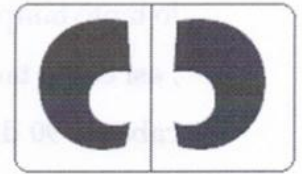




Ministerio
de Economía
y Finanzas



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

Informe N° 59/2024

Montevideo, 17 de mayo de 2024

**Asunto N° 2023-5-1-0008879: ATHN FOODS HOLDINGS S.A.U. (MINERVA)
C/MARFRIG GLOBAL FOODS S.A. (MARFRIG) - CONCENTRACIÓN
ECONÓMICA.**

Este informe se expide sobre los condicionamientos propuestos y la evacuación de vista del proyecto de resolución final comunicado por esta Comisión.


Las medidas propuestas como remedios ante esta concentración, comparecencias del 13 y 14 de mayo del corriente.

Los remedios propuestos por el Grupo Minerva a efectos de que esta Comisión autorice la operación de concentración refieren a los que habitualmente se les conoce en Defensa de la Competencia como “estructurales” y “conductuales”. En términos generales, los del primer tipo son considerados como duraderos respecto a cómo se organiza un mercado, mientras que los segundos refieren a compromisos sobre determinadas conductas a llevar cabo por quien o quienes los proponen.

Los condicionamientos propuestos


Medidas conductuales

Las medidas conductuales propuestas refieren a una serie de acciones a las que Minerva se obligaría.



La tenencia en propiedad de corrales no es un aspecto que en principio para este expediente y esta Operación se relacione con los problemas que generaría esta última sobre la competencia.

El apoyo al desarrollo de nichos de mercado no se asocia a los posibles efectos contrarios a la competencia, amén de que la propuesta no establece sobre quien debería ser el aumento de la productividad. Es decir, más allá de lo loable, deseable o conveniente de la propuesta, la misma no está asociada estrictamente a las preocupaciones sobre la defensa de la competencia que genera esta Operación.

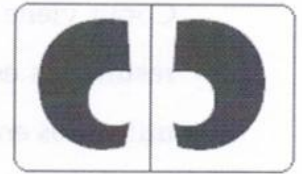


Finalmente, resultaría difícil aceptar el segundo compromiso, dado que no parece constituir estrictamente una medida de comportamiento, al tiempo que incluso la propia Minerva reconoce que lo indicado en ese numeral no depende de ella sino, en todo caso, del Poder Ejecutivo.

¹ A modo de referencia, véase https://www.researchgate.net/publication/280081176_Mercado_de_futuros_en_la_carne_bovina_Es_posible_en_Uruguay, o <https://www.elobservador.com.uy/nota/futuros-y-opciones-en-la-ganaderia-uruguay-201451514580>, entre otros.



Ministerio
de Economía
y Finanzas




Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

Medidas estructurales: la venta de una planta de Minerva

Si bien se establece que "...los condicionamientos son adecuados con los objetivos que Minerva persigue mediante la Operación: lograr un mayor equilibrio de fuerzas con sus clientes a nivel global...", no es claro que las justificaciones planteadas a lo largo del proceso respecto a la escala y la supuesta eficiencia que daría la misma vayan en línea, en el sentido de que la medida propuesta en sí misma reduce la escala a la que se pretende llegar a través de la Operación para la cual se solicita autorización.

En efecto, en comparecencias anteriores, se presentó a la compra de las tres plantas de Marfrig como un medio para lograr una escala de producción y mejorar la atención de sus clientes en Brasil y en el exterior. Sin embargo, la medida propuesta va en contra del argumento sobre la escala propuesta, más allá de que notoriamente una eventual aprobación de la Operación aumentaría dicha escala.





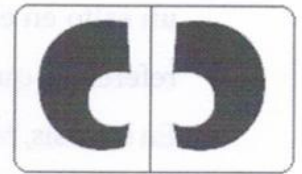
Ese cambio permite evaluar lo que se observa: en caso de aprobación de la solicitud Minerva aumentaría significativamente su participación en el mercado relevante propuesto, de forma prácticamente concomitante, y en línea con lo que recomiendan y evalúan otras agencias de competencia, como la propia FTC o el DOJ², es deseable realizar la evaluación del efecto acumulativo de operaciones sucesivas, como es notorio y ya fuera consignado en Informe Técnico N°50 de esta Comisión.

Por otro lado, la valoración de indicadores de concentración se realiza en base a sus niveles y variaciones, como surge de prácticamente toda la literatura y como lo hace la propia fuente de información que es propuesto por las propias partes en el formulario y seguido en la elaboración de informes anteriores de esta Comisión, como es el caso del Department of Justice de Estados Unidos (en adelante, DOJ).³

Cabe realizar la aclaración que ambas agencias son conocidas como “The enforcers”, dada la forma en que actúan, para lo que es interesante traer a colación lo que se establece al respecto en <https://www.ftc.gov/advice-guidance/competition-guidance/guide-antitrust-laws/enforcers>: “Both the FTC and the U.S. Department

² Se insiste en que referirse a uno u otro es indistinto en términos de las recomendaciones, guías o actuación en defensa de la competencia.

³ Véase Folio N°71 de este Expediente.



of Justice (DOJ) Antitrust Division enforce the federal antitrust laws. In some respects their authorities overlap, but in practice the two agencies complement each other. Over the years, the agencies have developed expertise in particular industries or markets. For example, the FTC devotes most of its resources to certain segments of the economy, including those where consumer spending is high: health care, pharmaceuticals, professional services, food, energy, and certain high-tech industries like computer technology and Internet services. Before opening an investigation, the agencies consult with one another to avoid duplicating efforts. In this guide, "the agency" means either the FTC or DOJ, whichever is conducting the antitrust investigation."⁴

Queda meridianamente claro, que tanto una como otra autoridad utilizan los mismos criterios, incluidos los referidos a concentraciones, como puede observarse en las páginas electrónicas de ambas autoridades (FTC: https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/2023_merger_guidelines_final_1_2.18.2023.pdf; DOJ: <https://www.justice.gov/atr/2023-merger-guidelines>)

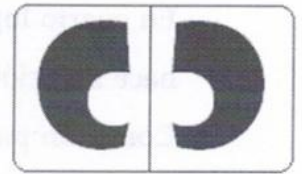
Adicionalmente a ello, también se está en presencia de un agente que luego de la concentración tendrá una participación mayor al 30% en el mercado relevante de compra de ganado bovino para faena aún luego de una eventual enajenación, y con

⁴ Tanto la Federal Trade Commission (FTC) como el Departamento de Justicia (DOJ) de EE. UU. hacen cumplir las leyes federales antimonopolio. En algunos aspectos sus autoridades se superponen, pero en la práctica ambas agencias se complementan. A lo largo de los años, las agencias han desarrollado experiencia en industrias o mercados particulares. Por ejemplo, la FTC dedica la mayor parte de sus recursos asignados a ciertos segmentos de la economía, incluidos aquellos donde el gasto de los consumidores es alto como son los casos de: atención médica, productos farmacéuticos, servicios profesionales, alimentos, energía y ciertas industrias de alta tecnología como la tecnología informática y los servicios de Internet. Antes de abrir una investigación o caso, las agencias se consultan entre ellas para evitar duplicar esfuerzos. En esta guía propuesta, "la agencia" significa la FTC o el DOJ, cualquiera que esté realizando la investigación antimonopolio" (traducción propia).

un salto en el índice mayor a 100 puntos, límites que surgen de la misma fuente de referencia que utilizaron las partes.

