



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
2021 - Año de Homenaje al Premio Nobel de Medicina Dr. César Milstein

**Dictamen firma conjunta**

**Número:**

**Referencia:** CONC 1654 - Informe de Objeción

---

**SEÑORA SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR**

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido al Informe de Objeción del expediente **EX-2020-56280207-APN-DR#CNDC** del Registro del MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO, caratulado **“CONC.1654-SYNGENTA CROP PROTECTION AG Y COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V. S/NOTIFICACIÓN ART. 9 DE LA LEY N° 27.442”**, correspondiente a la operación de concentración económica en trámite, en virtud de lo establecido en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 y su decreto reglamentario N.º 480/2018.

**I. ACLARACIÓN METODOLÓGICA.**

1. Este dictamen se realiza en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 14 de la Ley N.º 27.442.
2. El presente informe en ningún caso podrá ser considerado prejuzgamiento o juicio de valor respecto de los actuados, sino un análisis preliminar que se efectúa con los elementos reunidos en esta primera etapa de la investigación, que de ninguna manera constituye la decisión definitiva sobre el asunto sometido a consideración.

**II. LA OPERACIÓN.**

3. Con fecha 13 de agosto de 2018 se notificó ante esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (en adelante, “CNDC”) la operación de concentración económica consistente en la adquisición del negocio de semillas de COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V. por parte de la firma SYNGENTA CROP PROTECTION AG (en adelante, “SYNGENTA CROP”), quedándose así con el control de NIDERA SEEDS HOLDING B.V. (en adelante, “NIDERA SEEDS HOLDING”). La transacción implicó, de manera indirecta, la adquisición de la totalidad de las acciones emitidas y en circulación de NIDERA SEEDS ARGENTINA S.A.U. (en adelante, “NIDERA SEEDS”).
4. La operación es de carácter global y tiene efectos en la República Argentina.
5. En Argentina, COFCO INTERNATIONAL ARGENTINA S.A. (antes, “NIDERA S.A.”) escindió su negocio de semillas a NIDERA SEEDS, a través de una transferencia de fondo de comercio en el marco de una reorganización societaria del grupo COFCO<sup>1</sup>.

6. Tanto SYNGENTA CROP como NIDERA SEEDS HOLDING están presentes en el negocio de la agricultura. A nivel internacional, ambas empresas están activas principalmente en la investigación y desarrollo de variedades e híbridos de cereales y oleaginosas, y en la producción y comercialización de las semillas resultantes de tales variedades e híbridos. Asimismo, producen y comercializan eventos biotecnológicos a nivel mundial.

7. Con fecha 11 de septiembre de 2018, tras analizar la presentación efectuada, esta CNDC consideró que la información se hallaba incompleta, formulando observaciones al formulario F1 haciéndoseles saber a las partes que el plazo previsto en el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 no comenzaría a correr hasta tanto dieran cumplimiento con lo solicitado en el acápite 4º de la providencia, y que dicho plazo quedaría automáticamente suspendido hasta tanto dieran cumplimiento con lo requerido en el acápite 5º de la misma providencia.

8. Dicha providencia tuvo respuesta parcial de las partes con fecha 26 de octubre de 2018 al solicitar una nueva prórroga, la cual fue otorgada por esta CNDC mediante providencia PV-2018-58456785-APN-DNCE#CNDC de fecha 13 de noviembre de 2018. Finalmente, las partes completaron dicha información con fecha 4 de diciembre 2018.

9. Luego de ello, se efectuaron observaciones mediante providencias PV-2019-06335824-APN-CNDC#MPYT de fecha 31 de enero de 2019, PV-2019-36589540-APN-CNDC#MPYT de fecha 17 de abril de 2019, PV-2019-81447521-APN-CNDC#MPYT de fecha 9 de septiembre de 2019, PV-2019-110964066-APN-CNDC#MPYT de fecha 17 de diciembre de 2019 (en esta última, se le requirió además que acompañen el formulario F2, para lo cual las partes deberían considerar como mercado involucrado el mercado de semillas de girasol), a las cuales las partes respondieron en presentaciones parciales de fecha 20 de marzo de 2019, 19 de julio de 2019, 30 de octubre de 2019, 4 de febrero de 2020, 26 de agosto de 2020, 20 de noviembre de 2020, 26 de febrero de 2021 y 31 de marzo de 2021, lo que motivó una nueva observación notificada con fecha 9 de abril de 2021. En razón de ello se mantiene suspendido hasta el día de la fecha –y continuará suspendido hasta que se cumplan los requerimientos de información precedentemente descriptos– el plazo indicado anteriormente. El presente informe se emite en tanto la información pendiente de respuesta no resulta indispensable para concluir y/o alterar lo que aquí se analiza (conf. anteúltimo párrafo del artículo 14 de la Ley N.º 27.442).

10. Con fecha 16 de agosto de 2019 esta CNDC en uso de las facultades emergentes del artículo 28 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del anexo 1 inciso 5) de la resolución N.º 359/2018, realizó una serie de requerimientos de información, para que en el término de DIEZ (10) días hábiles brinden cierta información. Dichos requerimientos de información se libraron a: (i) Cámaras: ASOCIACIÓN ARGENTINA DE GIRASOL, ASOCIACIÓN SEMILLEROS ARGENTINOS y a la CÁMARA ARGENTINA DE SEMILLEROS MULTIPLICADORES; (ii) Consumidores Finales: AGRICULTORES FEDERADOS ARGENTINOS, a la CONFEDERACIÓN INTERCOOPERATIVA AGROPECUARIA COOP. LTD., y a la FEDERACIÓN AGRARIA ARGENTINA; (iii) Competidores en Girasol: ADVANTA SEMILLAS SAIC, ASOCIACIÓN DE COOPERATIVAS ARGENTINAS COOP. LTD, DUPONT PIONEER, LIMAGRAIN ARGENTINA S.A., NUSEED S.A. y DOW AGROSCIENCE ARGENTINA; (iv) Multiplicadores: SATUS AGER S.A., KWS ARGENTINA S.A., AG SEED, SURSEM S.A., RAGT ARGENTINA S.A., SOUTHERN SEEDS PRODUCTION S.A., y BASF ARGENTINA S.A.; (v) Líderes en otras semillas: ASOCIADOS DON MARIO S.A., BAYER CROPSCIENCE ARGENTINA, CRIADERO KLEIN S.A., BUCK SEMILLAS S.A., y LDC SEMILLAS S.A.; (vi) INSTITUTO NACIONAL DE SEMILLAS.

11. Asimismo, con fecha 29 de enero de 2021, esta CNDC en uso de las facultades emergentes del artículo 28 inciso f) de la Ley N.º 27.442 y del anexo 1 inciso 5) de la resolución N.º 359/2018, realizó nuevamente una serie de requerimientos de información, para que en el término de DIEZ (10) días hábiles brinden cierta información<sup>2</sup>. Dichos requerimientos de información se libraron a varias de las empresas y asociaciones antes mencionadas, así como también a: (i) Instituciones: al INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA AGROPECUARIA (INTA), a la COMISIÓN NACIONAL ASESORA DE BIOTECNOLOGÍA AGROPECUARIA (CONABIA), al CONSEJO NACIONAL DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS DE ARGENTINA (CONICET), a la ASOCIACIÓN SANTAFESINA DE BIOTECNOLOGÍA, a la BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES, a la CÁMARA DE SEMILLERISTAS DE LA BOLSA DE CEREALES DE BUENOS AIRES, al CONSEJO PROFESIONAL DE INGENIERÍA

AGROECONÓMICA, a la ASOCIACIÓN DE SEMILLEROS ARGENTINOS, al FORO ARGENTINO DE BIOTECNOLOGÍA, al CONSEJO ARGENTINO PARA LA INFORMACIÓN Y EL DESARROLLO DE LA BIOTENOLOGÍA y a la ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA AGRARIA; (ii) Consumidores: AGRICULTORES FEDERADOS ARGENTINOS, a la CONFEDERACIÓN INTERCOOPERATIVA AGROPECUARIA COOP. LTD., a la FEDERACIÓN AGRARIA ARGENTINA, a la ASOCIACIÓN ARGENTINA DE CONSORCIOS REGIONALES DE EXPERIMENTACIÓN AGRÍCOLA, a la ASOCIACIÓN ARGENTINA DE PRODUCTORES EN SIEMBRA DIRECTA, a la CONFEDERACIONES RURALES ARGENTINAS y a la SOCIEDAD RURAL ARGENTINA; y (iii) Competidores: CRIADERO EL CENCERRO S.A. y ARGENETICS SEMILLAS S.A.

