



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN COMPTON SANTARELLI
Dirección de Despacho

45



BUENOS AIRES,

20 MAY 2013

VISTO el Expediente N° S01:0102468/2012 del Registro del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, y

CONSIDERANDO:

Que, en las operaciones de concentración económica en las que intervengan empresas cuya envergadura determine que deban realizar la notificación prevista en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, procede su presentación y tramitación por los obligados ante la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, en virtud de lo dispuesto y por la integración armónica de los Artículos 6° a 16 y 58 de dicha ley.

Que la operación notificada consiste en una transacción, celebrada el día 15 de marzo de 2012, por medio de la cual las firmas MJN GLOBAL HOLDINGS B.V., MEAD JOHNSON NUTRITION COMPANY y SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA establecieron un "Joint Venture" a los efectos de expandir la disponibilidad de productos de nutrición pediátrica de alta calidad.

Que conforme informaron las partes, la ejecución del contrato de "Joint Venture" será realizado por la firma JOHNSON NUTRITION ARGENTINA S.A.

Que, actualmente, las firmas SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA y MJN GLOBAL HOLDINGS B.V., revisten calidad de accionistas de la firma MEAD JOHNSON NUTRITION ARGENTINA S.A. En la fecha del cierre de la transacción, la firma



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN COMOLAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

45



SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA transfirió a favor de la firma MJN GLOBAL HOLDINGS B.V., OCHENTA Y TRES MILLONES QUINIENTAS VEINTE MIL (83.520.000) acciones de dicha compañía, representativo del OCHENTA POR CIENTO (80 %) del capital social de la misma, aunque por el acuerdo de accionistas celebrado entre ambas empresas, el control sobre aquella sociedad será ejercido en forma conjunta.

Que las sociedades involucradas dieron cumplimiento a los requerimientos de la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA efectuados en uso de las atribuciones conferidas por el Artículo 58 de la Ley N° 25.156, notificando la operación en tiempo y forma de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 8° de dicha norma.

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

Que la obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral de PESOS DOSCIENTOS MILLONES (\$ 200.000.000) establecido en el Artículo 8° de la Ley N° 25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones previstas en dicha norma.

Que en virtud del análisis realizado, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA concluye que la operación de concentración económica notificada no infringe el Artículo 7° de la Ley N° 25.156, al no disminuir, restringir o distorsionar la competencia de modo que pueda resultar perjuicio al interés económico general.

11
Que, por este motivo, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al señor Secretario de Comercio Interior autorizar la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de la firma MEAD JOHNSON NUTRITION COMPANY del OCHENTA POR CIENTO (80 %) de las acciones



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN COMTELLAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

45



de la firma MEAD JOHNSON NUTRITION ARGENTINA S.A., que pertenecían a la firma SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA, por medio de la cual se estableció un "Joint Venture" a los efectos de expandir la disponibilidad de productos de nutrición pediátrica de alta calidad, todo ello de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13, inciso a) de la Ley N° 25.156.

Que el suscripto comparte los términos del Dictamen N° 990 de fecha 19 de abril de 2013 emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, al cual cabe remitirse en honor a la brevedad, y cuya copia autenticada se incluye como Anexo y forma parte integrante de la presente resolución.

Que el infrascripto resulta competente para el dictado del presente acto en virtud de lo establecido en los Artículos 13 y 58 de la Ley N° 25.156.

Por ello,

EL SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Autorízase la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de la firma MEAD JOHNSON NUTRITION COMPANY del OCHENTA POR CIENTO (80 %) de las acciones de la firma MEAD JOHNSON NUTRITION ARGENTINA S.A., que pertenecían a la firma SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA, constituyéndose asimismo un "Joint Venture" a los efectos de expandir la disponibilidad de productos de nutrición pediátrica de alta calidad, de acuerdo a lo previsto en el Artículo 13, inciso a) de la Ley N° 25.156.

ARTÍCULO 2°.- Considérase parte integrante de la presente resolución, al Dictamen N° 990



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho



de fecha 19 de abril de 2013 emitido por la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA, organismo desconcentrado en la órbita de la SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS, que en TREINTA Y DOS (32) hojas autenticadas se agrega como Anexo a la presente medida.

ARTÍCULO 3º.- Regístrese, comuníquese y archívese.

RESOLUCIÓN Nº

45

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

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN COMPTON SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERON
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

Ref.: Expediente N° S01:0102468/2012 (CONC. 988) FP/EA-AS-LB-MT

DICTAMEN N° 990

BUENOS AIRES, 19 ABR 2013

SEÑOR SECRETARIO:

Elevamos para su consideración el presente dictamen referido a la operación de concentración económica que tramita bajo el Expediente N° S01:0102468/2012 del Registro del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, caratulado: "MJN GLOBAL HOLDINGS BV, MEAD JOHNSON NUTRITION COMPANY Y SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA. S/ NOTIFICACIÓN ARTÍCULO 8° LEY 25156 (CONC. 988)".

I. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y ACTIVIDAD DE LAS PARTES

I.I. La operación

1. La operación de concentración notificada consiste en una transacción, celebrada el día 15 de marzo de 2012, por medio de la cual las empresas MJN GLOBAL HOLDINGS B.V. (en adelante "MJN HOLDINGS"), MEAD JOHNSON NUTRITION COMPANY (en adelante "MJN COMPANY") y SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA (en adelante "SANCOR") establecieron un Joint Venture a los efectos de expandir la disponibilidad de productos de nutrición pediátrica de alta calidad en los territorios de Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Chile y otros países que pueden incluirse en el futuro.
2. El Joint venture se dedicará a explotar la línea de negocio desarrollado por SANCOR consistente en la fabricación y comercialización de productos formulados para bebés prematuros, los preparados para lactantes, los sustitutos de leche materna, fórmula para lactantes y preparados de continuación (incluidas las leches maternizadas y leches modificadas), fórmulas especiales y soluciones médicas para paliar diferentes trastornos, y leches para el crecimiento destinadas a niños mayores a 1 año (el

N

da 31

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. NARRA VICTORIA DÍAZ VERA
SECRETARÍA EJECUTIVA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



"Negocio Bebé"). El citado acuerdo comprende los territorios de Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Chile y otros países que pueden incluirse en el futuro.

3. El Joint Venture se ejecutará a través de una sociedad recientemente constituida por SANCOR denominada MEAD JOHNSON NUTRITION ARGENTINA S.A. (a continuación "MEAD JOHNSON ARGENTINA"), antes denominada NUTRICIÓN PARA EL CONO SUR S.A., cuyos accionistas resultan ser SANCOR y MJN HOLDINGS, y que cuenta con ciertos activos del negocio, denominados "Negocio Bebé", transferidos por SANCOR, los cuales son:
 - (i) sus propios activos no manufactureros, clientes, contratos, empleados y certificados de productos, todos ellos relacionados con el Negocio Bebé;
 - (ii) las marcas comerciales y propiedad intelectual de propiedad de SANCOR y que son específicas para el Negocio Bebé.
4. Actualmente SANCOR y MJN HOLDINGS revisten calidad de accionistas de MEAD JOHNSON ARGENTINA. En la fecha del cierre de la transacción, SANCOR transfirió a favor de MJN HOLDINGS 83.520.000 acciones de dicha compañía, representativo del 80% del capital social de la misma, aunque por el acuerdo de accionistas celebrados entre ambas empresas el control sobre aquella sociedad será ejercido en forma conjunta.

I.II. La actividad de las partes

Parte Vendedora:

5. **SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA.** es una empresa argentina conformada como cooperativa de segundo grado debidamente inscrita en el Registro Nacional de Cooperativas del INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOCIAL, cuya actividad principal es el desarrollo en la producción, comercialización y distribución de productos lácteos, en especial refrigerados, en la República Argentina. Según lo informado por las partes, ninguno de los tenedores de las cuotas de SANCOR posee una participación mayor al 5%.
6. En Argentina SANCOR controla directamente a las sociedades AMPLICAMPO INVERSORA S.A. (95%), EL HORNERO S.C. (99,5%), INTEGRAL INSUMOS S.C.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DI L. VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

(98%), CREAR ARGENTINA S.C. (90%), SODECAR S.A. (50%), y ARLA FOODS INGREDIENTES S.A. (50%).