Sin embargo, a pesar de lo señalado arriba, los valores que surgen de los indicadores no definen por sí solos la evaluación realizada, sino que los mismos se consideran en conjunto con otros indicadores y la evaluación de otros aspectos.

Los argumentos presentados y esgrimidos respecto a la utilización de índices como el de dominancia y concentración no son de recibo. En primer lugar, porque constituyen indicadores que se utilizan de forma habitual para describir concentraciones por parte de distintas autoridades de competencia en el mundo entero. En efecto, cuando se pretende describir una operación de concentración la utilización de distintos índices permite arribar a distintas dimensiones de un resultado, sin limitarse a determinados indicadores que pueden no describir completamente un fenómeno. Tómese el ejemplo práctico de cuando se pretende describir la distribución del ingreso de una población: la determinación de una sola medida como puede ser el promedio de ingresos resulta insuficiente, pues representa en todo caso el valor del ingreso que correspondería para cada integrante de la comunidad si todos tuvieran el mismo nivel de ingreso. Por ese motivo, es que suelen calcularse otros indicadores como la mediana, así como otras medidas descriptivas, como el caso de los deciles o percentiles, entre otros. En definitiva, es a través del cálculo de distintas medidas que se logra tener un conocimiento más acabado de la distribución del ingreso para esa población, cosa que el promedio o la mediana por sí mismas no lograrían. Similarmente ocurre para el caso de concentraciones, en las que el índice HHI calculado da ciertas referencias de la concentración, pero a través del mismo no es posible conocer la participación



acumulada de las cuatro principales empresas, como sí lo hace el índice de concentración (C4), por ejemplo, y el que las propias partes presentan a Folio N°52 de este Expediente.

En segundo lugar, porque el índice de dominancia fue presentado por las partes en el propio formulario de Solicitud de autorización, basta para ello verificar lo expresado a Folios n°s72, 73, 74 y 109 de este Expediente, en donde las partes presentan argumentos en base al índice de dominancia y también al índice de concentración (C4), de los que se pretende no sean considerados en la evaluación de esta Solicitud de autorización.

En tercer lugar, porque no constituyen índices novedosos, sino todo lo contrario, amén de que, en caso de considerarse los argumentos esgrimidos, dejaría a esta Comisión totalmente inhabilitada de poder utilizar distintas métricas para caracterizar una operación de concentración, limitando la descripción y evaluación de las distintas concentraciones que se presenten a unas pocas herramientas.

Volviendo al ejemplo propuesto, es como pretender describir la distribución del ingreso de una población solamente a través del promedio o la mediana, sin poder decir nada sobre los distintos percentiles o alguna otra medida, cosa que limitaría severamente la capacidad de la Administración para la evaluación, descripción y posterior análisis de las operaciones de concentración.

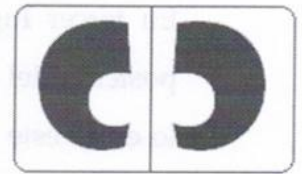
Estos índices son utilizados y propuestos por una amplia literatura relacionado a concentraciones y defensa de la competencia, y no precisamente de forma reciente, sino que los mismos son utilizados de forma habitual y sin limitaciones por otras autoridades de competencia.⁵

⁵ Véase, entre otros: "Herramientas para la evaluación de concentraciones económicas", (2017) https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/herramientas_cuantitativas_para_el_analisis_de_conce_ntrac_2.pdf

En cuarto lugar, porque en el mismo formulario de presentación de la solicitud se hace mención a la utilización del índice de dominancia utilizado por parte de esta Comisión para otros casos. Es decir, se manifiesta que esta Comisión ha utilizado dicho índice en anteriores solicitudes de autorización de concentración, pero al mismo tiempo en esta comparecencia se realiza la manifestación de lo contrario, como si la propia Autoridad de Competencia estuviera innovando en algo que no se conoce de antemano, que nadie ha aplicado o incluso en cómo se interpretan los valores de los mismos, constituyendo según las comparecientes en índices "...novedosos y ajenos a la normativa y antecedentes locales...ni son coherentes con los antecedentes locales ni internacionales relevados en el marco de la Solicitud y el expediente, introducidos en otro ordenamiento después de la presentación de la Solicitud".

Los antecedentes que surgen del presente expediente demuestran, palmariamente y de forma meridianamente clara que la utilización de los índices utilizados en la evaluación de esta Solicitud de Concentración constituye herramientas: a) de descripción a efectos de la evaluación de la Solicitud de autorización para esta Operación; b) que están alineadas con la experiencia internacional y mejores prácticas para este tipo de evaluaciones.

Los índices de dominancia y de concentración fueron utilizado por las propias partes en el formulario de Solicitud presentado en este Expediente como fuera expresado arriba, cosa que también es admitida por las propias partes en este Expediente de que esta Comisión ya los ha utilizado en casos anteriores -lo que ya de por sí derriba el argumento de que los mismos pudieran llegar a considerarse como "novedosos". En quinto lugar, porque se hace mención a la FTC y a lo que surge de la misma cuando se expresa que "Los 2023 Merger Guidelines no son por sí legamente vinculantes", cosa que no se relaciona con los índices de dominancia o concentración y hace inconsistente el argumento presentado, dado que dichas guías hacen mención al índice HHI y no hacen referencia alguna a los índices para los que se pretende endilgarles la calificación de "...novedosos y ajenos a la normativa y antecedentes locales..." como es el caso del índice de dominancia o el de concentración, pero que al mismo tiempo se comprueba que estos constituyen parte de las herramientas habitualmente utilizadas, incluso por las propias partes, como queda demostrado.



Finalmente, porque todos los índices presentados y calculados demostraron que existen problemas de competencia y persistirían aún enajenando eventualmente una planta -así como por otras razones ya expuestas y que las medidas propuestas no mitigan- y por lo tanto, en conjunto, permiten encuadrar a la operación dentro de las prohibiciones legales previstas en la normativa, lejos de la sospecha de forzamiento, presentada como manto de duda por las comparecientes, relacionado a la actuación y resolución de esta Autoridad de Competencia en este Expediente.

