2%	100	No
ELDORADO	REPA MADERAS S.A.	2.000	-	2.000	1%	100	0	0	0	0	0,0%	0	Si
SAN PEDRO	COMPANIA PAPELERA SARANDI S.A.	1.600	100	1.700	1%	74	26	416	26	442	0,6%	25	No
IGUAZU	MADERERA PLATENSE	1.500	-	1.500	1%	0	100	1500	0	1500	2,2%	300	No
ELDORADO	INDUSTRIAS MONTECARLO S.A.	1.340	-	1.340	1%	50	50	670	0	670	1,0%	60	Si
MONTECARLO	MASTER INDUSTRIAL MADERIL S.A.	1.080	-	1.080	1%	50	50	540	0	540	0,8%	100	No
MONTECARLO	MADECAR S.A.	1.000	50	1.050	1%	0	100	1000	50	1050	1,5%	100	No
GUARANI	BURGER RAMON DAVID	1.000	-	1.000	1%	0	100	1000	0	1000	1,4%	60	No
Subtotal (22)		115.361	7.756	123.117	83%			43088	5176	48263	69,5%		
Resto (253)		20.141	4.993	25.134	17%			16759	4420	21179	30,5%		
Total (275)		135.502	12.749	148.251	100%			59847	9595	69442	100,0%		

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

ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL procesan conjuntamente el 41% de las trozas de coníferas de la zona, seguidos por Brandstetter, Henter y Esperanza. Estos aserraderos encabezan el ordenamiento por cuanto son los que adquirieron el mayor volumen de trozas a terceros. Se observa que, en el conjunto de los 22 aserraderos consignados, la mayoría compra el 100% del insumo a terceros y sus adquisiciones representan el 69,5% del total del mercado. La distancia de la fuente de abastecimiento en general no supera los 100km.

ALTO PARANÁ y PECOM FORESTAL presentan un alto grado de autoabastecimiento, por lo que se ubican en las últimas posiciones del ordenamiento. Una situación a destacar es el grado de dependencia de los principales aserraderos competidores de las notificantes, respecto de las Partes. La Palmina, Don Guillermo, Chodorge, Brandstetter y Lipsia, adquieren trozas a PECOM FORESTAL (fs 3996/4006). Los dos primeros también adquieren trozas de ALTO PARANÁ, así como también Toll Maderas, La Frontera Misionera y Forestal Eldorado.

Asimismo, La Palmina y Brandstetter realizan servicios de aserrío a facon para PECOM FORESTAL. Adicionalmente, con relación al patrón de interdependencia que se observa entre los aserraderos de la zona, debe destacarse que buena parte de

ellos venden sus residuos bajo la forma de astillas o chips pulpables y astillas o chips leñables a la planta de celulosa de ALTO PARANA. Además, aquellos que poseen forestaciones propias de pinos, también venden a la celulosa de ALTO PARANÁ los residuos de los bosques (trozas pulpables producto de las prácticas de raleo

	Pinos Procesados	Araucaria Procesada	Suma: Coníferas Procesadas	Venta Terceros Pino	a Venta Terceros Araucaria	a Venta Terceros Coníferas	a Coníferas	Venta Pecom Año 2000	coníferas Forestal Ton	% de la Venta Total	Venta ALTO Año 2000	coníferas* PARANA Ton	% de la Venta Total
Volumen de Trozas Coníferas Año 2000 en M3I	1.626.021	152.992	1.779.013	718.165	115.144	833.309		29.656		4%	53.270		6%
Volumen de Trozas Coníferas Año 2000 en Toneladas	1.739.843	163.701	1.903.544	768.437	123.204	891.641		31.732		4%	56.999		6%

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

Conforme a los datos censales el volumen anual procesado de coníferas es de aproximadamente 1.779.013 m3, equivalentes a 1.903.544 ton¹², de las cuales se adquirieron en el mercado 8.915.641 toneladas. Las ventas de coníferas en el año 2000 de PECOM FORESTAL fueron de 31.732 toneladas, lo que representa el 4%. Adicionalmente PECOM FORESTAL vendió 18.117 toneladas de otras especies, totalizando una oferta de aserrables para la zona de 49.849 toneladas. Las ventas de ALTO PARANÁ representan algo menos del 6% del total, por cuanto el valor consignado incluye marginalmente trozas de eucalipto.