## II.1. Actividades de las partes en la Argentina.

12. En la República Argentina, la actividad de las empresas incluye (i) la investigación y desarrollo (en adelante, “I+D”) de semillas (soja, trigo, maíz y girasol), (ii) el licenciamiento de eventos biotecnológicos (soja, maíz y algodón), y (iii) la producción y comercialización de las semillas resultantes de la etapa de I+D. Además, en el caso de las empresas involucradas del lado adquirente, éstas se dedican a la producción y comercialización de agroquímicos (herbicidas, insecticidas, fungicidas, coadyuvantes y curasemillas). A continuación, la Tabla N.º 1 resume la actividad de los grupos notificantes:

**Tabla N.º 1: Comparación de las actividades de las empresas afectadas (compradoras y objeto) en Argentina**

<b>Empresa Objeto</b>	<b>Actividad Económica</b>
NIDERA SEEDS ARGENTINA S.A.U.	Investigación y desarrollo de variedades e híbridos de cereales y oleaginosas, y producción y comercialización de las semillas resultantes de tales variedades e híbridos (semillas biotecnológicas de soja, trigo, maíz y girasol). Asimismo, ha desarrollado el evento biotecnológico “40-3-2” aplicable al cultivo de la soja, el cual se comercializa en el país.
<b>Empresas Grupo Adquirente</b>	<b>Actividad Económica</b>
SYNGENTA AGRO S.A.	Investigación y desarrollo de agroquímicos(herbicidas, insecticidas, fungicidas, coadyuvantes y curasemillas) y semillas biotecnológicas (soja, trigo, maíz y girasol) y su posterior producción y comercialización. Asimismo, posee el registro de ciertos eventos biotecnológicos en Argentina, pero comercializa efectivamente los siguientes, todos aplicables al cultivo del maíz: “GA21”, “Bt11xGA21”, “Bt11xMIR162”, “Bt11xGA21xMIR162” y

	“Bt11xGA21xMIR162xMON89034”.
ADAMA ARGENTINA S.A.	Producción y comercialización de agroquímicos (herbicidas, insecticidas, fungicidas, coadyuvantes y curasemillas).
PIRELLI NEUMÁTICOS S.A.I.C.	Producción y venta mayorista de partes, piezas y accesorios para autos y motores.
PROMETEON TYRE GROUP DE ARGENTINA S.A.U.	Venta mayorista de partes, piezas y accesorios para autos.
HUBEI SANONDA CO. LTD. (CHINA)	Empresa constituida en China perteneciente al grupo CHEMCHINA. Desde el año 2015 exporta a la Argentina el ingrediente activo "2,4-D", que se emplea en la elaboración de herbicidas.
SYNGENTA AGRO URUGUAY S.A.	Se trata de una subsidiaria del grupo basada en Uruguay, que provee a SYNGENTA AGRO S.A. de productos para la protección de cultivos y de ingredientes activos empleados en la elaboración de agroquímicos.
SYNGENTA SEEDS B.V.	Se trata de una subsidiaria del grupo que realiza exportaciones de semillas de flores ornamentales al país.
SYNGENTA FLOWERS LLC (antes “FISCHER HORTICULTURAL”)	Es una subsidiaria del grupo que realiza exportaciones de semillas de flores ornamentales al país.

Fuente: CNDC en base a información aportada por las partes.

13. En particular y en lo que atañe al presente Informe de Objeción, la operación concentra dos importantes jugadores, SYNGENTA AGRO S.A. (en adelante, “SYNGENTA AGRO”) y NIDERA SEEDS, en el mercado de semillas de girasol. Ambas empresas se encuentran presentes tanto en la etapa de I+D, como en la de producción y comercialización.

14. A continuación, se realizará un análisis preliminar de los efectos de la operación sobre el mercado de semillas de girasol en Argentina.

### **III. DEFINICIÓN DEL MERCADO RELEVANTE.**

15. La industria de la semilla híbrida, en general, puede ser descripta como de dos etapas.

16. En una primera etapa se encuentran las actividades de investigación y desarrollo cuyo objetivo es lograr semillas conocidas como parentales. Los parentales obtenidos luego se cruzan para obtener nuevos híbridos (actividad de cultivo o *breeding* en inglés). Así, en esta etapa se busca desarrollar nuevas variedades con características deseables como bajo costo de producción, alta productividad, bajo nivel de impurezas y resistencia a enfermedades. Este proceso culmina con el registro tanto de las líneas parentales descubiertas como de los nuevos híbridos.

17. La segunda etapa comprende la producción en cantidades comerciales de semillas, incluyendo su limpieza y procesamiento, tratamiento químico, comercialización y distribución. Estas actividades son menos especializadas y pueden ser realizadas por empresas productoras a través de licenciamiento o contratos con empresas que participen de la etapa (obtentores o “*breeders*” en inglés). Incluso, en algunos casos los obtentores también licencian parentales para que otras empresas de semillas puedan producir sus propios híbridos.

18. Esta Comisión Nacional analizó el mercado de producción y comercialización de semillas híbridas en anteriores dictámenes<sup>3</sup>, identificando estas dos etapas del mercado de semillas híbridas.

19. En línea con los antecedentes de esta CNDC<sup>4</sup>, las partes propusieron una definición de mercado relevante que considere a las actividades de I+D de semillas híbridas de girasol, aguas arriba, y de producción y comercialización de tales semillas, aguas abajo, como un único mercado relevante.

20. Por su parte, la Comisión Europea presenta antecedentes tanto donde se consideraron ambas etapas incluidas en un único mercado relevante<sup>5</sup>, así como también, antecedentes donde considera cada etapa como un mercado relevante en sí mismo<sup>6</sup>.

21. Las semillas de girasol que se producen y venden en Argentina son todas híbridas, es decir, resultan de la polinización controlada<sup>7</sup> que ha reemplazado a la polinización natural o abierta<sup>8</sup>.

22. Tanto SYNGENTA como NIDERA están presentes en las dos etapas del mercado de híbridos de girasol y a la fecha de la fusión no presentaban contratos con terceros de líneas parentales propias.

23. En función de la investigación preliminar realizada por esta Comisión Nacional, la mayoría de las empresas que participan del mercado de híbridos de girasol en Argentina están presentes en las etapas 1 y 2.

24. Así también, el análisis preliminar indica que existiría un círculo virtuoso entre las inversiones realizadas en investigación y desarrollo aguas arriba, aumentando la probabilidad de aportar continuamente nuevos híbridos que permitan competir por las ventas aguas abajo, que nuevamente genera recursos para seguir invirtiendo aguas arriba.

25. Con relación a los límites del mercado geográfico, este se considerará nacional debido a que las empresas están presentes a lo largo de todo el territorio.

26. En definitiva, el análisis de los efectos de la presente operación –con los elementos hasta ahora reunidos en estos actuados- se realizará sobre el mercado de la semilla híbrida de girasol en el territorio nacional.

#### IV. EFECTOS ECONÓMICOS DE LA OPERACIÓN.

##### IV.1. Caracterización del mercado nacional de híbridos de girasol.

27. La industria de semillas en Argentina es intensa en innovación. La tabla a continuación muestra las empresas activas en I+D de semillas en Argentina y que, a decir de las partes, cuentan con un banco propio de germoplasma.

**Tabla N.º 2: Empresas activas en I+D con banco de germoplasma de semillas en Argentina.**

Cultivo	Empresas activas en I+D de semillas en Argentina que cuentan con banco de germoplasma
Maíz	<b>Syngenta, Nidera,</b> Dow/DuPont, Monsanto/Bayer, KWS, Agro-Alianza, Don Mario, Advanta, LimaGrain, ACA
Girasol	<b>Syngenta, Nidera,</b> Advanta, Dow/DuPont, ACA, Nuseeds, Criadero El Cencerro, LimaGrain, RAGT, , KWS, Argenetics, Sursem
Soja	<b>Syngenta, Nidera,</b> Don Mario, Monsanto/Bayer, BASF, Santa Rosa, Bioceres
Trigo	<b>Syngenta, Nidera,</b> RAGT, Buck, Klein, ACA, Don Mario

Fuente: Información aportada por las partes en el expediente.

28. Las principales empresas del país en la venta de semillas (híbridas) de girasol son SYNGENTA AGRO, NIDERA SEEDS, ADVANTA SEMILLAS S.A.I.C., DOW/DUPONT, PIONEER ARGENTINA S.R.L. (estas dos últimas empresas pertenecientes al grupo DOW/DUPONT), ASOCIACIÓN DE COOPERATIVAS ARGENTINAS COOP. LTDA., NUSEED S.A., CRIADERO EL CENCERRO, entre otros.

29. La demanda en esta etapa podría estar conformada por empresas privadas de semillas, que podrían acudir tanto a las licencias de líneas parentales como a las de híbridos para generar su propia producción, lo cual implica que las empresas proveedoras, aguas arriba, podrían ser, al mismo tiempo, empresas rivales de las oferentes, aguas abajo.

30. En este sentido, las partes informaron que no registraban contratos de licenciamiento de líneas parentales de girasol antes de la presente operación<sup>9</sup>.

31. En el mercado bajo análisis, la mayoría de las empresas que participan en la etapa de I+D y producción, también se

encuentran activas en la etapa de comercialización.

32. Según las partes, el mercado de semillas en general carece de información pública que permita dimensionar la competencia en la etapa aguas arriba de I+D. No obstante, en línea con la metodología adoptada por el CADE<sup>10</sup>, las partes consideran que las participaciones en la comercialización de semillas constituyen una buena *proxy* de las participaciones en I+D en el país.

33. La tabla que a continuación se presenta muestra las participaciones de mercado de las empresas competidoras en la comercialización de semillas de girasol, actividad correspondiente a la etapa aguas abajo del mercado relevante<sup>11</sup>:

**Tabla N.º 3: Participación de mercado sobre ventas de semillas de girasol (bolsas de 180.000 semillas) en Argentina, 2015-2017.**

Empresa	Participación de mercado (en %)		
	2015	2016	2017
<i>Syngenta</i>	(30-35)	(45-50)	(40-45)
<i>NideraSeeds</i>	(30-35)	(10-15)	(15-20)
CortevaAgriscience	(5-10)	(15-20)	(10-15)
Advanta Semillas S.A.I.C.	(5-10)	(5-10)	(10-15)
Asociación de Cooperativas Argentinas Coop. Ltda.	(0-5)	(0-5)	(0-5)
Otros	(15-20)	(5-10)	(5-10)
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
	<b>Participación Conjunta</b>		<b>(60-65)</b>
		HHI ex ante	2.662

		HHI ex post	4.240
		<b>Var. HHI</b>	<b>1.578</b>

Fuente: CNCD en base a estimaciones de SYNGENTA AGRO.