[REDACTED]

[REDACTED] De lo anterior se deduce que dichas cláusulas seguirían operando aún luego de las medidas condicionantes propuestas y por lo tanto no se presenta mitigación o modificación alguna para las mismas, por lo que se mantienen los juicios efectuados en ocasión de anterior informe técnico.

Respecto a la posición dominante y el valor del 40% asociado a la misma, caben algunas consideraciones. En primer lugar, más allá de lo establecido en un fallo del Órgano de Contralor mencionado, los valores que determinan una posición dominante no son absolutos -por lo menos en esos porcentajes-, ya que eso constituiría de por sí una limitación al análisis de defensa de la competencia, reduciendo cualquier caso a una decisión binaria, cuando lo que corresponde es realizar la evaluación considerando las participaciones del resto de los agentes intervinientes.

En tercer lugar, y en línea con lo observado en la literatura internacional, una posición del 40% efectivamente puede ser dominante bajo ciertos escenarios, como lo es en este caso, dada la existencia de barreras a la entrada como fuera analizado en informe anterior y admitido en informe técnico de Lema y Falero de la consultora Vixion, al establecer la existencia de costos hundidos para este tipo de industrias, amén de que la propia participación adquirida operaría como barrera de entrada de otros competidores.

Más adelante, se realizan otras consideraciones adicionales respecto a este punto.

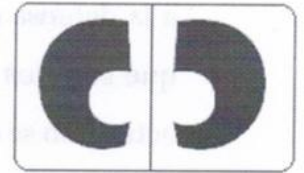
La evacuación de vista del proyecto de resolución comunicado por esta Comisión.

La utilización de referencias

Como fuera expresado anteriormente, la utilización de referencias internacionales y en particular la realizada con respecto a la FTC suele ser una práctica de distintas agencias de competencia, constituyendo una referencia para establecer características relacionadas a determinado mercado relevante. Prueba de ello, es la referencia realizada por las partes en la presentación del formulario respecto a índices elaborados por el propio DOJ, los que en esta instancia parecen agravarse al decirse que "...la Administración en tanto utiliza para fundar su postura, lineamientos de ordenamientos o entidades extranjeras con índices ajenos y no incorporados a nuestro ordenamiento (y por ende, no vinculantes) dictadas con posterioridad a la presentación de la Solicitud de la Operación, por encima de los criterios utilizados por la propia Comisión en otros casos y por el Tribunal de lo Contencioso Administrativo (TCA), cambiando abruptamente y sin justificación su criterio..." Sin embargo, son los mismos índices que vienen de utilizarse no solo por esta Comisión sino también por las propias partes y los que también utilizan distintas agencias de competencia en el mundo entero en línea con las mejores prácticas en la materia.

El argumento presentado por las partes es inconsistente, por cuanto por un lado se hace referencia a la utilización de índices que son ampliamente y pacíficamente aceptados en el mundo entero -que las propias partes utilizaron y utilizan- y, al mismo tiempo, se confunde a éstos con los valores de referencia para los mismos.

Que los valores de referencia de los índices se hayan modificado obedece a que los mismos están sujetos a revisión y no constituyen valores absolutos en el tiempo y



prueba de ello es que los cambios no tienen una alta frecuencia. Es decir, no se puede reputar siquiera que los valores de los mismos no son estables en el tiempo, sino que en todo caso la variación de los mismos obedeció a un proceso ya existente al momento de la presentación de esta Solicitud de concentración, como lo establece la propia FTC en su página *web*, para el día 18/12/2023: “Today, the Federal Trade Commission and the Justice Department jointly issued the 2023 Merger Guidelines, which describe factors and frameworks the agencies utilize when reviewing mergers and acquisitions. The 2023 Merger Guidelines are the culmination of a nearly two-year process of public engagement and reflect modern market realities, advances in economics and law, and the lived experiences of a diverse array of market participants...”⁶ mientras que el Departamento de Justicia de Estados Unidos (DOJ, en adelante) establece en su página *web*: “...The 2023 Merger Guidelines reflect the culmination of a nearly two-year process undertaken by the Agencies that involved soliciting feedback from the public and staff in a variety of ways including through listening sessions, written comments, and workshops”.⁷

Es decir, los nuevos valores de referencia ocurren luego de un proceso de prácticamente dos años, producto de discusiones, aportes y distintas instancias como lo fueron la existencia de distintos *Workshops*, entre otros hitos, por lo que no puede reputarse como algo que surge de forma intempestiva, antojadiza, o que no se estuviera al tanto por quienes dedican su actividad profesional a temas relacionados

⁶ “Hoy, la Comisión Federal de Comercio y el Departamento de Justicia emitieron conjuntamente las Directrices para fusiones de 2023, que describen los factores y marcos que utilizan las agencias al revisar fusiones y adquisiciones. Las Directrices sobre fusiones de 2023 son la culminación de un proceso de casi dos años de participación pública y reflejan las realidades del mercado moderno, los avances en economía el derecho, y las experiencias vividas por una amplia gama de participantes del mercado.” (Traducción propia)

⁷ Las Directrices de Fusión 2023 reflejan la culminación de un proceso de casi dos años llevado a cabo por las Agencias que implicó, solicitar comentarios del público y del personal de diversas maneras, incluso a través de sesiones de escucha, comentarios escritos y talleres. (Traducción propia)

a la defensa de la competencia. Y ocurre tanto para la FTC como para el DOJ, dado que son dos autoridades de competencia que actúan de forma indistinta y que su actuación se divide de acuerdo a jurisdicciones y experticia de actuación. Ese proceso de largo debate culminó con la publicación, en diciembre del año 2023, que da lugar a las nuevas recomendaciones, mientras que esta Comisión resolvió que la información era correcta y completa en el mes de enero del corriente.

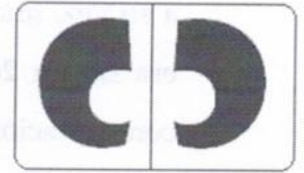
Es notorio que la actualización de criterios obedece a mejoras en la evaluación de las operaciones de concentración, realizado en esta ocasión por las mismas instituciones que las partes presentan como referencia en el formulario de Solicitud de autorización de concentraciones y, en línea con ello, es que se evaluó la operación de concentración constituyendo referencias para la realización de la misma.