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

Tres aserraderos: Mader-zu, MBM y La Palmina, representaron en 2002 alrededor del 75% de las ventas de trozas de pino/araucaria de PECOM FORESTAL, seguidos por Chodorge, Lipsia, Wdowak y Brandstetter. Se trata de aserraderos que en su mayoría pueden considerarse competidores directos y sustanciales de las Partes.

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

La participación conjunta es del 10% en base a los datos censales del año 2000¹³ y también sería del 10% si se considera como parámetro de medición lo que representa

¹² Factor de conversión m3 a ton: 1.07.

¹³ Recuérdese que el 6% correspondiente a ALTO PARANA incluye eucalipto, por lo que su participación sería algo menor.

la superficie forestada necesaria para producir las aproximadamente 50.000 toneladas de rollos que cada Parte vende en el mercado, respecto del total de la superficie forestada propiedad de terceros en el área geográfica relevante¹⁴. Adicionalmente deben considerarse las aproximadamente 65.000 toneladas de rollos que PECOM FORESTAL suministró a los aserraderos de la zona para la realización de servicios de aserrío a façon durante el año 2003 y los aproximadamente 7,5 millones de p2 de madera aserrada provista para su reaserrado o remanufactura a façon. Particularmente debe considerarse que la oferta de rollos de PECOM FORESTAL es especialmente valorada en la zona por su calidad y facilidad de acceso.

La importancia de PECOM FORESTAL como oferente de rollos aserrables ha sustentado las múltiples objeciones respecto del posible riesgo de desabastecimiento de materia prima, por lo cual la Comisión profundizó considerablemente el estudio de la cuestión.

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

La proyección de Ivo Götz, presentada por AMAYADAP, es la única que muestra un déficit de para el período 2005/7 de 5.747.000m3 de rollos, que en el caso de los rollos aserrables se extendería hasta el 2019. La proyección MERNRyT no arroja déficits, mientras que la del Plan Estratégico - STCP, arroja déficits a partir del año 2009. Las

¹⁴ 3300 ha de pino en el caso de PECOM FORESTAL y un monto similar en el caso de ALTO PARANÁ, haciendo una estimación asumiendo las mismas especies, rendimiento por ha y prácticas silviculturales de la de la primera.

Partes informan que esos déficits debieran compensarse con los superávits de los años previos¹⁵.

Con relación a la disponibilidad futura de materia prima en los bosques de PECOM FORESTAL, Daniel Maradei (Gerente) manifestó que en el futuro próximo habrá escasez de rollos aserrables en sus forestaciones para atender las necesidades de su aserradero y que, de no concretarse la operación notificada PECOM FORESTAL deberá salir a comprar rollos al mercado haciendo subir su precio.

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

Nótese que, según las notificantes, el aserradero de PECOM FORESTAL entre 2005 y 2013 presentaría un déficit de abastecimiento total de 700 mil m3 aproximadamente (unas 674 mil toneladas¹⁶). Dicho déficit se iniciaría a partir de 2004 (hasta el año 2003 la firma no ha tenido problemas de abastecimiento) y desaparecería a partir del 2014 cuando entren en corta las plantaciones jóvenes. Recuérdese que según lo manifestado por la empresa, PECOM FORESTAL incrementó considerablemente la corta durante el año 2002 y 2003, a efectos de aprovechar las oportunidades de mejores precios internacionales de la madera que resultaron de la devaluación de la divisa local, procediendo a trabajar a pleno en su aserradero y producir a través de contratos de fação en aserraderos de la zona.

Sin embargo, debe notarse que esta proyección de producción de materia prima aserrable de PECOM FORESTAL presentada por las Partes no es consistente con la estructura etaria de sus forestaciones. Nótese que, tomando en cuenta que la superficie forestada de PECOM FORESTAL se redujo de 24.500 ha en el año 2000 a 22.492 en el año 2002 y asumiendo que dicha reducción se produjo sobre las forestaciones maduras, para el año 2003 PECOM FORESTAL contaría con unas 2800 ha de forestaciones de 18 años y mayores y 6000 ha de forestaciones de 14 a 17 años en condiciones de ser cosechadas.

Por tanto, teniendo en cuenta que el rendimiento por hectárea de PECOM FORESTAL es de 300 toneladas de trozas aserrables por hectárea, dicha superficie de 8800 ha

¹⁵ Nota CNDC: Existe cierta flexibilidad de manejo forestal. Los árboles no cosechados en un período pueden permanecer en el bosque y cosecharse en años siguientes.