7. EL HORNERO S.C. es una sociedad argentina que se dedica a la inversión en otras sociedades. Es la controlante directa de la sociedad ESTABLECIMIENTO LÁCTEOS SAN MARCO S.A. con el 80% del capital social. Además posee participaciones accionarias en APOAGRO S.A. (0,0025%), INTEGRAL INSUMOS S.C. (2%), y en CREAR AGROPECUARIA S.A. (10%).
8. ESTABLECIMIENTO LÁCTEOS SAN MARCO S.A. es una empresa argentina que tiene por actividad principal la elaboración y comercialización de productos lácteos en la República Argentina. Su restante participación accionaria se encuentra en poder de otras empresas controladas por SANCOR: AMPLICAMPO INVERSORA S.A., con el 19% del capital social, e INTEGRAL INSUMOS S.C., con el 1% restante.
9. AMPLICAMPO INVERSORA S.A. es una sociedad argentina cuya actividad principal es participar en otras sociedades. Esta sociedad es controlante de APOAGRO S.A., con el 99,9975% de las acciones, y como ya se mencionó es tenedora de acciones de ESTABLECIMIENTO LÁCTEOS SAN MARCO S.A.
10. APROAGRO S.A. es una sociedad argentina, cuya actividad principal consiste en la provisión de insumos para la actividad agropecuaria. Esta firma controla el 99,99% de la firma LÁCTEOS SC-CUL URUGUAY S.A. (constituida de conformidad con las leyes de Uruguay).
11. INTEGRAL INSUMOS S.C. es una sociedad argentina, que tiene por actividad principal la producción y comercialización de todo tipo de productos y servicios informáticos.
12. CREAR AGROPECUARIA S.C. es una firma argentina que tiene por actividad principal la agropecuaria. Es una sociedad sin actividad actualmente, según lo informado por las partes. El 10% restante de su capital social pertenece a EL HORNERO SC.
13. SODECAR S.A. es una empresa argentina que tiene como actividad principal la producción y comercialización de carne y productos derivados.
14. ARLA FOODS INGREDIENTES S.A. es una sociedad argentina, cuya actividad principal es la elaboración y comercialización de productos derivados del suero de

N

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

queso. El 50% restante del capital social de esta empresa es poseído por el grupo ARLAFOODS.

15. Asimismo, SANCOR controla a las siguientes empresas en el exterior.
16. SANCOR controla directamente el 92% del capital social de SANCOR DO BRASIL S.R.L., sociedad brasilera que se dedica a la comercialización de productos lácteos en Brasil. El 8% restante pertenece a EL HORNERO S.C.
17. También, SANCOR controla directamente el 95% de las acciones de SANCOR MÉXICO S.R.L., una empresa constituida en México, sin actividad desde el año 2003. EL HORNERO S.C. tiene el 5% restante de las acciones.
18. Además, SANCOR es el único accionista de SANCOR DAIRY CORPORATION con el 100% de las acciones. Es una sociedad constituida en el estado de Florida, EEUU, cuya actividad principal es la importación y comercialización productos alimenticios.
19. NOBLEPLUS S.A. es una firma constituida en Uruguay, que fue liquidada según informado por las partes. Su controlante directo fue la empresa INTEGRAL INSUMOS S.C., con el 98% de las acciones, siendo su 2% restante de propiedad de EL HORNERO S.C.

Parte Vendedora:

20. MJN COMPANY es una compañía holding constituida en los Estados Unidos de América que cuenta entre sus inversores con una participación superior al 5% de su capital social a las firmas BLACKROCK INC. (7,68%), MORGAN STANLEY (6,20%), MARISCO CAPITAL MANAGEMENT, LLC (5,50%), y FMR LLC (5,04%).
21. MJN COMPANY controla directamente el 100% del capital social de MJN HOLDINGS (NETHERLANDS) B.V., sociedad holding constituida en países bajos, que a su vez controla a MJN HOLDINGS, también sociedad holding, constituida en Estados Unidos de América.
22. MJN HOLDINGS (NETHERLANDS) B.V. también controla a MEAD JOHNSON NUTRITION S.R.L., sociedad argentina que tiene por actividad principal la compra, venta, importación, exportación, producción, elaboración y distribución de productos y especialidades farmacéuticas, medicinales, quirúrgicos, ortopédicos, nutricionales, cosméticos, artículos de perfumería, tocador e higiene y en general todo tipo de

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. WANDA YVONETA DÍAZ VERA
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

productos de consumo y de los accesorios e instrumental relacionados con la elaboración, aplicación y/o envase de dichos productos.

23. Además, el grupo MEAD JOHNSON exporta productos hacia la Argentina desde Estados Unidos (MEAD JOHNSON & COMPANY, LLC) y México (MEAD JOHNSON NUTRICIONALES DE MEXICO, S. de R.L. de C.V.

Objeto de la operación

24. MEAD JOHNSON ARGENTINA (antes denominada NUTRICIÓN PARA EL CONO SUR S.A.) tiene por objeto realizar por cuenta propia o ajena, en forma independiente o asociada a terceros, dentro o fuera de la República Argentina, las siguientes actividades:

25. Investigación y desarrollo, elaboración, producción, manufactura, industrialización, fraccionamiento, envasado, compra, venta, consignación, representación, comisión, distribución, comercialización en todas sus formas, importación y exportación, y prestación de servicios accesorios y/o vinculados con: alimentos, bebidas y productos para consumo humano destinados a la fase prenatal, embarazadas, mujeres en período de lactancia, bebés, lactantes y niños incluyendo, sin limitación alguna, vitaminas y minerales, suplementos dietarios y alimentos complementarios, productos formulados para lactantes, sucedáneos de la leche materna, formulas infantiles y formulas de continuación o seguimiento, leches de crecimiento, formulas especiales y soluciones medicamentosas, productos enterales y cereales, y otros productos vinculados con, complementarios a y/o accesorios de dichos productos o para el uso por parte de los destinatarios antes referidos en funciones vinculadas a la alimentación.

26. Se deja constancia que previo a esta transacción, esta compañía se encontraba controlada exclusivamente por SANCOR.

II. ENCUADRAMIENTO JURÍDICO

27. Las sociedades involucradas dieron cumplimiento a los requerimientos de esta COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA efectuados en uso de las atribuciones conferidas por el artículo 58 de la Ley Nº 25.156, notificando la operación en tiempo y forma de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 8 de dicha norma.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CENTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA SUZ VERA
SECRETARÍA LEYTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

28. La operación notificada consiste en una compraventa que encuadra en las previsiones del artículo 6, inciso d) de la Ley N° 25.156.
29. La obligación de efectuar la notificación obedece a que el volumen de negocios de las empresas afectadas supera el umbral previsto en el artículo 8 de la ley N° 25.156, y la operación no se encuentra alcanzada por ninguna de las excepciones dispuestas en dicha norma.

III. PROCEDIMIENTO

30. El día 22 de marzo de 2012 el Dr. Gabriel H. Lozano, en representación de la sociedad MJN HOLDINGS y MJN COMPANY, y el Dr. Francisco Muzureta, en representación de la sociedad SANCOR, realizaron una presentación conjunta del escrito de presentación y el correspondiente Formulario F1 ante esta Comisión Nacional, informando la operación de concentración económica.
31. Con fecha 30 de marzo de 2012, analizada que fuera la presentación realizada por las partes notificantes, se hizo saber a las mismas que previo a todo proveer deberían adecuar su presentación a lo dispuesto en la Resolución SDCyC N° 40/01, advirtiendo que hasta tanto no se diera cumplimiento a tal requerimiento el plazo previsto en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 no comenzaría a correr.
32. El día 20 de abril de 2012 los apoderados de las partes notificantes efectuaron una presentación dando cumplimiento al requerimiento antes mencionado.
33. Con fecha 26 de abril de 2012, analizado que fuera el Formulario F1 presentado, esta Comisión Nacional hizo saber los notificantes que el mismo se encontraba incompleto, procediéndose a efectuar las observaciones pertinentes. Asimismo, se comunicó a las partes notificantes que el plazo establecido en el artículo 13 de la Ley N° 25.156 comenzó a correr a partir del día hábil posterior a la presentación de fecha 20 de abril de 2012 y que hasta tanto no se diera cumplimiento al requerimiento efectuado, suministrando de forma completa la información y/o documentación solicitada, el mismo quedó suspendido. Tal requerimiento se notificó fehacientemente en el mismo día.
34. El día 12 de junio de 2012 los apoderados de las partes notificantes efectuaron una presentación presentando mayor información. Atento a la confidencialidad solicitada con

[Handwritten signatures and initials]

ES COPIA FIEL



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

"2013 - AÑO DEL BICENTENARIO DE LA ASAMBLEA GENERAL CONSTITUYENTE DE 1812"

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Jta. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

relación a las etapas del producto hasta llegar al consumidor final (punto 3.c del Formulario F1), se reservó provisoriamente en Secretaría Letrada de este organismo la información sensible, de acuerdo a lo establecido en el artículo 12 del anexo del Decreto 89/01.