Llevándolo a otro ejemplo práctico, es como si la referencia para exámenes de glicemia cambiase como resultado de mejoras en la detección de la diabetes pero no se tomaran en cuenta dichos avances, lo que de por sí constituiría una omisión que tendría efectos directos, duraderos y sobre todo negativos sobre la salud de determinados pacientes. Volviendo al caso, quienes suscriben utilizaron las referencias más actualizadas en el tema, como indicadores de referencia a tomarse en cuenta para la evaluación -propuestos por una autoridad de competencia que tomaron, y toman como referencia las partes, que coincide en los criterios utilizados por la FTC y que quienes suscriben tomaron como referencia en la evaluación- conjuntamente con otra serie de indicadores y consideraciones.

Finalmente, corresponde establecer que cada operación, cada caso de defensa de la competencia, tiene sus particularidades y en base a las mismas es que se analizan las circunstancias que rodean a uno y otro en cada oportunidad, de manera que los casos efectivamente no son trasladables. Le asiste razón a las partes cuando mencionan los valores de los índices utilizados para los casos de Servimedica y Megalabs, a lo que las partes olvidan adicionar el caso de la compra de BPU por parte de Minerva, en el que también se tomaron esos mismos valores, las que en cada caso correspondieron a las recomendaciones vigentes en su momento, que suelen tomarse como referencia, siendo una de los aspectos que se evalúa en cada caso dado que tienen sus particularidades como viene de decirse y, tomar como argumento solamente los valores de índices, de forma aislada y sin considerar las particularidades de cada



Ministerio
de Economía
y Finanzas



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

caso, puede llevar a emitir conclusiones sesgadas, que no reflejan la realidad material de lo ocurrido.

Con respecto a la utilización del 30% y la variación del índice utilizados, también constituyen en todo caso un insumo más en la evaluación realizada, debiéndose recordar que todos los indicadores utilizados, incluido el de dominancia, así como el de concentración, dan cuenta de que la operación da lugar al surgimiento de una posición dominante por parte de Minerva en detrimento de su principal competidor al día de hoy y se insiste: reconocido por la propia Minerva en ocasión del expediente de la adquisición de la planta de frigorífico BPU; como surge de informe económico anterior; de la participación de la vendedora, así como por los tipos de productos que elabora, entre otros.

Con respecto a la posición dominante y el valor del 40% que se presenta como algo inamovible, ya se realizaron referencias al respecto, en el sentido de que el valor de la posición dominante depende de una serie de circunstancias, entre otras, y la participación del resto de los agentes de mercado, constituyendo ese valor una referencia a determinado caso y sus particularidades.

Notoriamente no todos los sectores de la economía tienen las mismas características en su estructura, funcionamiento, cuotas de mercado y variación de éstas, sino véase lo que suele ocurrir en otros sectores de la economía, en los que las cuotas varían de forma frecuente, que no es el caso de las participaciones que se observan para la faena. En efecto, Pérez Molina (2015)⁸ trae a colación un caso de la Comisión Europea que es ilustrativo: "...el Ejecutivo comunitario comprobó que, de efectuarse la operación notificada, la empresa resultante obtendría en el mercado afectado una cuota similar a la del operador principal, Thomson, de aproximadamente un 30%, y,

8

[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/C6481182F53FF62A052581D9007462B8/\\$FILE/2015000001137.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/C6481182F53FF62A052581D9007462B8/$FILE/2015000001137.pdf)

a su vez, una cuota superior a la de su otro operador próximo, Thomas Cook, que era de un 20%. De ahí que la Comisión argumentara que tras la operación de concentración los tres operadores británicos de mayor dimensión alcanzarían una cuota cercana al 80% en el mercado relevante, lo que inevitablemente reducía el incentivo de competir entre ellos...” Notoriamente, el nivel que surge de la cuota de mercado, así como su variación en el tiempo, debe verse en el contexto del caso, que es lo que corresponde analizar y evaluar de forma conjunta con otros aspectos. Prueba de ello, y que muestra que no tiene sentido alguno tomar el valor que se presenta como una referencia absoluta, es lo que ocurre por ejemplo con las plataformas digitales, como lo muestra Robles (2017)⁹: “...Una vez delimitado el mercado relevante, la cuota de mercado de la empresa resultante y el grado de concentración del mercado suelen constituir el punto de partida del método de análisis. Excepto en circunstancias excepcionales, con carácter general una muy alta cuota es considerada en sí misma evidencia suficiente de una posición de dominio. En el caso de las plataformas digitales, sin embargo, tanto la Comisión como el Tribunal General han considerado que las cuotas de mercado presentan una menor relevancia. La inestabilidad de la estructura de los mercados digitales, provocada por su carácter dinámico, así como la innovación y el crecimiento que presentan, determinan que incluso una muy alta cuota de mercado sólo proporcione una limitada información sobre la fuerza competitiva, sin constituir un indicador fiable del verdadero poder de mercado de las plataformas...”

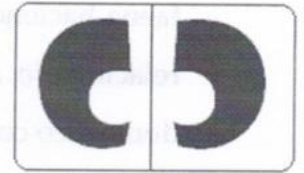
Un último ejemplo puede ilustrar aún más, como el que da Márquez Sosa (2023): “...una empresa puede encontrarse en posición de dominio si ostenta el 30% de la cuota de mercado y hay otros 14 competidores con un 5% de cuota de mercado cada uno. Por tanto, salvo en casos que se aprecian a simple vista, hay que atender a cada caso concreto para dilucidar si la cuota de mercado es o no suficientemente elevada.”¹⁰

⁹ <http://almacenederecho.org/plataformas-digitales-control-concentraciones-la-relevancia-los-efectos-red>

¹⁰ Márquez Sosa: “Análisis del mercado de referencia para la determinación de la posición dominante en el ámbito de la Unión Europea”, Tax Legal Advisory Review (09/2023). En <https://tlarev.com/wp-content/uploads/2023/10/0216-2023-EST.pdf>



Ministerio
de Economía
y Finanzas



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

Tomar la referencia numérica presentada como aplicable a todos y cada uno de los casos de competencia, incluso a nivel nacional, puede llevar a establecer conclusiones, juicios y decisiones basados en una aplicación binaria, que no se corresponde en absoluto a lo actuado por estos asesores en este caso.

En informe técnico anterior ya se presentaron referencias que dan cuenta de la posición que adquiriría Minerva de concretarse la Operación, la que conjuntamente con la evaluación de otras condiciones permitieron concluir que se está en presencia de una solicitud que, en caso de aprobarse, encuadra en los supuestos prohibitivos establecidos en la normativa nacional sobre defensa de la competencia.

Al mismo tiempo, ya se hizo mención arriba sobre el planteo realizado para los índices de dominancia y concentración, los que fueron presentados como argumentos por las partes (Folios N^{os}72 a 74 y 109 de este Expediente), pero al mismo tiempo se pretende sean desestimados por juicios y valoraciones expuestos por las partes que no parecen condecirse con lo argumentado en el formulario de Solicitud de autorización presentado por ellas mismas ante esta Autoridad de Competencia.