34. Tal como se observa, la operación consiste en la adquisición, por parte de la empresa líder del mercado, de la segunda empresa en importancia en términos de ventas anuales de estas semillas. Así, la empresa fusionada reuniría más del 60% de las ventas totales incrementando la ya elevada concentración de la oferta y aumentando la brecha con el segundo competidor a un nivel de entre 45 y 50 puntos porcentuales. En consecuencia, la presente operación implicaría la desaparición de un competidor relevante del mercado.

35. Además de las participaciones de mercado, el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) es otro indicador que se utiliza para medir la concentración del mercado. Los lineamientos para el control de concentraciones económicas de esta CNCD establecen que una operación de concentración puede no ser problemática desde el punto de vista de la competencia si el mercado resultante presenta un valor inferior a los 2.000 puntos o bien, si la variación del índice como consecuencia de la operación se incrementa en un valor menor a los 150 puntos<sup>12</sup>. A su vez, los lineamientos para fusiones horizontales del Departamento de Justicia y la Comisión Federal del Comercio de Estados Unidos sugieren que los valores superiores a 2.500 puntos son característicos de un mercado altamente concentrado, y considera que es probable que las concentraciones en mercados altamente concentrados que involucran una variación del IHH superior a 200 puntos puedan generar y/o aumentar el poder de mercado<sup>13</sup>.

36. En lo que respecta a la operación de concentración, el valor post operación del IHH asciende a 4.240 puntos lo que muestra un mercado altamente concentrado. A su vez, la variación del IHH es superior a los 1.500 puntos, lo que indicaría un refuerzo de poder de mercado de la empresa resultante de la operación.

37. Si bien la participación en las ventas finales nos indica que las fusionadas podrían superar el 60% del mercado, deben analizarse las ventas como una actividad integrada con la etapa de I+D. Las actividades de generación y consolidación de un banco de material genético son cruciales para mantener la competitividad de las empresas aguas abajo. La actividad de I+D puede actuar como una barrera de entrada al mercado, ya que el portafolio de material genético puede ser clave para asegurarse el éxito comercial a largo plazo.

38. En ese sentido, las partes describen que *“La I+D es crucial y delimita a los mercados actuales. Los mercados actuales no son nada más que un espejo de los gastos en I+D de una compañía”*.

39. En igual sentido se manifestaron DUPONT ARGENTINA S.R.L., PIONEER ARGENTINA S.R.L. y DOW AGROSCIENCES ARGENTINA S.R.L.<sup>14</sup> (conglomerado empresario dueño de CORTEVA AGRISCIENCE, empresa que en el país comercializa - entre otras- las marcas “Brevant” y “Pioneer” en semillas de diversos cultivos, incluyendo las de girasol). Según su presentación de 30 de octubre de 2019, una empresa global de semillas reinvierte entre 5% y 20% de su facturación neta en I+D, por lo que su participación de mercado en la comercialización de semillas, aguas abajo, determinará el número de productos en su portafolio y su nivel de competitividad en el mercado aguas arriba. Así también lo manifestaron las empresas vinculadas en forma societaria SURSEM S.A. (en adelante, “SURSEM”) y LIMAGRAIN ARGENTINA S.A. (en adelante, “LIMAGRAIN”), dedicadas en el país a la investigación, producción y comercialización de variedades e híbridos de maíz, trigo, soja y girasol y de maíz, trigo, cebada y girasol, respectivamente, en sendas presentaciones de fecha 20 de septiembre de 2019, refiriéndose al mercado con genética



donde indicaron que “...la inversión anual depende de la estrategia de la empresa, pero se evalúa entre 10% y 15% del volumen de negocios de dicha empresa”.

40. En el caso particular del girasol, atento al hecho de que la actividad de generación de variedades se complejizó en años recientes en respuesta a las necesidades de la demanda final<sup>15</sup>, con el objeto de lograr híbridos con varios rasgos juntos (por ej., contenido oleico y resistencia a herbicidas), es de suponer que tener un banco de material genético óptimo permitiría acceder más fácilmente al mercado de semillas de girasol, es decir, la fortaleza de una empresa aguas arriba le aseguraría la viabilidad de aportar continuamente nuevas variedades al mercado<sup>16</sup> aguas abajo.

41. A estas variables cuantitativas es importante agregarle elementos cualitativos que podrían moderar o agravar los efectos de la operación según lo parametrizado por los indicadores de concentración.

42. En Argentina, el girasol es un mercado secundario en la actividad agrícola, con un bajo volumen anual de ventas en comparación con otros cultivos tradicionales (soja, trigo, maíz), que implica un área total sembrada a nivel nacional inferior al 5%, y que se ha mantenido en un nivel inferior al 10% por lo menos desde el año 2000<sup>17</sup>.

43. En el análisis de posibles sustitutos, el girasol es un cultivo oleaginoso de verano de rotación en el sentido de que suele usarse para preservar la tierra cultivable (incluso, por lo general, no puede sembrarse muy seguido por cuestiones agronómicas)<sup>18</sup>. Entonces, la elección del híbrido por parte de los productores agrícolas vendrá luego de la decisión de efectivamente sembrar girasol.

44. En cuanto a la magnitud que las importaciones pueden tener como disciplinadoras de precios, cabe destacar que estas son marginales. Según informó el INASE, en su presentación de fecha 21 de agosto de 2019, durante la campaña 2018/2019 se importaron 254 envases de semillas híbridas de girasol, equivalentes a apenas 203 toneladas. Estas importaciones suelen ser materiales para investigación o parentales para la producción de semillas en contra-estación.

45. Según la ASOCIACIÓN DE SEMILLEROS DE ARGENTINA (en adelante, “ASA”): *“Las condiciones agroecológicas de nuestra zona productiva son, como cualquier otra en el mundo, difícilmente repetibles; esto es lo que determina la necesidad imperiosa de realizar mejoramiento genético y selección en cada región productiva, para poder garantizar los híbridos con mejor adaptación y performance para la región en cuestión. Muy pocas especies vegetales son aptas para su uso en una amplia variedad de regiones en el mundo; casi exclusivamente aquellas que se producen bajo condición cuasi-controlada. El girasol es un cultivo de carácter extensivo, y no se enmarca en tal condición”.*

46. En línea con lo anterior, el híbrido de girasol usualmente está sujeto a condiciones agroclimáticas, como ocurre con cualquier otro cultivo, que varían a lo largo de nuestro país, por lo que no suele demandarse en nuestro territorio nacional un único híbrido para una misma planta, sino que su demanda está determinada por las características climáticas, fitosanitarias y las cualidades en cuanto a contenido oleico y otras variantes.

47. En consecuencia, la operación bajo análisis implicaría el fortalecimiento de SYNGENTA en la actividad de I+D mediante la combinación de su banco genético (germoplasma), que ya era importante luego de la compra de la división de semillas de girasol a MONSANTO<sup>19</sup>, con el de NIDERA, lo que a su vez le permitiría contar con un portafolio combinado de híbridos líderes en todas las regiones del país.

48. La lógica subyacente en el análisis de la dinámica del mercado relevante implica que a mayor portafolio de variedades e híbridos aguas arriba, mayores serían las posibilidades que tienen las empresas de incrementar sus ventas en la etapa aguas abajo (ya sea en forma directa como a través del licenciamiento de híbridos comercializados por terceros) y, en consecuencia, de incrementar su participación de mercado, lo que les permitiría, ante un aumento en los ingresos por ventas, disponer de un mayor porcentaje de sus ganancias para reinvertirlo en su actividad de I+D. La descripción anterior refleja el círculo virtuoso del que gozan empresas de la talla de las involucradas, el que lograrían consolidar a partir de la presente operación de concentración económica.

49. La fusión de los dos principales bancos genéticos de girasol en Argentina, por parte de la principal empresa con capacidad de destinar fondos al proceso de I+D, generaría una empresa con capacidad para desarrollar una cartera de semillas de gran rendimiento y rentabilidad no replicable por sus competidores. Esta brecha de productividad, sumada a su gran participación de mercado, le permitiría a la empresa fijar los precios de las semillas de manera autónoma a sus competidores.

50. Por su parte, DOW/DUPONT<sup>20</sup> ha manifestado en respuesta a requerimientos efectuados por esta CNDC que el relevante *banco genético* desarrollado por NIDERA SEEDS representaría una significativa contribución de recursos a los activos genéticos de girasol de la adquirente, lo que incrementaría su fortaleza aguas arriba pudiendo causar que, aguas abajo, las involucradas prefieran, en lugar de aumentar su producción, imponer un precio supracompetitivo sin riesgo de que la demanda se desvíe a otras marcas (una posible forma de lograrlo sería que SYNGENTA AGRO eventualmente optimice su portafolio por reposicionamiento, incluyendo sólo los híbridos competitivos y de calidad de NIDERA SEEDS).

51. Este escenario solo sería sostenible de comprobarse que las barreras a la entrada al mercado son elevadas y que por tanto la probabilidad de ingreso de nuevos entrantes sea baja, cuestión que se aborda en el próximo apartado.

52. Por lo hasta aquí descrito, la operación bajo análisis eliminaría un competidor sustancial (aguas arriba y aguas abajo) y aumentaría el poder de las empresas fusionadas en la comercialización de semillas de girasol con potenciales efectos sobre los precios.