35. Con fecha 24 de julio de 2012 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes notificantes que el Formulario F1 se encontraba incompleto, procediéndose a detallar las observaciones pertinentes, comunicando a su vez a las mismas que hasta tanto no se diera cumplimiento al requerimiento efectuado, suministrando en forma completa la información y/o documentación solicitada, el plazo del artículo 13 de la Ley N° 25.156 continuaría suspendido.
36. El día 5 de septiembre de 2012 los apoderados de las partes notificantes efectuaron una presentación aportando mayor información junto con un informe no confidencial, presentado según lo establecido en el artículo 12 del anexo del Decreto 89/01, con relación a la información confidencial previamente aportada.
37. Con fecha 7 de septiembre de 2012 esta Comisión Nacional hizo lugar a la confidencialidad solicitada por las partes con relación a las etapas del producto hasta llegar al consumidor final (punto 3.c del Formulario F1). Asimismo, atento a que la presentación efectuada se encontraba incompleta, se hizo saber a las partes notificantes que hasta tanto no se dé cumplimiento a dicho requerimiento, suministrando en forma completa la información y/o documentación requerida, el plazo establecido en el artículo 13 de la ley N° 25.156 continuaría suspendido.
38. El día 4 de octubre de 2012 los apoderados de las partes notificantes efectuaron una presentación aportando mayor información.
39. Con fecha 7 de noviembre de 2012 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes notificantes que el Formulario F1 se encontraba incompleto, procediéndose a detallar las observaciones pertinentes, comunicando a su vez a las mismas que hasta tanto no se diera cumplimiento al requerimiento efectuado, suministrando en forma completa la información y/o documentación solicitada, el plazo del artículo 13 de la Ley N° 25.156 continuaría suspendido.
40. El día 19 de diciembre de 2012 los apoderados de las partes notificantes efectuaron una presentación aportando mayor información.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
Dr. ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho
Dr. MARÍA VICTORIA FRAZ VERA
SECRETARÍA LEYRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

- 41. Con fecha 5 de febrero de 2013 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes notificantes que el Formulario F1 se encontraba incompleto, procediéndose a detallar las observaciones pertinentes, comunicando a su vez a las mismas que hasta tanto no se diera cumplimiento al requerimiento efectuado, suministrando en forma completa la información y/o documentación solicitada, el plazo del artículo 13 de la Ley N° 25.156 continuaría suspendido.
- 42. El día 5 de marzo de 2013 los apoderados de las partes notificantes efectuaron una presentación aportando mayor información.
- 43. Con fecha 14 de marzo de 2013 esta Comisión Nacional hizo saber a las partes notificantes que el Formulario F1 se encontraba incompleto, procediéndose a detallar las observaciones pertinentes, comunicando a su vez a las mismas que hasta tanto no se diera cumplimiento al requerimiento efectuado, suministrando en forma completa la información y/o documentación solicitada, el plazo del artículo 13 de la Ley N° 25.156 continuaría suspendido.
- 44. Finalmente, 15 de marzo de 2013 las partes notificantes realizaron una presentación dando cumplimiento a la solicitud efectuada por esta Comisión Nacional, teniéndose en esa fecha por aprobado el Formulario F1 y continuando el cómputo del plazo del artículo 13 de la Ley N° 25.156 desde el primer día hábil posterior al enunciado.

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

A. Naturaleza de la operación

45. Como fuera anteriormente señalado, la operación notificada consiste en la creación de un joint venture entre el grupo MEAN JOHNSON NUTRITION y SANCOR a los efectos de expandir la disponibilidad de productos de nutrición pediátrica de alta calidad, incluidos en el Negocio Bebé de SANCOR, en la región sur de Sudamérica (Argentina, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Chile, entre otros países que pueden incluirse en el futuro).

N

46. El joint venture se ejecutará a través de una sociedad recientemente constituida por SANCOR denominada MEAD JOHNSON NUTRITION ARGENTINA S.A. (MEAD

d a g 31

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARÍA LEYTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

JOHNSON ARGENTINA), antes denominada NUTRICIÓN PARA EL CONO SUR S.A., cuyos accionistas son SANCOR y MJN HOLDINGS.

47. Mediante esta operación de concentración, SANCOR transfirió a favor de MJN HOLDINGS 83.520.000 (ochenta y tres millones quinientos veinte mil) acciones de MJNASA representativas del 80% del capital social de la misma.
48. Como resultado de la presente operación, MJNGH tendrá el control directo sobre MEAD JOHNSON ARGENTINA, mediante la titularidad del 80% de las acciones representativas del capital social de la empresa objeto, mientras que SANCOR será el socio minoritario, con el 20% restante.
49. De acuerdo a lo informado por las partes, MEAD JOHNSON ARGENTINA contará con ciertos activos transferidos por SANCOR en el marco de la presente operación. Estos son: activos no manufactureros, tales como clientes, contratos, empleados y certificados de productos, todos ellos relacionados con el Negocio Bebé; y marcas comerciales y propiedad intelectual de propiedad de SANCOR que también son específicas del Negocio Bebé.
50. El joint venture se dedicará, a través de la sociedad MEAD JOHNSON ARGENTINA, a explotar la línea de negocio desarrollado por SANCOR consistente en la fabricación y comercialización de productos formulados para bebés prematuros, los preparados para lactantes, los sustitutos de la leche materna, fórmulas para lactantes y preparados de continuación (incluidas las leches maternizadas y leches modificadas), fórmulas especiales y soluciones médicas para paliar diferentes trastornos y, finalmente, leches para el crecimiento destinadas a niños mayores de un año de edad.
51. MJN HOLDINGS es una sociedad constituida conforme a las leyes de Holanda cuyo objeto social consiste en realizar actividades de inversión (holding). Esta sociedad se encuentra controlada directamente por MJN HOLDINGS (Netherlands) B.V., quien posee el 100% del capital accionario. A su vez, MJN HOLDINGS (Netherlands) B.V. es una sociedad controlada por MJN COMPANY.
52. MJN COMPANY es una compañía líder a nivel mundial en nutrición para bebés y niños que produce y comercializa más de 70 productos en más de 50 países en

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

Norteamérica, América Latina, Europa y Asia Pacífico. Los productos de MJN COMPANY incluyen, entre otros, fórmulas para la alimentación diaria, fórmulas para problemas comunes de alimentación, fórmulas para necesidades dietarias especiales, productos para bebés y niños y suplementos para madres embarazadas, lactantes y bebés.

53. Asimismo, el Grupo Comprador está presente en Argentina mediante una única subsidiaria, MEAD JOHNSON NUTRITION S.R.L. (en adelante, "MJNA"), controlada directamente por MJN HOLDINGS (Netherlands) B.V., cuya actividad principal es la comercialización de productos nutricionales, principalmente, para bebés y niños. En particular, comercializa productos nutricionales pediátricos incluidos los preparados para lactantes, vitaminas y minerales y suplementos dietarios. Las fórmulas infantiles se comercializan bajo la marca comercial "Enfamil®" y están dirigidas a niños de 0 a 6 meses (Enfamil 1 con Lipil) y de 6 a 12 meses (Enfamil 2 Con Lipil).

54. Sobre este punto resulta importante destacar que, de acuerdo a lo informado por las partes involucradas¹, el Grupo Comprador comercializa, en Argentina, dos tipos de productos: (i) **Fórmulas infantiles**, es decir, fórmulas lácteas elaboradas a partir de la leche de vaca a la que se la modifica artificialmente a fin de que pueda servir como sustituto de la leche materna; (ii) **Suplementos dietarios**, suplementos alimenticios en polvo ricos en calcio, proteínas, vitamina C, hierro y zinc, que ofrecen una dieta saludable para toda la familia. Pueden utilizarse como complemento de la dieta habitual de niños mayores a cuatro años, como así también están indicados para todas aquellas personas que requieran un mayor aporte energético. Dentro de este grupo se encuentran los suplementos "Sustangen", destinado a niños mayores de cuatro años, y "Enfamil Human Milk Modifier", destinados a bebés prematuros o de muy bajo peso².

55. Cabe aclarar que los productos comercializados por MJNA en Argentina son importados desde las plantas que el Grupo Comprador tiene en México y Estados Unidos.

¹ Conf. Fs. 796 vta. y 797.

² El Grupo Comprador también comercializaba, al momento de la notificación de la operación, Vitaminas y minerales, indicados para la prevención de deficiencia de hierro en lactantes prematuros, lactantes con ingestión de hierro inadecuada o incierta (especialmente después de los tres meses de edad), y para la prevención y/o tratamiento de anemias ferropénicas. Estos productos están destinados a bebés desde el nacimiento hasta el primer año de vida, y son suministrados bajo prescripción médica. Sin embargo, con posterioridad, esta unidad de negocios fue vendida a la firma Investi Farma S.A.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA Dra. MARIA VICTORIA MAZVERA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI SECRETARIA LEYENDA
Dirección de Despacho COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

56. Por su parte, SANCOR es una empresa dedicada a la producción y comercialización de una gran variedad de productos lácteos. Su cartera de productos dentro del "Negocio Bebé" incluye preparados para lactantes y productos nutricionales para niños, comercializados bajo la marca "SanCor Bebé" cuyo uso está indicado para la alimentación de niños que no tienen acceso a la leche materna, o bien como complemento de la misma. Estos productos están dirigidos a niños de 0 a 6 meses (SanCor Bebé 1), de 6 a 12 meses (SanCor Bebé 2) y de 12 a 36 meses (SanCor Bebé 3).
57. SANCOR tiene, directa y/o indirectamente, el control societario o control conjunto, en Argentina, sobre las siguientes compañías:
58. EL HORNERO S.C., empresa dedicada, hasta abril de 2011, a la industrialización y comercialización de productos alimenticios. A partir de dicha fecha, se discontinuó su operatoria comercial procediéndose a liquidar los activos relacionados con la misma. Actualmente, esta sociedad se dedica casi exclusivamente a actividades de inversión, participando en el capital social de otras entidades.
59. CREAR ARGENTINA S.C., que hasta 2008 estuvo dedicada al desarrollo de actividades agropecuarias pero que en la actualidad se encuentra sin actividad, debido a una reorientación de su negocio, aun en etapa de análisis.
60. AMPLICAMPO INVERSORA S.A., dedicada a la prestación de servicios financieros y a actividades financieras.
61. INTEGRAL INSUMOS S.C., cuya actividad principal es la provisión de insumos para las actividades agropecuarias y agroindustriales.
62. SODECAR S.A., empresa dedicada a la elaboración de fiambres, chacinados, y otros.
63. ARLA FOODS INGREDIENTS S.A., cuya actividad principal es la elaboración de productos derivados del suero de quesos.
64. APOAGRO S.A., dedicada a la provisión de insumos para la actividad agropecuaria y servicios informáticos.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CRISTÓFERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DÍAZ VERA
SECRETARIA EJECUTIVA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