¹⁶ Factor m3ssc/tcc: 0.963, informado por las Partes a fs 3931.

producirían un volumen de 2.640.000 toneladas de madera aserrable. Si la firma regula su corta de forma tal de distribuir la materia prima entre 2003 y 2013 (cuando finalizaría el período crítico), dicho volumen equivale a unas 264.000 toneladas por año, suficientes para abastecer las necesidades de su aserradero de aproximadamente 235.400 toneladas anuales de materia prima¹⁷.

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

CONCLUSIÓN

Los "Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas" (Res. SCDyDC N°164/01) no contienen una metodología precisa para el análisis de los efectos verticales de las concentraciones. Sólo se realiza una mención a la preocupación clásica dada por el potencial aumento de barreras a la entrada en los mercados relevantes si de la operación resulta la necesidad para una firma entrante de ingresar simultáneamente a los dos o más mercados verticalmente vinculados (cf. punto VII de los Lineamientos).

La autoridad de competencia del Reino Unido ha emitido recientemente (mayo 2003) lineamientos con cierto grado de precisión respecto a la evaluación de concentraciones verticales, acompañando la reciente modificación de su legislación en la materia¹⁸. En términos generales, dichos lineamientos consideran que las concentraciones verticales refuerzan la eficiencia pero que algunas veces pueden despertar preocupación desde el punto de vista de la competencia, cuando conducen a un cierre anticompetitivo del acceso al mercado o aumentan la capacidad e incentivos de los participantes en el mercado para coludirse. Se informa que la autoridad de competencia tendrá especialmente en cuenta cuando en las situaciones descritas, los rivales carecen de una fuente de abastecimiento alternativa. Asimismo también considerará los incentivos de la nueva firma para efectivamente excluir a la competencia (en términos de su rentabilidad). Como atenuantes, la autoridad de competencia evaluará si existe desde el lado de los consumidores suficiente poder

¹⁷ Este valor se deduce de la siguiente manera: 660000m3 por trienio, según obra en el cuadro aportado por las Partes, dividido por tres= 220.000 m3 anuales, multiplicado por 1.07 para convertir m3 de troza en toneladas.

¹⁸ "Mergers - Substantive Assessment Guidance", punto 5 "Assessment of Vertical Mergers" y "Mergers - Procedural Guidance", punto 3.64 y siguientes "Vertical Mergers". Ambos documentos disponibles en el sitio de la autoridad: www.offt.gov.uk.

desde la demanda para resistir aumentos de precios y neutralizar los efectos no deseados o bien si las barreras a la entrada son bajas.

Otra importante fuente de doctrina es la publicación de la Consultora NERA, la que en la edición de septiembre/octubre de 2002 publicó la opinión de uno de sus especialistas en relación al análisis de los efectos de las concentraciones verticales¹⁹. El estudio de NERA formula algunas cuestiones que sería conveniente estudiar en las concentraciones verticales. Básicamente se trata de estimar si la nueva firma puede subir significativamente los costos de los rivales (*raising rivals`costs*) excluyéndolos del mercado o deteriorando significativamente su posición, lo que implica una respuesta afirmativa a cuestiones tales como a) si la nueva firma tiene capacidad de subir el precio del insumo a sus rivales, lo que se relaciona estrechamente con la existencia de suficientes fuentes alternativas de abastecimiento; b) si la participación en el costo de dichos insumos es suficientemente significativa para trasladarse al precio del producto final aumentando para la nueva firma la rentabilidad del negocio aguas abajo y c) si el aumento del margen de la nueva firma resultado del aumento de los precios aguas arriba y abajo no se neutraliza con la reducción de ventas.

Tomando en cuenta las consideraciones precedentes, la Comisión estima conveniente con respecto a la operación de marras enfatizar la relación de abastecimiento de materia prima que PECOM FORESTAL mantiene con varios importantes competidores y la posibilidad de su terminación como efecto de la operación notificada. Si bien no puede de plano descartarse que los competidores puedan recurrir a fuentes alternativas y más alejadas de abastecimiento durante el período próximo de posible faltante de materia prima (cuando deban entrar en corta las forestaciones de la última parte de la década del 80`y principios de la del 90`), tampoco puede descartarse un posible aumento de sus costos por el mero aumento de la distancia de abastecimiento.

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

¹⁹ Timothy Daniel, "Analyzing the Effects of Vertical Mergers: Incentives Matter, But Market Shares Do Not". Antitrust Insights. September/October 2002. Disponible en su sitio en Internet: www.nera.com.