Por otro lado, también es inconsistente poner en duda las argumentaciones brindadas por terceros en este expediente luego del pasaje a la segunda etapa y, en esta ocasión, hacer referencia a las mismas y servirse de ellas como argumento a favor de la postura de las partes, de forma similar a lo ensayado respecto a la FTC u y que fuera mencionado arriba.

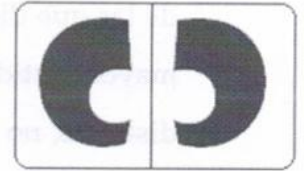
Sobre la definición de mercado relevante

La definición de mercado relevante se realizó en base a la información disponible en el expediente, relacionado a la actividad que desarrollan las distintas plantas de faena de ganado bovino. La definición de los mercados notoriamente es nacional, en la medida de que la faena se realiza dentro de los límites territoriales de Uruguay, a través de la compra de hacienda que habita dentro de los límites territoriales y no se

faena hacienda importada. Lo mismo ocurre para el caso del mercado aguas abajo, relacionado al mercado de carne vacuna, en el que compite la carne de origen doméstico con la importada.

Los antecedentes presentados por las partes para Europa muestran que se ha dejado abierta la definición de mercado geográfico, cosa que ocurre cuando las autoridades de competencia no detectan problemas de competencia, en el sentido de que cualquiera de las definiciones consideradas para el mismo no permite suponer la existencia de problemas asociados a la competencia. Es decir, el caso no es trasladable, en el sentido de presentarlo como un antecedente válido, por lo que viene de decirse, sino también porque en general los casos no son trasladables, y cada uno de ellos presenta una serie de circunstancias y elementos que son propios de cada uno y pretender un traslado literal de un lado a otro -y sobre todo cuando en el ejemplo que se pretende no se detectaron problemas de competencia- sin más razones de porque se trata de faena de animales: no corresponde. En todo caso, si se quiere, las definiciones propuestas para este caso están alineadas a los mismos criterios que se utilizaron para concentraciones anteriores, como es el caso de la compra del frigorífico BPU por parte de la propia Minerva.

También relacionado al mercado relevante, llama poderosamente la atención la consideración de aspectos que las partes plantean y exponen como si fueran parte de lo actuado en este Expediente por estos asesores, cuando a todas luces lo argumentado por las comparecientes se corresponde, en todo caso, a lo que surge de otros expedientes, de esta Comisión u otra autoridad de competencia: para este expediente se definieron dos mercados relevantes de producto, tal como surge del Proyecto de Resolución: el mercado de compraventa de ganado bovino con destino a faena y el mercado de compraventa de carne vacuna. Sin embargo, surge de la evacuación de vista que las partes afirman que para este expediente se definieron la compraventa de ganado vacuno para faena, cosa que coincide con lo establecido en la resolución de referencia y, por otro lado, el mercado de "...la compraventa de productos cárnicos para consumo local (obtenidos luego del proceso industrial) y la compraventa de productos cárnicos para la exportación (obtenidos luego del proceso industrial)... También excluyó las importaciones de carne del mercado interno y se centró únicamente en la carne de origen uruguayo en el mercado externo, excluyendo las carnes de cualquier origen..."



Los argumentos no son de recibo, por la sencilla razón de que las referencias realizadas sobre mercado relevante y en especial respecto a la importación de carne no son las que surgen del informe económico o el Proyecto de Resolución a los que pretende hacerse referencia. A efectos descriptivos se transcribe lo que reza el Proyecto de Resolución en algunos puntos del CONSIDERANDO del mismo: "...8) que el análisis de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, siguiendo el temperamento del Informe Económico N°50/024, se focaliza en los siguientes mercados relevantes: el mercado de compraventa de ganado bovino con destino a faena y el mercado de compraventa de carne vacuna, en el que las plantas frigoríficas son oferentes de carne con dos destinos o segmentos: el mercado doméstico y el internacional (exportación); ... 9) que, en el segmento de mercado de compraventa de productos cárnicos para consumo local, las empresas que participan en la concentración económica compiten con los frigoríficos locales y con distintas empresas importadoras de productos de carne vacuna que son comercializados en el mercado local;... 14) que, en el mercado de compraventa de carne bovina en el segmento exportador, los oferentes son los frigoríficos locales que compiten con agentes globales y los demandantes son los intermediarios y clientes del exterior, conforme información aportada por INAC..."

Queda palmariamente evidenciado que lo expuesto por las partes en este punto no se condice con la verdad material de lo ocurrido, correspondiéndose eventualmente a otro caso del cual se desconocen detalles.

Con respecto a la consideración del ganado en pie para exportación como parte del mercado relevante, ya se realizaron las consideraciones del caso en el informe técnico de marras, las que se traen nuevamente a efectos expositivos. En primer lugar, la información que surge de la página de INAC muestra el destino de dichos animales, los que se venden principalmente para engorde; en segundo lugar, porque las plantas de faena no demandan las mismas categorías y en las mismas condiciones

de las que dicho ganado se exporta, es decir las plantas demandan ganado con una mayor cantidad de kilos -al observar la escala de esta variable en la faena-, de edades distintas, no constituyendo una alternativa para la faena que realizan las plantas al día de hoy, aspecto que Minerva parece compartir en ocasión de la compra de la planta de BPU y que estos asesores comparten, constituyendo una hipótesis razonable que reside en que no han cambiado estas circunstancias de forma significativa entre una y otra operación de concentración, en tercer lugar, al existir barreras sanitarias para la exportación del mismo, conjuntamente con la existencia de cuarentenas así como otras razones asociadas a la exportación que recae sobre categorías de reposición como lo manifiesta la Federación Rural. Finalmente, que los productores no cuentan con la opción que se plantea como alternativa con la frecuencia con la que se demanda el ganado para faena. Es decir, a diferencia de lo que manifestaron las partes, estos asesores consideraron que existen razones suficientes para no incluir el ganado en pie para exportación como parte del mismo mercado relevante.

En relación al competidor vigoroso

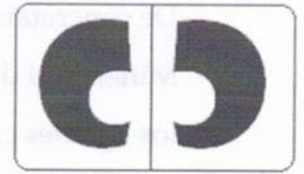
La operación de concentración lleva a un aumento en la participación de Minerva en los mercados relevantes definidos, aspecto que surge evidente de todo lo que viene de decirse y es comprobable a través de lo que surge del propio Expediente.

También surge de manera evidente que todo el aumento de participación de la compradora es en detrimento del Grupo Marfrig, que es quien vende tres (3) de las cuatro (4) plantas que posee en Uruguay. Es decir, de los dos principales grupos medidos en participación en el mercado de compra de ganado bovino para faena se pasaría a la existencia de un agente dominante, dadas las características y naturaleza de la operación, el que pasaría a operar siete (7) plantas de faena, que en los hechos se trata de empresas que, como fuera descripto en informe económico realizan las mismas actividades: compran ganado para faena, luego lo faenan y *a posteriori* venden lo producido a través del proceso productivo.