- 65. ESTABLECIMIENTOS LÁCTEOS SAN MARCO S.A., empresa dedicada a la elaboración y comercialización de productos lácteos.
- 66. Teniendo en cuenta las actividades desarrolladas por las empresas involucradas, puede identificarse una relación de naturaleza horizontal en el mercado de leches para bebés, incluyendo dentro de esta definición a todas aquellas fórmulas lácteas y/o infantiles cuyo uso sea la alimentación de niños que no tienen acceso a la leche materna, o bien como complemento de ésta.
- 67. Esta relación se manifiesta en virtud de que tanto la compradora, a través de una única subsidiaria en Argentina, como así también el grupo vendedor participan en dicho mercado.
- 68. En relación al mercado de leches para bebés es preciso aclarar que, tal como analizaremos a continuación, este mercado incluye una variedad de fórmulas infantiles cuyo fin último es la nutrición de niños menores de dos años, existiendo una diferenciación dentro de la cartera de productos ofrecidos, en función de variables tales como: edad de los niños; agregado de vitaminas y minerales y diferentes nutrientes; presentación (en polvo o líquidos); entre otras.
- 69. En virtud de que el grupo comprador comercializa en Argentina "Suplementos Dietarios"³, alimentos destinados a la nutrición de niños y adultos que requieran un mayor aporte nutricional, es preciso considerar la posibilidad de que dichos productos sean fabricados en la misma línea de producción que las leches para bebés.
- 70. En relación a esto, las partes involucradas sostuvieron que "Con el equipamiento que actualmente se posee, SANCOR no puede ni podría elaborar "Suplementos Dietarios" y/o "Vitaminas y minerales" en las líneas de producción del Negocio Bebé ni en ninguna de sus líneas de producción existentes"⁴.

³ Siendo estos últimos suplementos alimenticios en polvo que proporcionan proteínas, carbohidratos, vitaminas y minerales esenciales para mantener una alimentación equilibrada, indicados tanto para niños mayores de cuatro años de edad como así también para todas aquellas personas que requieran un mayor aporte energético.

⁴ Según surge de la última presentación, de fecha 15 de marzo de 2013, efectuada por las partes involucradas.

[Handwritten signatures]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARCELA VICTORIA DÍAZ VER
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



71. Por tanto, considerando que según manifestaran las partes involucradas no es posible fabricar "Suplementos Dietarios" en la misma línea de producción que de las leches para bebés, y teniendo en cuenta que recientemente el negocio de "Vitaminas y Minerales" fue vendido a INVESTI FARMA S.A., se concluye que el mercado de producto relevante es exclusivamente de leches para bebés.

72. Cabe aclarar que, tal como fuera explicado previamente, a través del joint venture las partes involucradas se dedicarán a explotar la línea de negocio desarrollado por SANCOR consistente en la fabricación y comercialización de toda la cartera de productos del Negocio Bebé⁵. Sin perjuicio de ello, MJNA continuará comercializando los productos que venía vendiendo hasta la fecha.

B. Definición de Mercados Relevantes

73. Tal como lo establecen los Lineamientos para el Control de las Concentraciones Económicas (en adelante, "los Lineamientos"), aprobados por Resolución N° 164/2001 de la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor, a los efectos de establecer si una concentración limita o no la competencia, es preciso delimitar el mercado que se verá afectado por la operación. Este mercado, que se denomina mercado relevante, comprende dos dimensiones: el mercado del producto y el mercado geográfico.

74. El marco metodológico para la definición del mercado relevante, tanto en su dimensión de producto como geográfica, es lo que se conoce como test SSNIP ("Small but Significant and Nontransitory Increase in Price"). Referido al mercado del producto, este test define como mercado relevante al menor grupo de productos respecto del cual, a un hipotético monopolista de todos ellos, le resultaría rentable imponer un aumento de precios pequeño, pero significativo, y no transitorio.

75. En relación al mercado geográfico, el test define como mercado relevante a la menor región dentro de la cual resultaría beneficioso para un único proveedor del producto en cuestión imponer un incremento pequeño, aunque significativo y no transitorio, en el precio del producto.

⁵ Productos formulados para bebés prematuros, los preparados para lactantes, los sustitutos de leche materna, fórmula para lactantes y preparados de continuación (incluidas las leches maternizadas y leches modificadas), fórmulas especiales y soluciones médicas para paliar diferentes trastornos y leches para el crecimiento destinadas a niños mayores a 1 año (el "Negocio Bebé").

[Handwritten signatures and marks]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
ALAN CONTRERAS SANTAREL
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Dirección de Despacho



45

76. Una vez definido el mercado relevante, se procederá al cálculo de la concentración y las participaciones de mercado y al análisis de las características de la competencia en dicho mercado.

Mercado del Producto

Leches para bebés

77. Los distintos tipos de leche para consumo surgen a partir de la leche fluida a granel⁶ que, como expresa el Código Alimentario Argentino, se genera en los establecimientos productores (tambos) por el ordeño de las vacas. Ésta es luego vendida a empresas industrializadoras donde se destina a la elaboración de distintos productos lácteos, o bien a una empresa comercializadora, que la recolecta y vende a la industria.

78. En anteriores oportunidades, esta Comisión Nacional ha relevado distintas variedades de leches para consumo, entre las que se encuentran la leche pasteurizada, ultrapasteurizada o larga vida, leche chocolatada y leche para bebés⁷.

79. Por otra parte, otro de los productos que puede elaborarse a partir de la leche fluida a granel es leche en polvo, que se utiliza tanto para consumo final como así también sirve de base para la elaboración de productos lácteos.

80. Las leches para bebés están dirigidas a un segmento determinado de la población (en general, niños menores de dos años de vida), con requerimientos nutricionales específicos. Según lo informaron las partes involucradas, *"la leche maternizada, leche de fórmula o fórmula infantil es leche de vaca la cual es modificada para que puedan*

⁶ El Código Alimentario Argentino establece en su Artículo 554 del capítulo VIII que "Con la denominación de Leche sin calificativo alguno, se entiende el producto obtenido por el ordeño total e ininterrumpido, en condiciones de higiene, de la vaca lechera en buen estado de salud y alimentación, proveniente de tambos inscriptos y habilitados por la Autoridad Sanitaria Bromatológica Jurisdiccional y sin aditivos de ninguna especie. La leche proveniente de otros animales, deberá denominarse con el nombre de la especie productora".

⁷ Ver Expte N° S01:0322161/2007 caratulado "GRUPO DANONE Y OTROS S/ NOTIFICACION ART. 8° LEY, N° 25.156 (CONC. 643)", Dictamen CNDC N° 818, Resolución SCI N° 296.

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

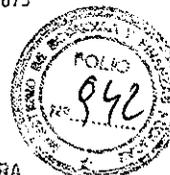
ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

tomarla los bebes que no tienen acceso a la leche materna"⁸ siendo así un sustituto de la leche materna.

81. Dada su utilización final, las leches para bebés no pueden, por tanto, considerarse como sustituto de las variedades de leches diferenciadas por esta Comisión Nacional.

82. En este sentido, el Código Alimentario Argentino define que "Se entenderá por lactantes a los niños de hasta doce meses de edad desde su nacimiento. Se entenderá por Primera Infancia a los niños de más de 1 año y hasta los 2 años de edad. Los alimentos para lactantes tendrán por finalidad la alimentación durante los primeros meses de su vida, y los de la primera infancia".

83. Para lograr la finalidad de alimentación y correcta nutrición de los niños, las leches para bebés deber ser elaboradas cumpliendo ciertos requisitos esenciales, definidos en el Código Alimentario Argentino. Al respecto, dicho Código establece que "Los alimentos destinados a los lactantes y a la primera infancia deberán satisfacer los siguientes requisitos: 1. Sólo podrán contener los componentes adecuados para la edad del niño a que están destinados. 2. Las materias primas deberán satisfacer las máximas condiciones de calidad. 3. Los productos terminados deberán estar exentos de hormonas, antibióticos y prácticamente, libres de residuos de plaguicidas. 4. No deberán contener substancias colorantes artificiales, conservantes ni antioxidantes sintéticas. 5. Podrán llevar el agregado de nutrientes en la cantidad requerida para cumplimentar las exigencias normales de la edad a que están destinados".