#### **IV.2. Barreras a la entrada al mercado de semillas de girasol.**

53. Las condiciones de entrada para el mercado se caracterizan por la presencia de barreras de carácter regulatorio y, al mismo tiempo, barreras de tipo económico que impiden un ingreso rápido, probable y significativo.<sup>21</sup>

54. En materia regulatoria, las barreras de tipo legal van acompañadas y, en cierto modo, potenciadas, por el tiempo que insume cumplir con el trámite en su totalidad antes de poder comercializar legalmente una semilla híbrida<sup>22</sup>. En la etapa I+D, las empresas comienzan investigando en laboratorio. Luego, salen a campo (investigación a campo), pero para ello tienen que contar con las primeras autorizaciones (al principio se trata, en general, de ensayos a pequeña escala). Ya en esta etapa comienzan los trámites para lograr la aprobación de la variedad, aun cuando todavía se está investigando. Desde esta etapa y hasta la siguiente, inclusive, los tres trámites que deben iniciar las interesadas son los siguientes: (i) CONABIA: se trata de un organismo multidisciplinario<sup>23</sup> que se ocupa de la evaluación de impacto ambiental y del análisis de riesgo; (ii) SENASA: realiza una evaluación de aptitud alimenticia; (iii) MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO: analiza el impacto que la venta de una variedad puede tener en mercados agropecuarios externos. No se permite comercializar una variedad en el mercado interno hasta tanto no tenga resuelto el último y tercer trámite en el citado Ministerio, por más que dicho trámite esté asociado a las exportaciones.

55. La etapa aguas abajo de producción y comercialización de semillas también es alcanzada por los tres trámites antes citados y concluye con la resolución de aprobación comercial. Al inicio, la empresa debe contar con un formulario para la producción de semillas. El trámite en esta etapa puede durar alrededor de 6 años, según el INASE. A partir de dicha resolución, la empresa está habilitada para pasar a la instancia siguiente para poder comercializar la nueva variedad de semilla. Es decir, debe recurrir al INASE y anotar la nueva variedad en el Registro Nacional de la Propiedad de Cultivares (propiedad intelectual<sup>24</sup>) y, si le interesa venderla, anotarla también en el Registro Nacional de Cultivares<sup>25</sup>. Como último paso, la empresa debe obtener, del INASE, los rótulos que certifican cada bolsa de semillas que desea comercializar (lo que constituye la venta de semillas fiscalizadas). En esta etapa, los ensayos pasan a mayor escala, por lo que las empresas, una vez determinadas las variedades de su interés, aprovechan para efectuar su multiplicación, es decir, se van adelantando a la aprobación para, una vez aprobadas, salir a vender en volúmenes importantes.

56. Finalmente, en la etapa de comercialización, las ventas pueden ser directas o vía distribuidores. Los distribuidores

tienen que estar autorizados por las dueñas de los títulos de propiedad, a través de licencias. Por ende, el negocio de las empresas multinacionales está en licenciar el germoplasma, los híbridos de girasol o los eventos biotecnológicos mediante contratos de autorización (las involucradas no licencian eventos ni germoplasma en el caso del girasol). Como se mencionara con anterioridad, en Argentina, cualquier interesado puede ingresar en esta etapa a partir de una licencia, sin haber realizado los pasos previos.

57. Precisamente, la principal barrera identificada en el presente análisis la constituyen las licencias otorgadas por los propietarios de una semilla de girasol a cualquier empresa interesada en ingresar al mercado directamente en la etapa aguas abajo. No sólo por el costo económico subyacente, a criterio de cada empresa titular de la variedad o híbrido registrado, sino por el hecho de que las empresas líderes pueden negarse a licenciar sus semillas de elite, a fin de no reforzar el portafolio de posibles competidores aguas abajo<sup>26</sup>.

58. A su vez, también se debe tener en cuenta que no resulta concluyente que un entrante pueda resultar exitoso con la adquisición de una licencia de semillas de girasol, sino que este podría requerir de la adquisición de varias licencias de manera simultánea para poder desarrollar su propio portafolio comercialmente aceptable.

59. Del análisis preliminar realizado por esta CNDC surge que resultaría más conveniente para un entrante generar sus propios híbridos que depender en forma permanente de las licencias otorgadas por los grandes jugadores. Pero, para lograr los híbridos adaptados a las distintas regiones y con las características deseadas por la demanda local, estas empresas, incluso aquellas que provienen de mercados adyacentes y/o que ya cuentan con capacidad instalada (como las que producen semillas de otros cultivos), deben sortear barreras económicas significativas por el mero hecho de que deben realizar una costosa inversión en I+D a fin de lograr productos comercialmente satisfactorios (y legalmente aprobados), lo que requiere años de investigación hasta hallar una genética capaz de competir con los híbridos existentes en los diversos aspectos exigidos a nivel local<sup>27</sup>.

60. BASF ARGENTINA S.A. (en adelante, “BASF ARGENTINA”), dedicada a la producción y multiplicación de semillas hortícolas y de soja transgénica, comentó, en su respuesta a un requerimiento de información efectuado por esta CNDC en 2019, que para ingresar al mercado de semillas de girasol desde la actividad de I+D, aguas arriba, se requiere de al menos nueve años, pues es el plazo que lleva efectuar el mejoramiento genético de una semilla hasta alcanzar un híbrido comercial (esto incluye los aproximadamente dos años que demanda registrarlo ante el INASE, según la empresa). Esta empresa es quien licencia la tecnología “*Clearfield*” en el caso de las semillas de girasol, que otorga resistencia a herbicidas del grupo de las imidazolinonas<sup>28</sup> (según indicó, el 60% de las semillas de girasol comercializadas en el país tiene esta tecnología). BASF ARGENTINA indicó que acceder al mercado de semillas de girasol es difícil por diversos motivos. En primer lugar, porque lleva casi una década la tarea de inversión y desarrollo hasta la obtención de híbridos comerciales. En segundo lugar, porque sólo existen cinco plataformas de desarrollo de híbridos y para aquellas empresas sin I+D ni acceso al germoplasma es técnicamente imposible competir con las incumbentes, que además poseen plataformas de híbridos de alto rendimiento. Por último, por el hecho de que, a partir de la operación analizada, hay dos competidoras que pasan a tener una participación de mercado superior al 60% y que, en términos de la venta de semillas con tecnología de BASF resistente a herbicidas, poseen en conjunto un 73% a nivel nacional.

61. Según SURSEM y LIMAGRAIN, la entrada al mercado de semillas de girasol es bastante difícil por diversas cuestiones y citan, en primer lugar, la que tiene que ver con el empleo de tecnología en la etapa I+D, advirtiendo que, “... *si uno quiere proponer tecnologías propias necesita importantes inversiones en investigación, lo que supone inversión y tiempo (además tiene que probarlas en el mercado)*”, y “...*para participar del mercado con genética propia se estima un plazo de 10 años para lograr el lanzamiento de los primeros híbridos comerciales*”, de lo contrario “...*si uno no usa tecnologías propias, tiene que comprarlas*”. En segundo lugar, citan las inversiones en comercialización señalando que “...*es muy importante tener marcas comerciales (y tiene que invertir para hacerlas conocer en el mercado)*”. Incluso, indican que “...*es muy importante entender que una variedad que funciona bien en India, en Australia o en Europa, por ejemplo, no va a necesariamente ser adaptada al mercado argentino y entonces tendrá que invertir para desarrollarla localmente (alto costo y tiempo)*”, y concluyen manifestando que “...*si uno quiere entrar tendrá que soportar un coste*

*bastante elevado porque tendrá que invertir sin ganar nada durante varios años y/o subcontratar”.*

62. Finalmente, si bien las partes señalaron los casos de LIMAGRAIN y RAGT como casos exitosos de ingreso al mercado – en los años previos a la presente operación– a través de contratos de licencias, la evidencia recogida por esta CNDC muestra que el ingreso de estas empresas como licenciatarias de derechos de comercialización de semillas de girasol no ha sido exitoso a nivel nacional en vista de sus exiguas participaciones de mercado<sup>29</sup>.

#### **IV.3. Presentaciones de terceros referidas al mercado de producción y comercialización de semillas de girasol.**

63. En el marco de la investigación realizada por esta CNDC a raíz de la operación entre SYNGENTA AGRO y NIDERA SEEDS, seis empresas dedicadas a la producción y comercialización de semillas, entre ellas de girasol, respondieron requerimientos con el objetivo de dar su opinión sobre la operación de marras, y que son: ADVANTA SEMILLAS S.A.I.C. (en adelante, “ADVANTA SEMILLAS”), el conglomerado DUPONT ARGENTINAS R.L., PIONEER ARGENTINA S.R.L. y DOW AGROSCIENCES ARGENTINA S.R.L. (en adelante, “DOW/DUPONT”), la ASOCIACIÓN DE COOPERATIVAS ARGENTINAS COOP. LTDA. (en adelante, “ACA”), la firma RAGT ARGENTINA S.A. (en adelante, “RAGT”) y la dupla SURSEM y LIMAGRAIN. A su vez, respondieron requerimientos la ASA, que nuclea a empresas de la industria semillera, y las empresas AGRISEED S.A., dedicada a la multiplicación de semillas a escala comercial (entre ellas, de girasol) y SATUS AGER S.A., una multiplicadora de semillas de diversos cultivos (incluido el de girasol).