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

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

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

Por otra parte, se recuerda que esta Comisión tiene ciertas reservas sobre la efectiva situación de desabastecimiento relativo del aserradero de PECOM FORESTAL operando independientemente, habida cuenta la estructura etaria de sus plantaciones (cf. párrafo 0 y siguientes).

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

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

Sin embargo, aún en el caso de que tanto PECOM FORESTAL como el resto de los aserraderos (a excepción de ALTO PARANÁ) se encuentren con dificultades de

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

Asimismo la Comisión ha tomado el patrón de interdependencia que se ha observado entre los aserraderos competidores y ALTO PARANÁ lo que ha conducido a ver la operación notificada con cierta preocupación desde el punto de vista de la competencia.

La CNDC ha estimado posible que la compra de PECOM FORESTAL por ALTO PARANÁ, en el futuro cercano provoque una restricción de la oferta de rollos aserrables en la zona norte y oeste de la Provincia de Misiones del orden de las 50.000 toneladas anuales bajo la modalidad de venta directa y 65.000 toneladas anuales bajo la modalidad de servicios de façon, afectando a los aserraderos en esa área geográfica, algunos de los cuales han resultado ser, al igual que PECOM FORESTAL, competidores vigorosos y efectivos de ALTO PARANÁ en el mercado doméstico de madera aserrada.

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

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

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

Nótese que, por su ubicación geográfica, ese conjunto crítico de emprendimientos foresto - industriales son los que, a su vez, sufrirían el mayor impacto de la posible restricción de la oferta de materia prima.²⁰

Por otra parte, la Comisión también ha considerado que la operación podría conducir a la interrupción de las investigaciones y desarrollos en materia de bases genéticas y propagación vegetativa de especies forestales en propiedad de PECOM FORESTAL. Esto también constituye un elemento de preocupación desde el punto de vista de la competencia, por cuanto eliminaría del mercado de plantines a un potencial oferente con bases genéticas mejoradas, lo que determina en el futuro el rendimiento en madera de la industria en general, siendo que el INTA recién alcanzará su plena producción de plantines en el año 2010.

Compromisos asumidos por ALTO PARANÁ

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

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

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

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

4) Poner a disposición del mercado regional de Misiones para la venta de madera aserrable ("rollos") en condiciones de mercado, a través de mecanismos transparentes y en la oportunidad que corresponda de acuerdo con las prácticas habituales de cosecha, las cifras que se consigan en el siguiente cuadro, exclusivamente por los

²⁰ Se aclara que la cuestión de la alteración del actual balance de fuerzas entre la oferta y la demanda de pulpables en el Norte de la Provincia no podría por sí misma ser argüida en contra de la operación, pero conforma en un análisis global un elemento que incrementa la debilidad de los competidores de ALTO

períodos allí indicados. El cumplimiento de esta obligación será acreditado anualmente y ante un mero requerimiento ante la Asociación Forestal Argentina (AFOA)."

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

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

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

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

La Comisión entiende que los compromisos ofrecidos por ALTO PARANÁ despejan las preocupaciones enunciadas sobre los efectos de la operación sobre la competencia, por cuanto:

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

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

PARANÁ, en un escenario futuro próximo de falta generalizada de materia prima, profundizada por la operación notificada.

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

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

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

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

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

Por ello, bajo ninguna circunstancia podrá dicho compromiso ser cumplimentado por ALTO PARANÁ, a través de la oferta que esta firma habitualmente vuelca al mercado, la que comprende una oferta promedio histórica de aproximadamente 50.000 toneladas anuales de rollos bajo la modalidad de venta directa, volumen similar a las ventas directas de rollos de PECOM FORESTAL.

Asimismo, en su carta compromiso, ALTO PARANÁ informa que continuará con la política de PECOM FORESTAL en relación a la preservación de las áreas forestales protegidas localizadas en su propiedad.

La Comisión observa que el asunto de las áreas forestales protegidas en la Provincia no es de su competencia. Sin embargo, la preocupación sobre el particular fue manifestada por varios testigos en el marco de las actuaciones que instruyeron la investigación de la operación notificada.

Habiendo tomado conocimiento de estas preocupaciones, ALTO PARANÁ ha querido dejar constancia de su interés en continuar con la política de PECOM FORESTAL en relación a las áreas forestales protegidas.

No teniendo competencia directa sobre el asunto, la Comisión estima conveniente comunicar al Gobierno de la Provincia de Misiones el compromiso asumido por ALTO PARANÁ en relación a las áreas forestales protegidas situadas en las propiedades de PECOM FORESTAL.