84. Esta caracterización de las leches para bebés da sustento, desde el lado de la demanda, a considerar este producto como un mercado relevante en sí mismo. En anteriores oportunidades esta Comisión Nacional ha considerado que a su vez este criterio se refuerza, desde el punto de vista de la oferta, en virtud de que el proceso productivo de las leches para bebés difiere de los correspondientes al resto de las leches para consumo.

85. Independientemente de lo expuesto *ut supra*, es preciso hacer una breve referencia sobre la posibilidad de segmentar el mercado de leches para bebés en aquellos

⁸ Conf. Fs 796 vta.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

productos destinados a niños de diferentes edades, a saber: leches para niños de 0 a 6 meses de vida, leches para niños de 6 a 12 meses de vida y, por último, aquellas destinadas a niños de 12 a 36 meses de edad.

86. Desde el lado de la demanda dicha segmentación puede considerarse adecuada, en virtud de que las distintas variedades de leches para bebés están indicadas para niños de distintas edades y requerimientos nutricionales. Sin embargo, desde el lado de la oferta "la diferenciación de líneas de producción no guarda correlación directa con la diversificación de productos, sino más bien con la separación entre fórmulas líquidas y fórmulas en polvo"⁹.

87. Por lo tanto, y siguiendo el criterio adoptado por esta Comisión Nacional en anteriores dictámenes¹⁰, se considerará, a los fines del análisis de la presente operación de concentración, que el mercado relevante del producto está dado por el de leches para bebés, sin considerar una segmentación por edad.

Proceso productivo de leches para bebés

88. Según surge de anteriores dictámenes de esta Comisión Nacional¹¹, el proceso productivo de las leches para bebés se divide en dos etapas claramente definidas y diferentes: 1° Etapa: obtención de semielaborados; 2° Etapa: obtención del producto terminado.

89. En la primera etapa, se disuelven en agua potable en un tanque de preparación los ingredientes como carbohidratos, aceites vegetales, parte de las vitaminas liposubles, parte de las vitaminas hidrosolubles, proteínas, lecitina de soja, etc. Una vez disuelto en agua potable se procede al calentamiento al 70° para homogeneizar la mezcla a 200 a bar. y a la pasteurización de la mezcla homogénea por UAT¹². Luego se lleva a una concentración de 45% de sólidos totales y se seca por método spray. Y, por último, se envasa en bolsas de contenido neto 700kg.

N

⁹ Conf. Fs. 800.
¹⁰ Véase Nota al pie N° 7.
¹¹ Véase Nota al pie N° 7.
¹² Sistema Ultra Alta Temperatura.

Handwritten signatures and marks at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CENTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dr. MARIA VICTORIA DÍAZ VERA
SECRETARÍA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

90. En la segunda etapa, una vez obtenido el premix se procede a mezclar el preliminar que incluye otras materias primas como aminoácidos, fibra y otras materias primas en baja concentración. El sistema de mezcla utilizado es el mismo sistema que para los premixes. Una vez concluida la mezcla se envasa en bolsas de 25-50kg y son rotuladas con etiquetas de códigos de barras. Finalmente, se colocan en un contenedor metálico de 1000 kg. de capacidad los componentes a ser mezclados: semielaborado, preelminares y otras materias primas de acuerdo con la formulación. Una vez concluido el proceso de mezcla, el Producto se encuentra listo para ser envasado

91. Los envases son de dos tipos: envase de hojalata con apertura "abre fácil", cuchara dosificadora y tapa plástica; estuches; foil de aluminio (bilaminado o trilaminado), cuchara dosificadora y estuche de cartulina. El producto se envasa bajo atmosfera inerte.

92. De modo tal de desarrollarlo, se precisa, en el caso de los polvos: servicios propios de vapor, agua helada y aire comprimido; agua potable de excelente calidad con bajo contenido de minerales y cero contenido de nitratos y nitritos; tanque bajo nitrógeno para almacenaje de aceites vegetales a granel; tanque bajo nitrógeno para preparación de mezcla grasa, preferiblemente con celda de carga; dosificador de polvos; tanque aislado para disolución de polvos preferiblemente con celda de carga; tanque para disolución de vitaminas y minerales; intercambiadores de calor para calentamiento y enfriamiento; equipo dosificador de grasa en línea; homogeneizadora de dos etapas; bomba de alta presión; pasteurizador de alta temperatura; evaporador; precalentador; spray a tobera apto para este tipo de productos; envasadora de big bags; descargadora de big bags; mezcladora de polvos; envasadoras de polvos en tarros bajo atmosfera inerte, desde 250g hasta 900g, y sachets bajo atmosfera inerte desde 9g hasta 1000g.

93. En el caso de las preparaciones líquidas: agua potable de excelente calidad con bajo contenido de minerales y 0 contenido de nitratos y nitritos; tanque bajo nitrógeno para almacenaje de aceites vegetales a granel; dosificador de polvos; tanque aislado para disolución de polvos preferiblemente con celda de carga; intercambiadores de calor para calentamiento y enfriamiento; dos homogeneizadoras de dos etapas; esterilizador uht; tanque estéril; envasadoras/asépticas de 200 ml y 1000 ml.

N

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA

Dra. MARÍA VICTORIA DÍAZ VERA,
SECRETARIA LETRADA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho
COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

94. Las partes involucradas informaron que el proceso de producción de las **fórmulas líquidas**, comienza con la recepción y almacenamiento de la materia prima leche la cual es sometida a controles físico, químico y bacteriológico con el fin de habilitarla para su uso. Posteriormente se procede a realizarle un proceso de higienizado y estandarizado de la materia grasa.
95. Luego se le adicionan los ingredientes, (por ejemplo maltodextrina, lactosa, aceites, vitaminas y los minerales) en las cantidades determinadas según el caso.
96. La mezcla se homogeneiza y se esteriliza en un equipo de intercambio de calor, sistema UAT, donde se calienta hasta 138 -140°C, se mantiene a esta temperatura 3 a 4 segundos y se enfría rápidamente a 20°C. El producto se fracciona en máquinas de envasado aséptico.
97. Por otra parte, el proceso de producción de las **fórmulas en polvo** comienza con la recepción y almacenamiento de la materia prima leche la cual es sometida a controles físico, químico y bacteriológico con el fin de habilitarla para su uso. Posteriormente se procede a realizarle un proceso de higienizado y estandarizado de la materia grasa.
98. Luego se le adicionan los ingredientes, (por ejemplo maltodextrina, lactosa, aceites, vitaminas y los minerales) en las cantidades determinadas según el caso.
99. Este mix es pasteurizado (75°C, 15 segundos) y trasladado al sector de secado donde, en una primera etapa, se vuelve a pasteurizar con vapor culinario (105°C, 40 seg.), para luego concentrarlo bajo vacío desde 12 % a 48 % de sólidos.
100. Posteriormente y en forma continua, pasa al equipo spray donde se procede a su secado por atomización sobre una corriente de aire caliente, generando polvo que circula a través del instantaneizador en el que se separan las partículas finas, las que son inyectadas nuevamente en la cámara para su aglomeración.
101. Por último, el polvo obtenido se transporta hacia la línea de fraccionado correspondiente.
102. Tanto en el caso de las fórmulas líquidas como en la fabricación de fórmulas en polvo, los lotes de dichos productos elaborados son sometidos a diversos controles

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA MARIA VICTORIA SUZ VEHA
ALAN COLTIPERAS SANTA SECRETARIA LETRADA
DIRECCIÓN DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

analíticos para verificar que cumplen con el rotulado declarado en el envase y con los estándares legales establecidos a través de parámetros organolépticos, físicos, químicos y microbiológicos de la normativa legal vigente. De verificarse en forma satisfactoria los requisitos de calidad mencionados se libera para su distribución en todos los canales de consumo masivo y farmacéutico a través de los cuales llegan al consumidor final.

Canales de distribución y comercialización de leches para bebés

103. En relación a la distribución de leches para bebés, en principio, ésta no requiere ninguna especificidad que implique la existencia de firmas especializadas en la distribución de las mismas. En este sentido, y en concordancia con criterios anteriormente definidos por esta Comisión Nacional, se observa que los distribuidores son multirubro, al efectuar la distribución de una diversidad de productos de consumo masivo. Por lo tanto, el mercado de distribución abarcaría la de los productos de consumo masivo.

104. En virtud de que SANCOR es una firma que ofrece en el mercado una gran variedad de productos lácteos, cuenta con tres centros de distribución propios que abarcan todo el territorio nacional. Asimismo, esta distribución se realiza a través de distintos canales, tales como: (i) distribución en forma directa a clientes (bocas de expendio, supermercados y mayoristas); (ii) Fletes contratados, principalmente para abastecer a los canales de venta minoristas tales como autoservicios y supermercados; (iii) Operadores comerciales para los canales de venta directa, que están distribuidos en todo el territorio nacional; y (iv) tres Operadores logísticos, uno de los cuales está destinado al abastecimiento de ventas de los productos nutricionales de SANCOR, en todo el país.