64. La empresa ADVANTA SEMILLAS es una de las principales competidoras de las partes en lo que respecta a producción y comercialización de semillas de girasol, detrás del Grupo DOW/DUPONT. Ante la consulta realizada por CNDC, ha puntualizado que, en caso de aprobarse la presente operación, las empresas involucradas *“...concentrarán el 60% del mercado (lo que implica que en muchas regiones geográficas posean 100% de market share) y tendrán un gran poder para imponer disciplina así como para tener un papel coordinador en la industria mediante dispositivos de liderazgo en precios, cobertura y control de redes de distribución, y concentración de germoplasma, entre otros, sobre todo en base a las altas barreras de entrada que se describieron anteriormente”.*

65. Esta empresa opinó que SYNGENTA AGRO puede exigir un precio muy superior al promedio de los competidores (una media de 50% por arriba) dada la enorme diferenciación de producto que actualmente posee respecto del resto de las compañías, por lo que considera que un escenario de aumentos permanentes de precios en la bolsa estándar de semillas de girasol es poco probable. Incluso, sostuvo que, si así lo hiciera, la elasticidad precio de la demanda no sería tan pronunciada como en otras compañías dada la diferenciada calidad de sus productos. En consecuencia, probablemente perderían participación de mercado, pero de forma paulatina, porque una gran masa de productores seguiría dispuesta a pagar un alto precio<sup>30</sup>. En particular, ADVANTA SEMILLAS señaló que *“...el escenario más probable es que NIDERA SEEDS ARGENTINA, que se encuentra compitiendo en un segmento de productos con precios muy cercanos a la media del mercado, adopte para éstos la genética y el germoplasma diferencial de SYNGENTA AGRO. En este escenario, SYNGENTA con una clara posición dominante y productos altamente diferenciados en calidad y precio, y NIDERA SEEDS comercializando semillas con mejor genética, en un segmento de precios más bajo, romperían de forma radical la estructura del mercado y alcanzarían rápidamente el 80% de participación en el mismo”.* La empresa concluye que dicho escenario licuaría la participación de los otros competidores (debido a que el tamaño del mercado no aumenta porque el área sembrada no lo hace), aumentaría su capacidad ociosa y aumentarían los niveles de stocks al final de cada campaña, lo que llevaría a una guerra de precios inicial y posteriormente a la salida del mercado de los participantes menores, que se verían obligados a soportar los costos de las barreras de salida con tal de abandonar sus negocios poco rentables dentro del sector.

66. En el caso del Grupo DOW/DUPONT –que produce y comercializa semillas de girasol entre otras actividades vinculadas al negocio de los agroinsumos- han presentado un escrito en el que manifiestan que la operación bajo análisis *“...causará un grave impacto en el mercado de semillas de girasol, fortaleciendo una posición dominante ya existente en función de las participaciones de mercado combinadas de esas empresas, el alcance de sus redes de distribución y el*

*control actual y futuro sobre las tecnologías que influyen e influirán en el nivel de competencia en el mercado”.*

67. En primer lugar, dicho Grupo informó que en la actividad de producción y comercialización de semillas en general, el gasto en I+D de una empresa en la generación de nuevos productos es directamente proporcional a su facturación neta de modo que, a mayor participación de mercado, mayor inversión en productos nuevos y superiores<sup>31</sup>. No obstante, argumentó que *“...cuando una empresa con poder de mercado significativo se vuelve dominante, se reduce el nivel de inversiones en I+D al nivel necesario para mantener dicha dominancia. Al mismo tiempo los competidores de la empresa dominante perderán gradualmente incentivos para invertir en I+D, ya que la distancia con el competidor dominante se volverá demasiado grande como para que esas inversiones mejoren su participación de mercado. Como resultado de lo anterior, los consumidores se verán perjudicados ya que el nivel de inversiones en I+D en su conjunto será menor a aquel que tendría lugar en un mercado más equilibrado”*<sup>32</sup>.

68. En segundo lugar, este Grupo informó, en alusión a las tecnologías empleadas en las semillas de girasol, que NIDERA SEEDS ha tenido una significativa participación en la generación de una de las primeras tecnologías orientadas a la tolerancia a herbicidas<sup>33</sup> – denominada comercialmente *“CL Plus”*- sobre la cual ha tenido una patente en los Estados Unidos y que, además, ha desarrollado otra tecnología, cuyo nombre comercial es *“AIR”*, que provee tolerancia a ambas familias (imidazolinonas y sulfonilureas), algo inédito hasta el momento, la que entonces podría resultar disruptiva en el mercado de girasol por el amplio espectro en el control de malezas de ambos tipos de herbicidas, además de su posibilidad de utilización en múltiples geografías<sup>34</sup>. Incluso, DOW/DUPONT comentó que desde que se anunció la fusión entre las empresas involucradas, el desarrollo I+D de la tecnología AIR se aceleró y que, al momento de la presentación de su escrito (octubre de 2019), SYNGENTA AGRO estaba registrando productos con la nueva fórmula en Europa y que se esperaba el lanzamiento comercial de estos productos para el año 2021<sup>35</sup>.

69. Incluso, DOW/DUPONT sostuvo, en base a información competitiva presentada para las distintas regiones de producción de girasol en Argentina (participaciones de mercado por empresa competidora de fuente KLEFFMANN GROUP), que el portafolio combinado de híbridos de las empresas fusionadas les permitiría disponer de productos líderes en cada zona del país aun sin considerar el impacto de la combinación de ambos bancos genéticos ni la disponibilidad de productos adicionales de los otros mercados en los que SYNGENTA AGRO también es líder, y que reforzaría la posición dominante de dicha empresa que, a su vez, carece de competencia sustancial. Y argumentó que, si SYNGENTA AGRO quedara como la única empresa con derechos de comercialización sobre los bancos combinados de germoplasma de girasol de ambas partes de la transacción más la nueva tecnología AIR, habría un grave riesgo de que pudiera monopolizar el mercado a corto y mediano plazo.

70. La cooperativa de segundo grado conocida como ACA<sup>36</sup>, que comenzó a vender semillas de girasol a fines de la década del ochenta en el país, indicó que, en su caso, la inversión inicial no fue en su momento un factor limitante de acceso al mercado y consideró que los procedimientos regulatorios vigentes no son una barrera a la comercialización de las semillas bajo análisis. Si bien señaló a una serie de empresas extranjeras de los Estados Unidos como potenciales entrantes al mercado bajo análisis<sup>37</sup>, informó que, en el caso del girasol, la caída del área sembrada ha desalentado la inversión en el cultivo y varias empresas se han retirado del mercado, agregando que *“...no obstante el poco atractivo del negocio, muchas empresas se han mantenido haciendo R&D esperando un repunte del área sembrada”*. De todos modos, sostuvo que *“...con el número de hectáreas actuales no creemos que puedan ingresar nuevos actores, si lo hacen, su impacto depende de los recursos que le dedique”*. Finalmente, respecto de la operación analizada, la entidad indicó que *“...ha creado un fuerte competidor con excelentes productos que benefician al productor, la competencia comercial y de calidad de productos eleva la vara y obliga a todos los criaderos a presentar mejores productos a precios competitivos”*, concluyendo que en el país existen suficientes proveedores alternativos a las empresas involucradas para quienes consideran que su precio es elevado y que no aporta valor que justifique la compra de sus semillas.

71. Según la empresa RAGT, que produce en el país semillas híbridas de girasol a escala comercial desde el año 2014, una empresa que se incorpora al mercado de estas semillas en Argentina debe realizar una inversión inicial en I+D para chequear su nivel de productividad, perfil sanitario, porcentaje de materia grasa, adaptación a las distintas zonas de

producción, entre otros. Asimismo, señaló que es requisito del INASE testear una nueva variedad o híbrido al menos durante dos años en tres localidades o tres años en dos localidades. En tal sentido, la empresa informó que *“...la incorporación al mercado de semillas requiere de al menos 5 años para estar en condiciones de lanzar un nuevo híbrido al mercado, su impacto en el mercado requiere al menos de 3 años para demostrar su competitividad con productos similares a otros semilleros. En estos momentos el mercado de girasol ha ido perdiendo importancia para los productores locales de semillas. Actualmente es importante para empresas que tienen programas de investigación avanzados (en su mayoría empresas del exterior)”*. Este competidor cerró su aporte indicando que la presente operación no lo afectaría negativamente a él en particular ni le generaría problemas en la comercialización de sus semillas, y que *“...de acuerdo a las circunstancias actuales del mercado, hay suficientes proveedores alternativos que podrían ofrecer semillas híbridas de girasol en forma competitiva en caso de un aumento injustificado de los precios por parte de NIDERA/SYNGENTA”*.

72. SURSEM y LIMAGRAIN sostuvieron, en base a información propia del mercado bajo análisis, que *“...las empresas Syngenta y Nidera son los dos principales proveedores de semilla del mercado (de girasol), alcanzando una participación aproximada de 60% del mercado. Los otros actores están muy lejos en términos de participación en el mercado y por consiguiente con una capacidad a invertir en la investigación en girasol mucho menos importante que Syngenta o Nidera. Además, Syngenta es el líder mundial en productos de tratamiento fitosanitario para el girasol.”* Además, mencionaron que *“Syngenta está en una situación de casi monopolio en los diferentes segmentos de este mercado”*, por consiguiente, dicha empresa *“...está en posición de “dar las orientaciones” en términos de precios en el mercado sin real competencia de los otros actores en el mercado con el riesgo al final de restringir la innovación y la diversidad de fondos genéticos”*.

73. La institución sin fines de lucro, ASA, opinó que la operación bajo análisis no afecta la comercialización de semillas de girasol en el mercado argentino ya que son muchas las empresas que participan en sus diversas etapas (I+D, producción, comercialización y distribución de una amplia gama de productos) y que, al igual que en otros cultivos, el de girasol no está exento a que empresas de otros países analicen radicarse en el mercado local.