Es notorio que dada la homogeneidad de actividades, así como lo producido y posteriormente vendido a nivel doméstico o internacional, es una hipótesis razonable establecer que ambas empresas lucen como competidoras, y de hecho las participaciones que detentan en la actualidad las convierte en los dos grupos



Ministerio
de Economía
y Finanzas



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

principales que en conjunto, al día de hoy concentran casi la mitad del total faenado en territorio nacional, compitiendo en la compra del propio insumo, y dadas las participaciones del resto de los agentes, no es descabellado sino un hecho que el principal competidor al día de hoy del grupo Minerva es quien vende las plantas: Grupo Marfrig, juicios que también surge de las declaraciones de la propia Minerva en ocasión de la compra de la planta de Frigorífico BPU.

A efectos expositivos se exponen algunas de las afirmaciones realizadas juradamente en el formulario de solicitud de autorización de concentraciones de Exp. 2023-5-1-0002213 (ATHN FOODS HOLDING S.A. / NH FOODS LTD, NH FOODS CHILE Y COMPANIA LIMITADA, NH FOODS AUSTRALIA PTY. LTD) que van en línea con la evaluación realizada por estos asesores en el presente: a Folio N°24: "...El Grupo Marfrig (propietario de Frigorífico Tacuarembó S.A., Establecimientos Colonia S.A., Cledinor S.A., e Inaler S.A.) es el principal jugador dentro del sector desde hace varios años y tiene una participación de mercado que viene creciendo periódicamente (del 21,9% en 2018 al 26,3% en 2022),..."; a Folio N°30: "...Es de público conocimiento que Marfrig, el competidor con mayor participación de mercado..."; a Folio N°32: "...BPU no es el competidor más cercano de Minerva, siendo este Marfrig sin duda (por su tamaño comparable y por su pertenencia a grupos internacionales e integrados a nivel regional)...".

Las consideraciones realizadas por estos asesores, así como lo declarado por Minerva en aquel expediente dejan en evidencia de forma claramente meridiana que, al día de hoy, Grupo Marfrig es el competidor más vigoroso que enfrenta Minerva, al estar sobre todo por la participación en los mercados relevantes de productos definidos que revela el porcentaje que ocupa cada uno de ellos, y sobre los que reside la preocupación en términos de defensa de la competencia, como es la compra de ganado para faena.

De concretarse la operación se eliminaría la vigorosidad del principal competidor de Minerva al día de hoy y que no es compensada de ninguna forma, y deja al resto de los agentes con participaciones de mercado que están significativamente por debajo del grupo Minerva post concentración, cosa que quedó expuesta en el Informe Económico N°50 de esta Comisión.

Estos asesores no comparten la disociación que pretenden realizar las partes respecto a que no se elimina un competidor vigoroso solamente por la continuidad de la vendedora luego de vender tres plantas de faena: el índice de dominancia, las diferencias de participación entre el eventual dominante y el resto de los agentes y en especial la participación a la que se vería relegado la vendedora no dejan lugar a dudas sobre los efectos de la operación sobre la competencia: el aumento de la participación de Minerva es en detrimento directo del principal competidor que enfrenta ésta al día de hoy, de forma previa a la concreción de esta Operación.

Sobre las probanzas

Establecer que existen 25 grupos económicos que ejercen presión competitiva es ignorar los resultados que muestran que unos pocos grupos/empresas tienen participaciones elevadas en la faena, de forma que el número parecería lucir como importante por su valor absoluto, pero que en los hechos no representa su correlato en cómo se distribuye la faena entre agentes y, por lo tanto, las presiones competitivas argumentadas no son tales. En informe de parte a Folio N°317 se plantea sobre la existencia de trece (13) plantas de gran escala, la que conjuntamente con los índices calculados en Informe Económico N°50, dan cuenta de la presión competitiva que realizarían el resto de los agentes sobre estas plantas y en particular, las que detentaría Minerva en caso de aprobarse la Operación.

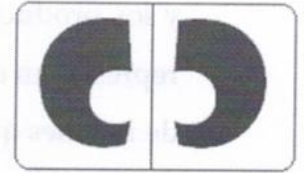
Si bien la capacidad de faena de Marfrig aumentaría producto de su ampliación, también es cierto que [REDACTED] impone restricciones temporales que no se condicen con el tipo de actividad desarrollada y por lo tanto [REDACTED]

[REDACTED]

Los consignatarios son intermediarios entre productores rurales y plantas de faena, así como en otras transacciones entre distintos tipos de agentes. Sin embargo, y a



Ministerio
de Economía
y Finanzas



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

pesar del porcentaje que estos representarían en el total de ventas, o que publican valores de precios pactados con anterioridad, estos últimos constituyen una referencia, y establecer que estos agentes tienen especial poder de negociación es desconocer la asimetría entre un reducido número de plantas –sobre todo considerando las trece de mayor actividad y escala- y la cantidad de consignatarios y por supuesto, productores rurales. Aún en el caso de que los consignatarios constituyeran un poder negociador importante como establecen las partes, nada obsta a que luego de la operación Minerva prescindiera de los consignatarios para la compra de ganado, eliminando de esa forma ese supuesto contrapeso al momento de la venta de hacienda a las plantas de faena.

La existencia de barreras a la entrada surge acreditada en la propia comparecencia a través del informe de Lema y Falero, al referirse a los costos hundidos que presenta la instalación de nuevas plantas, cosa que se evidencia en el número de entrada de nuevos competidores con nuevas instalaciones. Asimismo, la Operación genera barreras a la entrada, dado que de ocurrir la misma se tendría un agente con una participación significativa en el mercado de compraventa de ganado bovino para faena, participación que desestimularía la entrada de nuevos agentes. También resulta evidente y admitido que existen barreras regulatorias ambientales entre otras, las que fueron reseñadas en informe económico y que terminan constituyendo limitaciones a la entrada al mercado y a la operación de las plantas de faena, aspectos que no se relacionan desde un punto de vista de la defensa de la competencia con la existencia de un instituto como el INAC, del que se dice fomenta la apertura comercial.