105. Los distribuidores de SANCOR firman un convenio de exclusividad para los productos lácteos, pudiendo distribuir otros productos "siempre que no alteren las condiciones de transporte de sus productos"¹³.

¹³ Conf. Fs. 826.

(Handwritten signatures and scribbles)

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho
MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARÍA LEY RADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

106. La relación entre los concesionarios y SANCOR se rige mediante la adhesión de aquéllos a Protocolos, siendo éstos de Concesión, Transporte y de Comisionista¹⁴. La relación en sí misma es individual, es decir, con cada concesionario en particular. El riesgo asumido corre por cuenta de aquél.

107. SANCOR comercializa su línea de productos del "Negocio Bebé" no solamente en farmacias y droguerías, sino también en los canales autoservicios, supermercados y/o mayoristas, grandes cadenas, canal vip¹⁵, comercios tradicionales¹⁶ y ventas directas.

108. En el caso particular de la cartera de productos incluidos en el "Negocio Bebé", SANCOR comercializa los mismos a través de los canales informados en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 1: SANCOR: Canales de comercialización de las leches para bebés (Año 2011)

Canales de venta	Part. (%) sobre valor de ventas
Supermercados	37,74%
Distribuidores y comercios minoristas	31,28%
Promoción Médica	25,23%
Comercio Exterior	4,17%
Licitaciones	0,93%
Resto de canales	0,66%
Total	100%

Fuente: CNDC en base a información brindada por las partes involucradas en el marco del presente expediente.

109. Como se desprende del cuadro precedente, los principales canales de comercialización de las leches para bebés son los "supermercados" (donde se incluyen a las grandes cadenas de supermercados), los "distribuidores y comercios minoristas" (aquí se contabilizan las ventas realizadas a través de concesionarios, mayoristas,

¹⁴ Cuando un concesionario adhiere de manera simultánea a dos Protocolos, el de Transporte lo habilita a brindar el servicio de entrega a grandes clientes que son atendidos de manera directa por SANCOR (supermercados y mayoristas, en algunos casos), y el de Comisionista para que brinde atención en autoservicios que son atendidos comercialmente de manera directa por SANCOR.

¹⁵ Se trata de un canal desarrollado para la atención de clientes especiales como restaurantes, hoteles y comercios que tengan algún requerimiento de atención diferente al resto de los clientes.

¹⁶ Almacenes, despensas y comercios chicos.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA Dra. MARIA VICTORIA SUAZ VERA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI SECRETARÍA DE TRABAJO
Dirección de Despacho COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

autoservicios, entre otros pequeños comercios) y el canal de "promoción médica", donde se incluyen las ventas realizadas en farmacias y droguerías, los cuales en conjunto explican el 94,25% de las ventas realizadas por SANCOR en el último año.

110. Por otra parte, la distribución de fórmulas infantiles de MJNA se realizaba, previo a la realización de la operación de concentración notificada, a través de un único distribuidor, GLOBALFARM¹⁷, quien distribuía las mismas en cadenas de farmacias y droguerías. Estas últimas son, finalmente, quienes se encargan de la venta del producto a las farmacias, donde el consumidor final podrá adquirir los productos.

111. Sobre este punto resulta menester informar que SANCOR no transferirá al joint venture, en el marco de la presente operación de concentración, los contratos que posee con sus distribuidores concesionarios, operadores logísticos y comerciales, incluyendo a ROFINA, centralizando bajo su operación el almacenamiento, reposición, comercialización, distribución y venta, por cuenta y orden del joint venture, de los productos involucrados por todos los canales de comercialización dentro del territorio utilizando las fuerzas de ventas de SANCOR¹⁸.

Mercado Geográfico

112. Tal como se expuso previamente, los productos del "Negocio Bebé" de SANCOR son comercializados en todo el territorio nacional, gracias a una extensa red de distribuidores y operadores logísticos. De la misma manera, los productos comercializados por el Grupo Comprador también pueden ser adquiridos en farmacias y droguerías de todo el país. Por este motivo, y siguiendo criterios anteriormente definidos¹⁹, esta Comisión Nacional entiende que el mercado geográfico relevante para

¹⁷ Según informaran las partes notificantes, GLOBALFARM ha dejado de distribuir los productos del grupo comprador a partir de febrero de 2013.

¹⁸ En virtud de la Carta Oferta N° 6, SANCOR le ofreció a MJNANA servicios de distribución de ciertos productos. Los productos serán propiedad del joint venture hasta que sean vendidos a un tercero, mientras tanto, serán entregados en consignación a SANCOR (el Distribuidor). Éste deberá todos los esfuerzos razonables a fin de mantener el mercado existente a la fecha y expandir la venta de los productos en el territorio.

¹⁹ Ver Expte N° S01:0322161/2007 caratulado "GRUPO DANONE Y OTROS S/ NOTIFICACION ART. 8° LEY N° 25.156 (CONC. 643)", Dictamen CNDC N° 818, Resolución SCI N° 296.

(Handwritten signatures and marks)

ES COPIA FIEL



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



ES COPIA
Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARIA DE TRABAJO
ALAN CONTEPERAS SANTARELLI
COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Dirección de Despacho

45

el análisis de los efectos de la presente operación de concentración es el mercado nacional.

C. Efectos de la operación sobre el nivel de concentración de los mercados

- 113. El mercado de leches para bebés está liderado por dos firmas: Laboratorios Bagó (bajo esta denominación se incluye también las participaciones de mercado del Grupo DANONE), quien participa con más de la mitad de las toneladas vendidas en el mercado y SANCOR, el segundo competidor más vigoroso, explicando el 34%, en promedio, de las toneladas vendidas durante el periodo 2009-2011.
- 114. Del Cuadro N°2 se desprende que Laboratorios Bagó ha ido incrementando paulatinamente su participación en el mercado, con un crecimiento acumulado de aproximadamente 37% durante el periodo analizado. En contraposición, SANCOR vio drásticamente reducida su participación en el mercado durante el último año, con una caída del 50%.
- 115. Por último, existen otros competidores, tales como la firma suiza Nestlé y Wyeth, cuyas participaciones de mercado son bajas (del orden del 8,3% y 1%, promedio, respectivamente).

Cuadro N°2: Participaciones en el mercado de leches para bebés (en toneladas vendidas).
Periodo 2009-2011

EMPRESA	2009	2010	2011
Sancor	41%	40%	21%
Laboratorios Bago	49%	51%	67%
Nestlé	10%	7%	8%
Mallestone Hnos	n/d	n/d	n/d
Wyeth	1%	1%	1%
Abbott	0%	0%	0%
Mead Johnson	0%	0%	3%
Otros	n/d	n/d	n/d
TOTAL	100%	100%	100%
Sancor + Mead Johnson	41%	40%	24%

[Handwritten mark]

Fuente: CNDC en base a información brindada por las partes involucradas en el marco del presente expediente.

[Large handwritten signature]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARÍA VICTORIA DÍAZ VERA
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

116. Así, de concretarse la presente operación de concentración, la firma resultante pasará a detentar el 24% del mercado en 2011 (40% del mercado en 2010 y 41% del mercado en 2009), reduciendo la brecha de diferencias de participaciones respecto de Laboratorios Bagó, aunque quedando aun bastante rezagada respecto de dicha firma líder.
117. El mercado de leches para bebés presenta la particularidad de que las empresas competidoras buscan posicionarse y diferenciarse en el mercado mediante la inversión en publicidad, como así también el agregado de diferentes nutrientes a las leches, denotando así la importancia de la marca de los productos y la escasa homogeneización entre los mismos. Por este motivo, se considera que al momento de analizar los efectos de la concentración notificada sobre el mercado, corresponde analizar las participaciones de mercado en valor de ventas.

Cuadro N°3: Participaciones en el mercado de leches para bebés (en toneladas vendidas).
Período 2009-2011

EMPRESA*	2009	2010	2011
Sancor	26%	27%	21%
Laboratorios Bago	60%	60%	67%
Nestlé	11%	10%	8%
Mallestone Hnos	n/d	n/d	n/d
Wyeth	2%	1%	1%
Abbott	0%	0%	0.3%
Mead Johnson	0%	1%	3%
Otros	n/d	n/d	n/d
TOTAL	100%	100%	100%
Sancor + Mead Johnson	26%	28%	24%

Fuente: CNDC en base a información brindada por las partes involucradas en el marco del presente expediente.

118. Tomando como marco de análisis las participaciones de mercado medidas en valor de ventas, observamos que Laboratorios Bagó explica el 67% del mercado en el año 2011, seguido por SANCOR, quien representa el 21% del mismo. Del mismo modo, se observa que esta tendencia de fuerte liderazgo del mercado por Laboratorios Bagó se ha mantenido a lo largo del trienio analizado, creciendo por encima de SANCOR y la firma Nestlé, quienes han visto reducidas sus ventas. Por su parte, las participaciones del Grupo Comprador son mínimas en relación al volumen de ventas del líder del mercado.