74. La firma AGSEED, que inició su actividad en el país en la campaña 2003/2004, indicó que *“...la planificación y puesta en marcha de los procesos conlleva tiempo, dedicación y mucha inversión inicial para lograr un producto de primera calidad (I+D), además de un financiamiento adicional desde que se comienza la producción y procesamiento de semillas hasta la comercialización y cobranza del producto vendido.”* Incluso, al ser consultada sobre la factibilidad de un incremento de la oferta a corto plazo ante un incremento inesperado de la demanda, sostuvo que *“...es muy difícil ya que (...) hay que aumentar el volumen de ventas. Para lograr tener más participación en el mercado nuestra empresa está realizando una transformación en su programa genético de girasol para obtener híbridos más competitivos, lo que requiere 2 o 3 años de investigación y desarrollo. Sí se puede aumentar el volumen de producción de semillas de girasol de un año a otro, planificando el incremento de parentales y posterior producción comercial”*. Por último, sostuvo que la operación de marras no afecta a su empresa atento a que ya tiene una baja participación de mercado *“...si bien entre las dos compañías centralizan más del 50% del mercado, sin embargo, existen otras empresas que son importantes competidores en el mercado”*.

75. SATUS AGER, que inició su actividad en 1996 indicó, en relación con el mercado argentino de semillas de girasol, que sus comienzos fueron difíciles ya que se requirió de grandes inversiones y gran esfuerzo para captar la atención de los clientes y de un mercado chico en cuanto a jugadores. Respecto de la posibilidad de ingreso por parte de jugadores de mercados adyacentes, opinó que es factible que una empresa que posee las instalaciones pertinentes ingrese al mercado del girasol *“...siendo un ingreso probablemente rápido y de relevancia desconocida”*. No obstante, la empresa señaló no contar con elementos de análisis suficientes para determinar si la presente operación tiene o no relevancia en sus relaciones contractuales o si puede llegar a tener algún impacto en el precio de venta de bolsas de semillas.

#### **IV.4. Presentaciones de terceros con relación a posibles efectos de cartera.**

76. Las empresas notificantes comercializan otras variedades de semillas, entre las cuales se destacan las semillas de soja y maíz. Las participaciones de las empresas involucradas en la comercialización de semillas de soja y maíz rondan entre el 25% y el 30% para el año 2017, medido en volumen, consolidándose como el segundo (NIDERA SEEDS) y tercer jugador (SYNGENTA AGRO), en el caso de la soja, y el tercero (NIDERA SEEDS) y cuarto (SYNGENTA AGRO), en el caso del maíz.

77. Asimismo, la cartera de productos de SYNGENTA abarca también a otros agroinsumos necesarios para el campo, como ser, herbicidas, insecticidas, fungicidas y curasemillas para una amplia variedad de cultivos.

78. Como surge de la presente investigación, así como de los análisis previos del mercado de agroinsumos en ocasiones anteriores, la comercialización de agroquímicos y semillas en Argentina se realiza fundamentalmente a través de agentes comerciales y centros de distribución que, en general, venden una cartera completa de productos para el agro.

79. En este escenario el grupo DOW/DUPONT planteó que *“Esta situación les permite disponer de un portafolio de productos amplio y versátil, que se complementa con la oferta de semilla de girasol, brindando al productor soluciones en función de su más fácil acceso a germoplasma y tecnología, además de financiamiento y otras prácticas de fidelización comercial.”*, añadiendo que *“... permitiría que Syngenta desarrolle una gama de prácticas comerciales con efectos negativos sobre la competencia, desde prácticas atadas a empaquetamiento de productos, básicamente apalancándose en su posición dominante en semillas de girasol frente a otras semillas en el que también tendrán una posición fuerte (por ejemplo, maíz), o en mercados relacionados verticalmente (por ejemplo, coadyudantes, tratamiento de semillas, fungicidas, herbicidas e insecticidas), donde ambas empresas están activas”*. Por último, este competidor sostiene que *“(l)as extensas redes de distribución de las entidades combinadas tienden a mantener cautivos a un gran número de productores medianos o pequeños, proporcionándoles una cobertura completa de sus necesidades en materia de semillas, con productos que son altamente competitivos desde una perspectiva tecnológica, a precios de mercado que debido a su participación de mercado son más altos que el promedio, Syngenta comercializando en los niveles medio y alto del mercado y Nidera en los niveles bajo y medio”*<sup>38</sup>.

80. En el mismo sentido se manifestaron las empresas SURSEM y LIMAGRAIN, indicando que *“Syngenta está en una situación de casi monopolio en los diferentes segmentos de este mercado, además, con la posibilidad de proponer a los productores soluciones totalmente integradas (semillas + tratamiento fitosanitario) lo que al final podría limitar la libertad de los productores a la elección de los productos de tratamiento y lo que por supuesto pone difícil la entrada de nuevos actores”*.

#### **IV.5. Conclusiones generales sobre los potenciales efectos de la operación.**

81. La operación de concentración bajo análisis eliminaría un competidor relevante en el mercado de semillas de girasol representado por NIDERA SEEDS. El incremento sustancial de la concentración como resultado de la operación implicaría un aumento significativo en la participación de mercado de las empresas notificantes, a expensas del resto de los competidores que, ante una posible disminución de su cuota de mercado aguas abajo y, en consecuencia, de sus ingresos por ventas, podrían sufrir un declive en el grado de innovación de su portafolio de híbridos de girasol. Este debilitamiento en ambas etapas del mercado podría llevar más adelante a que muchas empresas opten por abandonarlo, lo que provocaría una disminución de las variedades ofertadas y, por tanto, precios finales de semillas híbridas de girasol con incrementos adicionales a los que surgirían a corto plazo como consecuencia de la elevada concentración horizontal entre la firma adquirente y la objeto en un mercado con altas barreras a la entrada.

82. A largo plazo sería factible que las notificantes, ante el reforzamiento de su poder de mercado resultante de la consolidación de sus productos frente a una demanda cautiva y la falta de rivalidad en la actividad de comercialización del producto involucrado, pierdan su propia motivación a reinvertir parte de sus ganancias en la actividad de I+D, dando forma a una oferta final reducida y carente del nivel tecnológico esperado.

83. Asimismo, del análisis de la operación surge que se fortalecerían las ya de por sí elevadas barreras a la entrada en este mercado (dada la cuantiosa inversión inicial en I+D que se requiere para ingresar aguas arriba más los años que conlleva lograr híbridos comercialmente satisfactorios). La alternativa de acceso por la vía del licenciamiento de híbridos que ofrecen las empresas involucradas –considerando que cuentan con semillas de elite- podría acarrear mayores costos para los interesados que ya de por sí se ven impedidos de fijar el precio puesto que éste lo establecen las líderes del mercado.

84. Por consiguiente, el desarrollo efectuado a lo largo de este informe permite concluir en esta etapa preliminar que la operación de concentración económica notificada tiene la potencialidad de restringir o distorsionar la competencia, de modo tal que puede resultar perjuicio para el interés económico general, con relación al mercado de semillas de girasol. Por tal razón se emite este informe en los términos del artículo 14° de la Ley N.º 27.442 con la finalidad de comunicar a las partes las objeciones fundadas que surgen del análisis precedentemente efectuado.

## **V. CONCLUSIÓN.**

85. En base a las consideraciones expuestas en los párrafos que anteceden, esta COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja a la SEÑORA SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO:

a. Comunicar a las partes de la operación de concentración económica consistente en la adquisición del negocio de semillas de COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V. por parte de la firma SYNGENTA CROP PROTECTION AG, el presente informe de objeción en los términos del artículo 14 de la Ley N.º 27.442;

b. Otorgar un plazo de QUINCE (15) días para que las empresas SYNGENTA CROP PROTECTION AG y COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V. efectúen las consideraciones que crean oportunas u ofrezcan soluciones que puedan mitigar los potenciales efectos sobre la competencia que surgen del presente informe de objeción;

c. Convocar a una audiencia especial que será fijada mediante providencia simple por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA conforme lo dispone el artículo 14 de la Ley N.º 27.442 y el punto 12 del anexo al artículo 1° de la resolución SC N.º 359/2018, para considerar las medidas que las partes ofrezcan para mitigar el posible efecto negativo sobre la competencia que surge de las objeciones aquí señaladas;

d. Publicar el presente Informe de Objeción en la página web de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA conforme el artículo 14° de la Ley N.º 27.442 y su decreto reglamentario N.º 480/2018;

e. Una vez respondidas por las partes todas las observaciones que quedan pendientes de brindar tanto al F1 y/o F2, hacer saber que se mantendrá suspendido el plazo establecido en el artículo 14° de la Ley N.º 27.442, hasta tanto las partes efectúen las consideraciones que crean oportunas u ofrezcan soluciones que puedan mitigar los potenciales efectos sobre la competencia que surgen del presente Informe de Objeción, o en su defecto venza el plazo otorgado para ello, y se celebre la audiencia a la que hace referencia el apartado c).

86. Elévese el presente dictamen a la SEÑORA SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR.

---

[1] Los activos transferidos en el marco de la presente operación incluyen todos los activos y pasivos relacionados al negocio que a continuación se detallan: créditos (títulos de crédito, pagarés); contratos, incluyendo sin limitarse a los contratos de producción y comercialización, contratos de arrendamiento y subarrendamientos, contratos de licencias comerciales, contratos de investigación, contratos de confidencialidad, contratos para ensayos de semillas, contratos de transferencia material, contratos de servicios, contratos de cultivos y contratos de locación de servicios. Asimismo, NIDERA S.A. también transfirió maquinaria agrícola tales como cosechadoras, tractores, cargadoras, desfloradoras, segadoras, autoelevadoras, repuestos de cosechadoras y tolvas, cuatriciclos, pick ups y acoplados.

[2] Están pendiente de respuesta a la fecha algunos de estos pedidos, lo que no obsta a concluir preliminarmente de la manera en que se hace en este Dictamen, atento el cúmulo de información ya recabado para llegar a tales conclusiones.