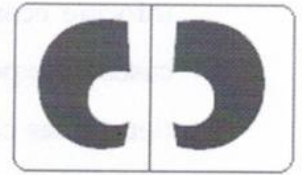
Vincular la asimetría de los productores rurales con la existencia de asociaciones, agremiaciones o federaciones, en términos de negociaciones sobre el principal insumo de las plantas, como plantean las comparecientes, no parece surgir de los propósitos que tienen dichas instituciones. Las asimetrías entre las plantas de faena

y los productores rurales son evidentes, no solamente relacionadas al número que representan unos y otros, como se estableció en informe económico, sino en otra serie de razones que se vinculan al conocimiento de la actividad de faena, relacionadas a los negocios a futuro que realizan las plantas, los valores negociados en dichas instancias, los destinos a los que se exporta y también el momento de la demanda de hacienda, entre otras razones.

Las negociaciones de cada uno de los productores no se realizan a través de dichas agrupaciones, más allá de que tengan intervenciones relacionadas a su misión, como lo manifiestan en sus propias páginas *web* de presentación: estar presentes en mesas de discusiones en distintos ámbitos junto al Estado no parece ser, al menos en una economía de mercado como es el caso de Uruguay, una situación en la que se discuta el precio negociado entre particulares o la intromisión en la negociación y contrato entre particulares.

La disponibilidad de información sobre precios, que se relaciona a la actividad de los consignatarios, constituiría como se dice en un insumo para la toma de decisiones, que sin dudas son orientativas y en todo caso reflejan tendencias en los precios. Al mismo tiempo, se expuso antecedente del Instituto de Investigaciones Agropecuarias (en adelante, INIA), en el que se expone sobre el horizonte temporal y la forma en que el productor podría llegar a conocer el precio de la hacienda a negociar. Es decir, la formación de precios no es algo que surja de manera espontánea, y tampoco de todos los productores, cuyo conocimiento de precios o manejo de variables puede no ser homogéneo. Esa información no elimina la asimetría existente, que es abrumadora cuando se considera el número de plantas versus el número de productores.

Por otro lado, se menciona que la capacidad de retención del ganado por parte de los productores puede ser de meses, argumento que no coincide con la evidencia que se presenta en el expediente por parte de terceros como es el caso [REDACTED] sin considerar, como elemento razonable, natural y evidente asociarlo a las existencias de forraje, agua y otras condiciones propias de cada uno de los productores y que, de acuerdo a la misma fuente, tampoco parecería que los productores dispusieran de meses para retener ganado, en la medida de que a medida que pasa el tiempo retenerlo es asumir un costo monetario y en tiempo.



Si bien la existencia de bajos costos de cambios podrían indicar que los productores rurales cuentan con otras opciones de venta, es innegable que la magnitud del cambio en las participaciones de la faena dejaría a aquellos aún con menos opciones disponibles, aspecto que surge del pasaje directo de tres plantas de Marfrig a Minerva, lo que también se vincula a la eliminación de Marfrig como competidor vigoroso.

Respecto a la posición dominante de Minerva

Las partes establecen que el mercado de compraventa de carne presenta una concentración moderada, aspecto que en el informe económico anterior no se contraviene, en el sentido de que no se detectan problemas de competencia, dado los valores del índice HHI calculado, así como la cantidad de agentes que participan del mismo incluyendo a aquellos que importan carne. Sin embargo, se detectan posibles problemas de competencia en el mercado aguas arriba, como es el caso de la compraventa de ganado bovino para faena, reflejando las preocupaciones que esta operación despierta.

A diferencia de lo establecido por las partes, el índice de dominancia calculado deja en evidencia clara que la operación crea una posición dominante en el mercado relevante definido, no solamente a través de la participación que alcanzaría Minerva post concentración, sino por la caída en el valor del umbral de dominancia, como lo establece Coloma (2017)¹¹, caída que también se consigna en la comparecencia de las partes.

Se insiste por las partes de que se trata de un mercado moderadamente concentrado, aspecto sobre el que no se comparte juicio y que ya se expuso arriba e incluso en el

¹¹

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/herramientas_cuantitativas_para_el_analisis_de_conce_ntrac_2.pdf

informe económico anterior. Al mismo tiempo, las partes presentan nuevamente casos de expedientes anteriores, de los que se dice no son trasladables, pero al mismo tiempo las comparecientes se sirven de los argumentos que le serían favorables, lo que volvería inconsistente la argumentación realizada.

Sin embargo, también es inconsistente no considerar los saltos del índice HHI que se mencionan cuando se presenta el mercado de acuerdo a la definición propuesta por las partes, en el entorno de los 500 puntos para el mercado aguas arriba, cifra que parece no conmover a las partes al considerar únicamente el valor absoluto del índice presentado, sin tomar en cuenta las propias recomendaciones “foráneas” y “no vinculantes” al decir de las partes y sobre los que estos asesores ya se expresaron en informe económico anterior.

Respecto a la consideración como tomador de precios

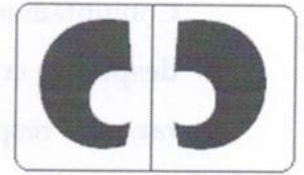
Este aspecto no es negado por el informe económico realizado por estos asesores: es notorio y evidente que existe una vinculación entre el precio internacional de la carne bovina y lo que ocurre con respecto a la misma en el mercado doméstico. De hecho, el resultado al que se arriba a través de la evaluación de dicho mercado es que no existirían en principio señales sobre la existencia de posiciones dominantes o una concentración tal que conlleve a problemas de competencia, aspecto consignado en informe económico.

También es notorio -y estos asesores no cuestionan-, que por la propia asimetría que se presenta entre la producción nacional y la internacional de carne bovina, que las exportaciones de Uruguay de dichos bienes puedan afectar o alterar los precios internacionales de la carne bovina.

Es en la actividad “aguas arriba”, en la compra de ganado bovino para faena, donde se identifican los posibles problemas de competencia, dado por la participación que alcanzaría Minerva en detrimento de la actual participación de Marfrig, así como por la asimetría respecto a los productores rurales, entre otros. Estos asesores no desconocen que pueda existir y sea razonable que exista determinada transmisión de precios entre el precio internacional de la carne y lo que recibe el productor, de lo contrario costaría entender sobre la existencia de la propia actividad pecuaria. La herramienta que se utiliza no necesariamente refleja el nivel de competencia en el sector y sobre todo no considera que existen otras variables que terminan influyendo



Ministerio
de Economía
y Finanzas



Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia

en los precios del ganado y por lo tanto existen correcciones de corto plazo que de hecho se plantean como asimétricas, como fuera tomado en cuenta en el informe económico, respecto a lo establecido por las partes. Pero a su vez, vistas las argumentaciones de las partes cuando se mencionan las eficiencias y la posibilidad del traslado de las mismas al productor vía precio, parecerían entrar en colisión con lo que se argumenta del alineamiento de precios, es decir, las plantas sí podrían mejorar el precio pagado a los productores a través de las eventuales eficiencias logradas por la concentración, pero al mismo tiempo parecería -de acuerdo a lo que argumentan- que no podrían empeorar los mismos producto de la concentración, máxime cuando se considera la magnitud y naturaleza que adquiere la misma.