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARÍA VICTORIA DÍAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

119. Por último, en caso de concretarse la operación de concentración notificada, la participación conjunta de SANCOR y MEAD JOHNSON será aproximadamente de 25%, en promedio en el período considerado, manteniendo así el lugar del segundo competidor más importante del mercado, aun a una amplia distancia respecto de Laboratorios Bagó.
120. Por último, cabe mencionar que aun cuando se trata de un mercado con poca cantidad de competidores, ya que la mayor parte de la oferta es explicada por Laboratorios Bagó, SANCOR y Nestlé, también debe tenerse en cuenta que las variaciones en las participaciones de mercado de estos tres competidores durante el trienio 2009-2011, tanto en volúmenes físicos como en valor, son un indicio de la rivalidad competitiva existente entre ellos.
121. En virtud de todo lo expuesto, se concluye que los efectos económicos de la presente operación no generan preocupación desde el punto de vista de la competencia y el interés económico general. En efecto se estima que la nueva firma fusionada no tendrá capacidad para perjudicar la competencia, no evidenciándose por tanto riesgo de que se produzca exclusión o incremento de las barreras a la entrada de competidores en el mercado de leches para bebés.

V. CLÁUSULAS CON RESTRICCIONES ACCESORIAS

122. Habiendo analizado la carta oferta A, de fecha 16 de febrero de 2012, agregado a fs. 120/144, se advierte que la Cláusula ONCE (11), denominada "OBLIGACIÓN DE NO COMPETENCIA", sería una cláusula restrictiva de la competencia.
123. Este tipo de cláusulas, llamadas por la jurisprudencia comparada como "restricciones directamente vinculadas a la operación de concentración" o "restricciones accesorias", cuando son cláusulas que no causan detrimentos a terceros deben considerarse conjuntamente con la misma operación de concentración. Esto es así ya que las restricciones acordadas por las partes participantes en una operación de concentración limitan su propia libertad de acción en el mercado.

[Handwritten signatures and initials]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN COMTEPERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DR. MARÍA VICTORIA DE AZ VERA
SECRETARÍA LEYRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

124. El objeto de la misma es evitar que aquellos que venden una empresa y que, por lo tanto, conocen en detalle el funcionamiento de la misma y del mercado en el cual se desempeñan, puedan instalar inmediatamente una empresa semejante que compita con la recientemente vendida con la ventaja que le otorga al vendedor el llevar años actuando en un mercado determinado. De allí que se imponga esta obligación de no competencia por determinado plazo para permitirle al comprador conocer el negocio y el mercado y no verse enfrentado a la competencia de aquel que había dirigido la empresa y que, en algunos casos, conoce a la misma y al mercado mejor que el reciente comprador.

125. Este tipo de cláusulas inhibitorias de la competencia deben ser analizadas a la luz de lo que en el derecho comparado se denomina como "restricciones accesorias" a una operación de concentración económica. La doctrina de las "restricciones accesorias" establece que las partes involucradas en una operación de concentración económica pueden, sujeto a ciertos requisitos, convenir entre ellas cláusulas por las cuales el vendedor se compromete a no competirle al comprador en la actividad económica de la empresa o negocio transferido.

126. El fundamento que se invoca para permitir este tipo de cláusulas inhibitorias de la competencia es que las mismas sirven para que el comprador reciba la totalidad del valor de los activos cedidos, utilizándose las como una verdadera "protección" a la inversión realizada.

127. Como se ha señalado, siguiendo la jurisprudencia internacional, esta Comisión Nacional ha establecido en numerosos precedentes los requisitos que estas cláusulas inhibitorias de la competencia deben guardar para ser consideradas "accesorias" a la operación de concentración. Dichos requisitos están referidos a su alcance, a su vinculación con la operación, a su necesidad, ámbito geográfico, extensión temporal y al contenido de la misma.

128. En cuanto al alcance, las cláusulas no deben estar referidas a terceros sino sólo a los participantes en la operación de concentración, quienes limitan su propia libertad de acción en el mercado. Estas cláusulas deben tener vinculación directa con la operación principal: las restricciones deben ser subordinadas en importancia a la

[Handwritten mark]

[Handwritten signatures]

ES COPIA FIEL



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio Interior
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia
ES COPIA
DIRECCIÓN DE DESPACHO

Jra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARIA LETRADA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

operación principal, esto es, no pueden ser restricciones totalmente diferentes en su sustancia de la operación principal, además deben ser necesarias. Esto significa que en caso de no existir este tipo de cláusulas no podría realizarse la operación de concentración, o sólo podría realizarse en condiciones mucho más inciertas, con un costo sustancialmente mayor, durante un período de tiempo mucho más largo, o con una probabilidad de éxito mucho menor.

129. En lo que respecta a la duración temporal permitida, esta Comisión Nacional, siguiendo los precedentes internacionales²⁰, ha considerado que un plazo razonable es aquel que permite al adquirente asegurar la transferencia de la totalidad de los activos y proteger su inversión. Dicho plazo puede variar según las particularidades de cada operación, pero siguiendo los precedentes mencionados en reiteradas oportunidades se ha dispuesto que es aceptable una prohibición de competencia por el plazo de cinco años cuando mediante la operación se transfiere el "know how", mientras que en aquellas en las que sólo se transfiere el "goodwill" sólo es razonable un plazo de dos años.

130. Con referencia al ámbito geográfico se entiende que debe circunscribirse a la zona en donde hubiera el vendedor introducido sus productos o servicios antes del traspaso.

131. En cuanto al contenido, la restricción sólo debe limitarse a los productos o servicios que constituyan la actividad económica de la empresa o parte de empresa transferida, ya que no resulta razonable, desde el punto de vista de la competencia, extender la protección brindada por este tipo de cláusulas a productos o servicios que el vendedor no transfiere o no comercializa.

132. No obstante los lineamientos establecidos en los puntos precedentes, y tal como lo ha señalado reiteradamente esta Comisión Nacional, el análisis de este tipo de restricciones debe efectuarse a la luz de las condiciones en que se desenvuelve la competencia en cada mercado y sobre la base de un análisis caso por caso.

²⁰ Commission notice regarding restrictions ancillary to concentrations – (90/C 203/05)

[Handwritten signatures and initials]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA

ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERI
SECRETARÍA DE COMERCIO INTERIOR



45

133. Habiéndose analizado la documentación presentada por las partes de la concentración económica bajo examen, esta Comisión Nacional ha detectado que en la Cláusula 11.2. de la carta oferta A antes mencionada, se establece que: "(...) SanCor se compromete a partir de la Fecha de Cierre a: (i) durante el plazo en que SanCor ref revista el carácter de accionista de la Sociedad y/o se encuentren vigentes las relaciones comerciales que surgen de la Carta Oferta N° 5 y/o la Carta Oferta N° 6 ("Primer Período de No Competencia")", y (ii) desde la fecha en que SanCor cese en su calidad de accionista y/o se haya rescindido la Carta Oferta N° 5 y la Carta Oferta N° 6, lo que ocurra en último lugar (la "Desvinculación de SanCor de la Sociedad"), abstenerse en el Territorio, directa o indirectamente a través de sus Afiliadas, ya sea por cuenta propia, de terceros o asociada a terceros, excepto con la autorización expresa, previa y por escrito de MJN, de desarrollar cualesquiera de las Actividades Principales de la Sociedad (según se define en la Cláusula 11.2.1 de la presente), y de administrar, operar, controlar, estar contratado por, participar en la propiedad, administración, operación, asesoramiento, o bajo cualquier modalidad o condición, en negocios vinculados con cualesquiera de las Actividades Principales de la Sociedad ("Obligación de No Competencia de SanCor")."

134. Asimismo, en la Cláusula 11.2.2. se establece: "Plazo: (...) comenzando a partir de la Fecha de Cierre, el Primer Período de No Competencia y el Segundo Período de No Competencia serán ejercidos de la siguiente manera: (a) Primer Período de No Competencia regirá hasta que se lleve a cabo la Desvinculación de SanCor e la Sociedad; y (b) el Segundo Período de No Competencia regirá durante los dos años siguientes a la Desvinculación de SanCor de la Sociedad, excepto que: (i) la Desvinculación de SanCor de la Sociedad ocurra transcurridos diez años de la Fecha del Cierre ("Fecha Límite del Plazo de No Competencia") en cuyo caso SanCor no se encontrará sujeto al Segundo Período de No Competencia; y (ii) en el supuesto en que la Desvinculación de SanCor de la Sociedad se realice con anterioridad a la Fecha Límite del Plazo de No Competencia, pero transcurridos ocho años posteriores a la Fecha de Cierre, el Segundo Período de No Competencia será igual al plazo que reste transcurrir hasta llegar a la Fecha Límite del Plazo de No Competencia (...)":

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten signature]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARIA VICTORIA DIAZ VERA
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