[3] Ver dictamen CNDC N.º 778 del 12 de enero de 2010, receptado por Resolución de la Secretaría de Comercio Interior N.º 9 del 18 de enero de 2010 Expediente N.º 0343346/09 caratulado “Syngenta Crop Protection AG, Monsanto Company y Monsanto Asset Management LLC s/ notificación artículo 8º Ley 26.156 (Conc. 770)”, y dictamen CNDC N.º 5 de fecha 23 de noviembre de 1999 receptado por resolución de la ex Secretaría de Industria, Comercio y Minería N.º 883 del 29 de noviembre de 1999, correspondiente al expediente N.º 064-016333/99 caratulado “DUPONT DE NEMOURS Y COMPANY PIONEER HI-BRED INTERNATIONAL INC. s/ notificación artículo 8º Ley 26.156 (Conc. 5)”

[4] Dictamen CNDC N.º 778/10, expediente N.º 0343346/09 caratulado “Syngenta Crop Protection AG, Monsanto Company y Monsanto Asset Management LLC s/ notificación artículo 8º Ley 26.156 (Conc. 770)” de fecha 12 de enero de 2010, párrafo 54.

[5] SYNGENTA ADVANTA – y e Case No. IV/M.556 - Zeneca/Vanderhave, decision of 9 April 1996, Case No. IV/M.1497 - Novartis/MaÛsador, decision of 30 June 1999, and Case No. IV/M.1512 - DuPont/Pioneer Hi-Bred International Commission, decision of 21 June 1999.

[6] SYNGENTA MONSANTO - Case No. COMP/M.5675-SYNGENTA/MONSANTO’S SUNFLOWER SEED BUSINESS de fecha 17 de noviembre de 2010

[7] Cuando las semillas descienden de semillas parentales con rasgos conocidos, que aseguran que la planta tendrá características deseadas.

[8] La reproducción natural de estas semillas híbridas no aseguran que la próxima generación de semillas mantengan las características deseadas, o que estas se presenten de forma homogénea, de modo que los productores agrícolas se ven obligados a reponer sus semillas en cada campaña agrícola.

[9] Las partes informaron que antes de la presente operación sólo licenciaban germoplasma para la producción de semillas de maíz, en el caso de la Objeto, y de trigo, por parte de SYNGENTA AGRO.

[10] Acto de concentración N.º 08700.007412/2017-41, SYNGENTA/NIDERA, 31 de enero de 2018.

[11] En atención al pedido de confidencialidad solicitado por las partes en el expediente -sección 5 del formulario F1 de fecha 13 de agosto de 2018- las participaciones de cada empresa competidora se presentan en forma de rango. Debe quedar aclarado, sin embargo, que lo anterior no importa expedirse en esta instancia sobre la confidencialidad peticionada, situación que se difiere para un momento posterior del análisis.

[12] Ver Lineamientos para el control de las concentraciones económicas de la resolución N.º 208/2018 de la Secretaría de Comercio.

[13] Ver Horizontal Merger Guidelines del Department of Justice y la Federal Trade Commission del 9 de agosto de 2010.

[14] En su presentación de fecha 30 de octubre de 2019.

[15] Según las partes en su presentación de fecha 4 de febrero de 2020, las presiones por mejores semillas de girasol se incrementaron en los últimos años ante la aparición de pestes y patologías y también ante nuevas demandas de consumidores como de contenido oleico especial o cierto nivel de tolerancia o resistencia a herbicidas.

[16] Las líneas parentales e híbridos del grupo adquirente y de NIDERA SEEDS son consideradas de elite por la propia demanda final de semillas, en atención a diversas cualidades que garantizan cultivos óptimos y semillas rendidoras en el caso del uso de estas en la industria aceitera.

[17] Estimaciones propias en base a datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca en <http://datosestimaciones.magyp.gob.ar/reportes.php?reporte=Estimaciones>.

[18] La rotación de cultivos consiste en alternar plantas de diferentes familias y con necesidades nutritivas diferentes en un mismo lugar durante distintos ciclos, evitando que el suelo se agote y que las enfermedades que afectan a un tipo de plantas se perpetúen en un tiempo determinado. En el caso del girasol, el tiempo de rotación, aunque varía, suele ser de 3 años.

[19] Aprobada el 18 de enero de 2010 mediante resolución N.º 9/2010 del Secretario de Comercio Interior, en base al dictamen N.º 778 de la CNDC expte. S01:0343346/2009.

[20] Ante la pregunta de si la adquisición de NIDERA SEEDS ARGENTINA S.A.U. por parte de SYNGENTA AGRO S.A. lo afecta de alguna manera y/o puede generar problemas en la comercialización de semillas de girasol en Argentina.

[21] Debe referenciarse que estas tres condiciones son indispensables para que la amenaza del ingreso de un nuevo competidor pueda constituir un freno a la capacidad de las empresas existentes en el mercado de subir los precios. Ver los Lineamientos para el control de concentraciones económicas previamente citados.

[22] Según las partes, no es obligatorio registrar una línea parental y, por lo tanto, normalmente no se registran las líneas parentales.

[23] La CONABIA trabaja junto a algunos de los siguientes organismos públicos: INASE, SENASA, Dirección de Biotecnología, INTA, CONICET, entre otros.

[24] El artículo 25 de la Ley N° 20.247 de Semillas y Creaciones Fitogenéticas, que regula el denominado “derecho del cultivador”, establece que la propiedad de un cultivar (variedad) no impide que otros puedan utilizarlo para crear un nuevo cultivar. Esto aplica para las semillas híbridas de girasol.

[25] Todo aquel que solicite la inscripción de una especie de girasol en este registro deberá presentar el legajo de fiscalización, atento a que el girasol es considerado una especie de fiscalización obligatoria (se debe presentar información sobre el comportamiento agronómico, que se conoce como “Ensayos Comparativos de Rendimiento”, que incluyen sanidad y características de calidad tecnológicas).

[26] Dictamen de la Comisión Europea “Case No. COMP/M.5675-SYNGENTA/MONSANTO’S SUNFLOWER SEED BUSINESS” de fecha 17 de noviembre de 2010.

[27] Por ejemplo, la adaptación agroecológica de la semilla, su perfil sanitario, sus características fenotípicas, su rendimiento, etc.

[28] La empresa mencionó que sus dos principales clientes de esta tecnología son precisamente las empresas fusionadas.

[29] Según datos provistos por el INASE, en su presentación de fecha 21 de agosto de 2019, las participaciones de las empresas RAGT y LIMAGRAIN fueron inferiores al 1% tanto en volumen como en valor en la campaña 2018/2019. Cabe señalar que, en 2018, LIMAGRAIN adquirió SURSEM, competidor mejor posicionado, lo que le valió un incremento de alrededor de un par de puntos porcentuales en su participación anual de mercado. No obstante, hasta ese momento el INASE relevaba a dichas empresas por separado.

[30] La empresa aclaró que este escenario se vería influenciado por otras variables como el precio del grano en los mercados internacionales y locales, y la cuantía de bonificaciones por contenido de aceite que se fije en el mercado doméstico.

[31] En el mercado de semillas de girasol, la mayoría de los recursos de I+D se destinan exclusivamente a la creación de germoplasma de elite.

[32] Cabe señalar que este Grupo elaboró su exposición en base a información de mercado de la consultora KLEFFMANN GROUP (sobre un “focusgroup” de 300 productores de girasol de la temporada de siembra 2018-2019 en Argentina), que arroja participaciones de mercado de las empresas involucradas a nivel nacional similares a aquellas provistas por las Partes en el expediente.

[33] La mayoría de las tecnologías empleadas en semillas de girasol se orientan a la tolerancia a herbicidas. Las que están disponibles comercialmente en la actualidad proveen tolerancia a los herbicidas inhibidores de ALS (aceto-lactato-sintetasa), brindando tolerancia a las imidazolinonas o las sulfonilureas.

[34] De hecho, presenta, de fuente NIDERA, una tabla con los resultados de estudios de campo de semillas de girasol modificadas con tecnología AIR comparadas con semillas modificadas bajo las otras tecnologías existentes en el mercado actual (*Clearfield* y *Clearfield Plus*, de BASF, y *ExpressSun* de DUPONT), demostrando que el rasgo (“trait”) AIR se desempeñó igual o mejor que cualquier otra tecnología con la que se lo comparó.

[35] Las partes informaron en su presentación de fecha 19 de marzo de 2021, que la tecnología AIR aún está en desarrollo y que no llegaría al mercado argentino hasta dentro de, aproximadamente, 4 años.

[36] Se trata de una entidad que nuclea a más de 140 cooperativas de primer grado que representan a más de cien mil productores agropecuarios en todas las zonas del país.

[37] ADVANCED SUNFLOWER, AG VENTURE INC., CHS INC., CROPLAN by WINFIELD, DIXON SEED, DYNA-GROW-SEEDS, GREY STRIPE LLC., LEGENDS SEEDS, NUFLOWERS LLC., PROSEED INC., RED RIVER COMMODITIES.

[38] La empresa presentó datos de participaciones de mercado combinadas por zona geográfica de cultivo del girasol.

---

Digitally signed by Gestion Documental Electronica  
Date: 2021.04.29 18:01:19 -03:00

Digitally signed by Balbina Maria Griffa Diaz  
Date: 2021.04.29 18:03:36 ART  
Location: Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Digitally signed by Gestion Documental Electronica  
Date: 2021.04.29 18:05:20 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental Electronica  
Date: 2021.04.29 18:29:16 -03:00

Digitally signed by Gestion Documental  
Electronica  
Date: 2021.04.29 18:29:17 -03:00



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
2021 - Año de Homenaje al Premio Nobel de Medicina Dr. César Milstein

**Resolución**

**Número:**

**Referencia:** EX-2020-56280207- -APN-DR#CNDC

---

VISTO el Expediente N° EX-2020-56280207- -APN-DR#CNDC, y

**CONSIDERANDO:**

Que, en las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 9° de la Ley N° 27.442, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 7° a 17 y 80 de dicha ley.