La herramienta que pretende utilizarse para determinar que existe un alto grado de competencia, refleja en todo caso una posible relación entre variables, que ha sido distinta de acuerdo a lo surge de diferentes trabajos de investigación, pero que no necesariamente refleja el nivel de competencia, como fuera establecido arriba y en el informe económico: en caso de aprobarse esta Operación cambian de forma las participaciones en el mercado aguas arriba, conjuntamente con la asimetría, ambas de forma significativa.

Sobre el derecho de preferencia y la cláusula de no competencia

Como fuera mencionado, la cláusula de preferencia va en contra de lo planteado para la Operación por las partes, en el sentido de ganar nuevos mercados, cambios de portafolio, o conocimiento de nuevos clientes, entre otros. Es decir, por un lado, se plantean los beneficios de la aprobación de la Operación dándose determinadas razones que parecen caer al momento de ofrecer determinados productos a la vendedora de manera preferente y no utilizar las nuevas plantas en términos de lograr una mayor competencia, aspectos que fueron establecidos en su momento en informe económico de estos asesores.

Conjuntamente con lo anterior, se establecieron algunos aspectos que la cláusula despierta, como las comunicaciones entre las empresas, dada por una serie de razones respecto al establecimiento de esta cláusula y, sobre todo, porque se desconocen aspectos importantes de cómo se implementaría la misma.

Como fuera establecido en informe económico, la cláusula de no competencia conlleva a una serie de preocupaciones por el tipo de actividad en la que se desarrollaría esta operación, inhibiendo a la vendedora no solamente de participar en la producción de carne, sino de una serie de actividades relacionadas a lo que podría estar vinculada la propia producción de carne, incluso en relación a la actividad con ovinos, de forma que en base a ellos [REDACTED]

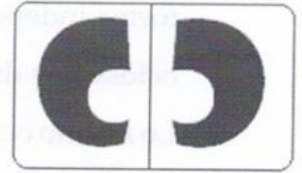
Respecto a las ganancias de eficiencia

En informe económico anterior, se evaluaron las eficiencias planteadas por las partes, las que se consideraron no lograban compensar los posibles efectos anticompetitivos de la Operación.

En efecto, no se desconoce que la operación pueda obedecer, como también lo establecen Lema y Falero (informe Vixion) a la búsqueda de escalas, eventuales accesos a mercados o eficiencias en distribución, pero aún bajo esas premisas, deben evaluarse las mismas en los términos planteados por las partes.

No es claro que las eficiencias planteadas no se puedan lograr con la capacidad disponible hasta el momento y bajo el argumento de que se dispone de capacidad ociosa en las plantas que ya son propiedad de Minerva. En efecto, se plantea el benchmarking como la eficiencia más evidente para la adquisición de las plantas, para el que Minerva deduce las eficiencias que lograría, en términos generales, dando el ejemplo del sector hospitalario de Dinamarca, admitiendo que no se tiene información sobre su cuantificación y dando por descontado que las mismas ocurrirían, y aun considerando que las plantas a comprar parecen ser similares a las que ya posee, como fuera consignado por estos asesores.

Se plantea la ganancia de eficiencias por la localización de las plantas, aspecto que es planteado en el informe de Dubra y Harguindeguy, quienes traen a colación un ejemplo de Brasil y para el que admiten que "...El caso de Brasil no es directamente aplicable, pues las plantas en distintos estados pertenecen a distintos mercados y en



algunos casos están sujetos a diferentes normativas. Sin embargo, en esa y otras decisiones toman en cuenta las ventajas logísticas, que son importantes en la compra de Marfrig...” Como fuera establecido en informe anterior, de acuerdo a información que proveyó la propia INAC, Uruguay se comporta como un conglomerado en cuanto a clima, por ejemplo, y las distancias entre plantas de faena no parecen distinguirlas significativamente. Respecto a las compras de hacienda, ocurre algo similar, en el sentido de que, si bien una parte de las compras se corresponde a distancias relativamente cortas, cuando se considera el total de la faena se corresponde a un radio que abarca a todo el territorio nacional, como se observa de la información presentada por INAC.

La mención al mayor valor agregado a la hacienda por un enfoque en segmentos de nicho no parece ir de la mano con la cláusula de preferencia, ya expuestas, en el sentido de que se compren tres plantas, pero determinada producción de las mismas se condicionaría a la voluntad de la vendedora para la adquisición de la misma.

Sobre los costos regulatorios ya se mencionó que en la mayor parte de las habilitaciones tanto para la producción nacional como exportaciones son por planta, de manera que plantear la reducción de costos regulatorios por la adquisición de plantas es eventualmente la adquisición de esos permisos, no constituyéndose en sí mismos como un ahorro, sino que, en todo caso, si aplicara, se paga por ello. En caso de requerir la renovación de habilitaciones de producción o exportación, nuevamente se deberá cumplir con lo que se requiere para cada una de las plantas que se adquirirían.

Por otro lado, algunas de las eficiencias que se plantean como mejoras en mantenimiento o packaging tampoco son claras que se logren únicamente a través de la concentración, dada la capacidad ociosa de la que se dispone de manera previa a la Operación. Es decir, aumentar la escala de la producción se puede realizar de

forma independiente a la operación, sobre todo, se insiste, al disponer de capacidad ociosa hoy día, aún sin concretarse la Operación para la que se solicita autorización. Lo mismo ocurre respecto a la mejora en la utilización de la capacidad instalada, para la que se identifica una mejora respecto a la realización de inversiones, aspectos sobre los que no surge claramente que no puedan lograrse con la capacidad de producción que se dispone actualmente.

Sobre las sinergias financieras, surge del análisis de los Estudio de Precios de Transferencias y de los Estados Financieros presentados por Minerva a esta Comisión, que existen relaciones entre empresas vinculadas, que permiten facilitar

Es decir, se plantea el aumento de la producción a través de la adquisición de nuevas plantas, pero al mismo tiempo se dispone de una capacidad ociosa que permitiría igualmente cumplir con ese aumento de producción en un gran porcentaje respecto de lo que se adquiriría a través de esta operación, de forma que las eficiencias planteadas no parecen tener necesariamente un correlato con la adquisición de nuevas plantas, cosa que aplica en la reducción de costos corporativos o aún la existencia de sinergias financieras.

Como surge de esta solicitud de autorización de concentración, la posición en la que quedaría Minerva en el mercado de compraventa de ganado bovino para faena, en detrimento de su principal competidor, hacen que las eficiencias planteadas por las partes no logren compensar los efectos negativos a los que podría dar lugar esta Operación de concentración.



Andrea Lima



Ze. MARCOLO PEREIRA