135. Consultadas a las partes sobre esta cláusula restrictiva de la competencia, los mismos han manifestado: "No se ha establecido un plazo mínimo de duración del Joint Venture. (...) A los efectos de desarrollar el negocio del Joint Venture, SanCor desarrolló las siguientes acciones: -transfirió algunos de sus propios activos no manufactureros, clientes, contratos, empleados y certificados de productos alimenticios, todos ellos relacionados con el negocio Bebé; -transfirió las marcas comerciales y propiedad intelectual de propiedad de SanCor y que son específicas para el negocio Bebé. (...) Por su parte, el Grupo Comprador también es un reconocido participante del mercado de leche infantil, por lo que aportará al Joint Venture toda su experiencia adquirida a lo largo de varios años a nivel mundial. (...) Conforme se encuentra expuesto en los documentos de la transacción presentados bajo el Anexo 2.f) del Formulario F-1, la transacción involucró la transferencia de conocimientos técnicos y procesos productivos específicos ("know how"). Conforme se explicará a continuación, el plazo previsto por las Partes resulta adecuado y razonable pues le permitirá razonablemente al Grupo Comprador asegurar la transferencia de la totalidad del valor de los activos y la protección de su inversión. Por lo tanto, las Partes consideran que el plazo de no competencia fijado en la cláusula 11 de la Carta Oferta "A" se encuentra plenamente justificado. De acuerdo con los antecedentes de esa Comisión, la finalidad de este tipo de cláusulas es la protección del valor de los activos adquiridos en beneficio de los compradores, y estarán justificadas cuando su duración, ámbito geográfico de aplicación y contenido en cuanto a las actividades restringidas no vayan más allá de lo que se considerará razonable para lograr dicha protección. A los fines de admitir este tipo de cláusulas, esa Comisión ha considerado necesario que las restricciones a la competencia estén directamente vinculadas a la operación de concentración, de manera que ambas puedan ser conjuntamente consideradas. Además, estas reservas deben ser necesarias para la realización de la operación, lo cual significa que, de no existir, la operación no podría realizarse o su probabilidad de éxito sería menor. Esto demuestra claramente que el análisis de si estas cuestiones cumplen con estas condiciones de competencia no puede ser evaluada con carácter genérico. Su ponderación deberá realizarse a la luz de las condiciones en que se desenvuelve la competencia en cada mercado sobre la base de un análisis caso por caso. Conforme se informó en el Formulario F-1, la transacción aquí notificada consiste en la constitución de un Joint Venture entre el Grupo Comprador y SanCor para

[Handwritten mark]

[Handwritten mark]

[Handwritten signature]

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONDEPERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

Dra. MARÍA VICTORIA DÍAZ VERA
SECRETARÍA LETRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

explotar la línea de negocio desarrollado por SanCor consistente en el denominado "Negocio Bebé". Por lo tanto, al tratarse de un Joint Venture donde ambas partes participan conjuntamente y de forma activa en el desarrollo del negocio en cuestión, resulta por demás razonable que la cláusula de no-competencia se extienda durante la totalidad del plazo de duración del Joint Venture. En ese sentido, las normas de la Comisión Europea en la materia prevén que "las obligaciones de no competencia entre las Empresas Involucradas y el Joint Venture se considerarán como directamente relacionadas y necesarias para la implementación de la concentración, cuando dichas obligaciones se vinculen con los productos, servicios y territorio cubierto por el acuerdo de Joint Venture o por su estatuto", en cuyo caso se encuentran justificadas (...) durante toda la vida del Joint Venture." Los antecedentes de esa Comisión Nacional comparten los lineamientos sentados por la Comisión Europea, en relación a que la cláusula de no competencia resulta válida durante la totalidad de la duración del Joint Venture. Adicionalmente, tal como se encuentra previsto en la cláusula 11.1 de la Carta Oferta "A", SanCor ha reconocido expresamente que: (i) posee amplio conocimiento sobre el Negocio Bebé y el negocio de la nueva sociedad, Mead Johnson Nutrition S.A. (la "Sociedad"); (ii) tiene acceso a secretos comerciales e información confidencial relacionada con el Negocio Bebé y la Sociedad; (iii) los acuerdos y compromisos incluidos en dicho artículo 11, y sus limitaciones territoriales y temporales, son esenciales para proteger el negocio y valor llave del Negocio Bebé, la Sociedad y las inversiones de MJN y del Comprador; (iv) el Comprador no adquiriría las acciones de la Sociedad si no fuera por dichos acuerdos y compromisos; (v) posee otras líneas de negocios relevantes que representan la parte más sustancial de las actividades actuales de SanCor y, por lo tanto, la obligación de no competencia establecida y asumida por SanCor, no afecta su capacidad para continuar operando; (vi) en su calidad de accionista y proveedor principal de la Sociedad, tendrá acceso a información confidencial de la Sociedad, incluyendo, sin limitarse a ello, "know how", secretos comerciales, listas de clientes, políticas de determinación de precios, datos financieros, métodos operacionales, información de marketing y ventas, planes o estrategias de marketing, técnicas o planes de desarrollo de productos, planes de adquisición de negocios, y otra información de propiedad exclusiva de la sociedad. En dicho entendimiento, la limitación prevista por medio de la cláusula de no competencia resulta razonable en función del objeto social de la Sociedad y los documentos de la

N

a

SIA

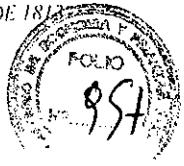
ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

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



45

transacción. Resulta entonces comprensible y razonable que, en el marco del negocio a ser realizado a través del Joint Venture, y a los fines de recibir todo el beneficio de los activos transferidos, el Grupo Comprador cuente, por medio de una cláusula de no competencia, con una protección respecto a la competencia de modo explotar el know-how adquirido. La cláusula de no competencia persigue claramente el objetivo comercial de impedir la utilización, por parte del Vendedor, del conocimiento de procesos a los fines de competir directamente con el Comprador. Además, la cláusula 11 de la Carta Oferta "A" no tiene por objeto o efecto restringir o limitar la competencia de forma que se pueda afectar el interés económico general. Mal podría argumentarse que la fijación de la cláusula de no competencia aquí analizada altera el nivel de concentración existente en el mercado. (...) Por lo tanto, las Partes consideran que la cláusula de no competencia prevista en el artículo 11 de la Carta Oferta "A" resulta razonable y admisible de conformidad con la jurisprudencia de esa Comisión. "

136. Tras analizar el contrato anteriormente mencionado surge que la operación de joint venture objeto de la presente operación se refiere al negocio de alimentos para bebe, que implica una transferencia de los activos inmateriales, conocimientos y tecnologías desarrolladas por el vendedor y por el comprador, es decir, el "know how". Además, en la operación también se efectúa la transferencia de bienes muebles e inmuebles, así como el personal que era empleado por la misma para la producción y comercialización de sus productos, es decir activos materiales, según se ha informado en el Formulario F1 presentado. Es decir que en la presente operación existe tanto transferencia de "goodwill" como de "know how".

137. En tal sentido, es lógico que mientras estos dos grupos económicos sean parte del Joint Venture, conocido como MEAD JOHNSON ARGENTINA, no realicen competencia alguna en el mercado de alimentos para bebe, siendo esperable que ello ocurra. Por tal motivo, el denominado "Primer Periodo de No Competencia" no presenta la virtualidad de una cláusula restrictiva de la competencia no siendo esta Comisión Nacional reparos que realizar a la misma.

138. Ahora bien, en cuanto al "Segundo Periodo de No Competencia", el que regirá durante los dos años siguientes a la desvinculación de SANCOR de MEAD JOHNSON

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

DE. NARRADA... MARIA DIAZ VE...
SECRETARÍA LEYTRADA
COMISIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

ARGENTINA, es aquí donde la cláusula de no competencia podría llegar a afectar el interés económico general. Pero esta preocupación se ve desvirtuada al establecerse expresamente que el plazo de duración de la misma será por tan sólo dos años desde la posible desvinculación de SANCOR de MEAD JOHNSON ARGENTINA, siempre y cuando no hayan transcurridos diez años como miembro del Joint Venture. En este caso el plazo se torna razonable para una cláusula restrictiva de la competencia:

139. En definitiva y en tales condiciones, la cláusula 11 del instrumento de la operación no merece reparos en cuanto no excede los límites razonablemente permitidos en cuanto al ámbito temporal. Ello es así dado que la misma, a consideración de esta Comisión Nacional, no excede los parámetros razonables a los fines de la presente operación de concentración económica, no teniendo suficiente entidad como para disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general (artículo 7 de la Ley N° 25.156).

VI. CONCLUSIONES

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

141. Por ello, la COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA aconseja al SEÑOR SECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR del MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS autorizar según lo estipulado en el artículo 13, inc. a), de la Ley N° 25.156, la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de MEAD JOHNSON NUTRITION COMPANY del 80% de las acciones de la firma MEAD JOHNSON NUTRITION ARGENTINA S.A., que pertenecían a SANCOR COOPERATIVAS UNIDAS LIMITADA, por medio de la cual se estableció

2

ES COPIA FIEL



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

ES COPIA
ALAN CONTRERAS SANTARELLI
Dirección de Despacho

RE. MARIA VICENTIA LAZ VERA
SECRETARIA EJECUTIVA
COMISION NACIONAL DE
DEFENSA DE LA COMPETENCIA



45

X

un Joint Venture a los efectos de expandir la disponibilidad de productos de nutrición pediátrica de alta calidad.

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

LIC. FABIANA PETTIGREW
VOCAL
COMISION NACIONAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

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