Que con fecha 13 de agosto de 2018 se notificó ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA la operación de concentración económica consistente en la adquisición del negocio de semillas de la firma COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V. por parte de la firma SYNGENTA CROP PROTECTION AG, quedándose así con el control de la firma NIDERA SEEDS HOLDING B.V.

Que, dicha adquisición implicó de manera indirecta, la adquisición de la totalidad de las acciones emitidas y en circulación de la firma NIDERA SEEDS ARGENTINA S.A.U.

Que en la REPÚBLICA ARGENTINA, COFCO INTERNATIONAL ARGENTINA S.A. escindió su negocio de semillas a la firma NIDERA SEEDS ARGENTINA S.A.U., a través de una transferencia de fondo de comercio en el marco de una reorganización societaria del grupo COFCO.

Que, es menester destacar que, la operación de concentración económica en cuestión, implica la adquisición por parte de la empresa líder del mercado, de la segunda empresa en importancia en términos de ventas anuales de semillas de girasol, a raíz de lo cual, la empresa fusionada reuniría más del SESENTA POR CIENTO (60 %) de las ventas totales incrementando la ya elevada concentración de la oferta y aumentando la brecha con el segundo competidor a un nivel de entre CUARENTA Y CINCO POR CIENTO (45 %) y CINCUENTA POR CIENTO

(50 %).

Que si bien la participación en las ventas finales indica que las empresas fusionadas podrían superar el SESENTA POR CIENTO (60 %) del mercado, deben analizarse las ventas como una actividad integrada con la etapa de investigación y desarrollo.

Que, las actividades de generación y consolidación de un banco de material genético son cruciales para mantener la competitividad de las empresas aguas abajo, ya que la actividad de investigación y desarrollo puede actuar como una barrera de entrada al mercado, debido a que el portafolio de material genético puede ser clave para asegurar el éxito comercial a largo plazo.

Que, en razón de ello, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA sostuvo que la operación bajo análisis implicaría el fortalecimiento de la firma SYNGENTA CROP PROTECTION AG en la actividad de investigación y desarrollo, mediante la combinación de su banco genético, con el de la firma NIDERA SEEDS ARGENTINA S.A.U., lo que a su vez le permitiría contar con un portafolio combinado de híbridos líderes en todas las regiones del país.

Que la citada Comisión Nacional expresó que la fusión de los dos principales bancos genéticos de girasol en la REPÚBLICA ARGENTINA, por parte de la principal empresa con capacidad de destinar fondos al proceso de investigación y desarrollo, generaría una empresa con capacidad para desarrollar una cartera de semillas de gran rendimiento y rentabilidad no replicable por sus competidores, cómo también fijar los precios de las semillas de manera autónoma.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA manifestó que la operación de concentración económica bajo análisis eliminaría un competidor sustancial, aguas arriba y aguas abajo, y aumentaría el poder de las empresas fusionadas en la comercialización de semillas de girasol con potenciales efectos sobre los precios de las mismas.

Que, el incremento sustancial de la concentración como resultado de la operación implicaría un aumento significativo en la participación de mercado de las empresas notificantes, a expensas del resto de los competidores que, ante una posible disminución de su cuota de mercado aguas abajo y de sus ingresos por ventas, podrían sufrir un declive en el grado de innovación de su portafolio de híbridos de girasol.

Que, dicho debilitamiento en ambas etapas del mercado podría llevar más adelante a que muchas empresas opten por abandonarlo, lo que provocaría una disminución de las variedades ofertadas y, por lo tanto, precios finales de semillas híbridas de girasol con incrementos adicionales, los que surgirían a corto plazo como consecuencia de la elevada concentración horizontal entre las firmas objeto de las presentes actuaciones en un mercado con altas barreras a la entrada.

Que a su vez, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, entendió que a largo plazo sería factible que las firmas notificantes, ante el fortalecimiento de su poder de mercado resultante de la consolidación de sus productos frente a una demanda cautiva y ante la falta de rivalidad en la actividad de comercialización del producto involucrado, pierdan su propia motivación a reinvertir parte de sus ganancias en la actividad de investigación y desarrollo, dando forma a una oferta final reducida y carente del nivel tecnológico esperado.

Que, asimismo, del análisis de la operación de concentración económica en cuestión, la mencionada Comisión Nacional, manifestó que se fortalecerán de por sí las barreras a la entrada en dicho mercado, dada la cuantiosa

inversión inicial en investigación y desarrollo que se requiere para ingresar aguas arriba más los años que conlleva lograr híbridos comercialmente satisfactorios.

Que la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluyó, en esta etapa preliminar, que la operación de concentración económica notificada tiene la potencialidad de restringir o distorsionar la competencia, de modo tal que puede resultar perjuicio para el interés económico general, en relación al mercado de semillas de girasol.

Que, por tal razón emitió el Informe de Objeción en los términos del Artículo 14 de la Ley N° 27.442 para comunicar a las partes las objeciones fundadas que surgen del análisis desarrollado.

Que, en consecuencia, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, emitió el Dictamen de fecha 29 de abril de 2021, correspondientes a la “CONC. 1654”, en el cual recomendó a la señora Secretaria de Comercio Interior comunicar a las partes de la operación de concentración económica consistente en la adquisición del negocio de semillas de COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V. por parte de la firma SYNGENTA CROP PROTECTION AG, el informe de objeción en los términos del Artículo 14 de la Ley N° 27.442 y otorgar un plazo de QUINCE (15) días para que las firmas SYNGENTA CROP PROTECTION AG y COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V. efectúen las consideraciones que crean oportunas u ofrezcan soluciones que puedan mitigar los potenciales efectos sobre la competencia que surgen del informe de objeción en cuestión.

Qué, asimismo, recomendó convocar a una audiencia especial que será fijada mediante providencia simple por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA conforme lo dispone el Artículo 14 de la Ley N° 27.442 y el punto 12 del Anexo al Artículo 1° de la Resolución N° 359 de fecha 21 de junio de 2018 de la ex SECRETARÍA DE COMERCIO del ex MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, para considerar las medidas que las partes ofrezcan para mitigar el posible efecto negativo sobre la competencia que surge de las objeciones aquí señaladas; publicar el Informe de Objeción en la página web de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA conforme el Artículo 14 de la Ley N° 27.442 y su Decreto Reglamentario N° 480 de fecha 23 de mayo de 2018; y una vez contestadas por las partes todas las observaciones que quedan pendientes de brindar tanto al F1 y/o F2, hacer saber que se mantendrá suspendido el plazo establecido en el Artículo 14 de la Ley N° 27.442, hasta tanto las partes efectúen las consideraciones que crean oportunas u ofrezcan soluciones que puedan mitigar los potenciales efectos sobre la competencia que surgen del informe de objeción, o en su defecto venza el plazo otorgado para ello, y se celebre la audiencia a la que hace referencia el apartado c) del citado artículo.

Que la suscripta comparte y hace propios los argumentos del Dictamen de fecha 29 de abril de 2021, formándose así el Informe de Objeción, considerándolo parte integrante de la presente medida.

Que la Dirección General de Asuntos Jurídicos del MINISTERIO DE DESARROLLO PRODUCTIVO ha tomado la intervención que le compete.

Que la presente medida se dicta en virtud de lo establecido en el Artículo 14 de la Ley N° 27.442, el Artículo 5° del Decreto N° 480/18, el Decreto N° 50 de fecha 19 de diciembre de 2019 y sus modificatorios.

Por ello,

## LA SECRETARIA DE COMERCIO INTERIOR

### RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Considérase al Dictamen Técnico de fecha 29 de abril de 2021 emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA organismo desconcentrado en el ámbito de la SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DESARROLLO PRODUCTIVO, como el informe de objeción en los términos del Artículo 14 de la Ley 27.442, identificado como IF-2021-37620161-APN-CNDC#MDP parte integrante de la presente medida.

ARTÍCULO 2°.- Otórgase un plazo de QUINCE (15) días para que las firmas SYNGENTA CROP PROTECTION AG y COFCO INTERNATIONAL NETHERLANDS B.V, efectúen las consideraciones que crean oportunas u ofrezcan soluciones que puedan mitigar los potenciales efectos sobre la competencia que surgen del informe de objeción.

ARTÍCULO 3°.- Convócase a una audiencia especial que será fijada mediante providencia simple por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, conforme lo dispone el Artículo 14 de la Ley N° 27.442, el punto 12 del Anexo al Artículo 1° de la Resolución N° 359 de fecha 21 de junio de 2018 de la ex SECRETARÍA DE COMERCIO del ex MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, para considerar las medidas que las partes ofrezcan a fin de mitigar el posible efecto negativo sobre la competencia que surge de las objeciones aquí señaladas.

ARTÍCULO 4°.- Manténgase suspendido el plazo establecido en el Artículo 14 de la Ley N° 27.442, hasta tanto las partes efectúen las consideraciones que crean oportunas u ofrezcan soluciones que puedan mitigar los potenciales efectos sobre la competencia que surgen del informe de objeción, o en su defecto venza el plazo otorgado para ello, y se celebre la audiencia a la que hace referencia el Artículo 3° de la presente resolución.

ARTÍCULO 5°.- Publíquese el Informe de Objeción (IF-2021-37620161-APN-CNDC#MDP) en la página web de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA conforme el Artículo 14 de la Ley N° 27.442 y su Decreto Reglamentario N° 480 de fecha 23 de mayo de 2018.

ARTÍCULO 6°.- Notifíquese a las partes interesadas.

ARTÍCULO 7°.- Comuníquese y archívese.