

A los diez y ocho (18) días del mes de septiembre del año dos mil veintitrés (2023)¹

“Por instrucción de la **Superintendencia de Industria y Comercio** se informa que se ha presentado ante esta Entidad la siguiente operación de integración”:

Lo anterior, en aplicación del artículo 17 de la Ley 1340 de 2009, modificado por el artículo 156 del Decreto Ley No. 19 de 2012, se procede en consecuencia a publicar en la página web de la **Superintendencia de Industria y Comercio** el inicio de un procedimiento administrativo de una operación de integración empresarial.

Con radicación No. 23-404240-00 del ocho (8) de septiembre de dos mil veintitrés (2023), **NOVOZYMES A/S** presentó una solicitud de pre-evaluación de una operación de integración que involucra a **CHR. HANSEN HOLDING A/S** (en adelante y en conjunto, **INTERVINIENTES**), en los siguientes términos:

“La Transacción Propuesta hace referencia a la fusión prevista de Novozymes A/S, una sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes de Dinamarca (“NZ”) y Chr. Hansen Holding A/S (“CH Holding”), una sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes de Dinamarca. CH Holding es la controlante de Chr. Hansen A/S y otras filiales (Chr. Holding y las filiales controladas directa o indirectamente por Chr. Holding, incluida Chr. Hansen A/S, se denominarán en adelante “CH”).”²

De acuerdo con la operación proyectada, las empresas que participan en esta operación se denominan de la siguiente manera:

- **NOVOZYMES A/S** (en adelante, **NZ**): sociedad de responsabilidad limitada de Dinamarca. Ofrece soluciones biológicas sostenibles para uso industrial y de consumo. Fabrica principalmente enzimas industriales y, en menor medida, microorganismos (incluidos probióticos y productos biológicos para la salud de las plantas). Divide su negocio en las siguientes cinco áreas generales: (i) Cuidado del Hogar, (ii) Alimentación, Bebidas y Salud Humana, (iii) Bioenergía, (iv) Procesado de Cereales y Tecnología, y (v) Agricultura, Salud Animal y Nutrición. Participa en Colombia mediante la venta de sus enzimas lácteas (lactasa y catalasa), a través de un único distribuidor³.

¹ Suspensión de términos en actuaciones administrativas y jurisdiccionales en las fechas doce (12) y trece (13) de septiembre de 2023, prorrogado en las fechas catorce (14) y quince (15), según lo establecen el artículo 1 de la Resolución No. 54.645 del 12 de septiembre de 2023 y el artículo 1 de la Resolución 54.656 del 13 de septiembre de 2023, “[p]or la cual se suspenden términos en los trámites administrativos y jurisdiccionales que adelanta la Superintendencia de Industria y Comercio”, y “[p]or la cual se prorroga la suspensión de términos en los trámites administrativos y jurisdiccionales que adelanta la Superintendencia de Industria y Comercio”.

² Documento “23404240--0000000002”, del consecutivo 0 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente, página 1 (Documento PDF). Entiéndase que cuando se hace referencia al “Expediente”, este corresponde al anterior radicado.

³ Documento “23404240--0000000002”, del consecutivo 0 del Cuaderno Público No. 1 del Expediente, páginas 10 y 11 (Documento PDF).

- **CHR. HANSEN HOLDING A/S** (en adelante, **CH HOLDING**): sociedad de responsabilidad limitada de Dinamarca. Desarrolla soluciones de ingredientes naturales para la industria alimentaria, nutricional, farmacéutica y agrícola, para una gran variedad de alimentos, bebidas, suplementos dietéticos, piensos y protección de cultivos. Participa en Colombia a través de la sociedad, **CHR. HANSEN COLOMBIA S.A.S.**
 - **CHR. HANSEN COLOMBIA S.A.S.** (en adelante, **CH COLOMBIA**): sociedad con sede en Bogotá D.C., e identificada con NIT. 830.132.355-7. Sus actividades económicas se identifican con el código de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (en adelante CIIU) No. 4631: comercio al por mayor de productos alimenticios⁴. **CH COLOMBIA** no es signataria del acuerdo de fusión.

Con fundamento en la información aportada por **NZ**, la operación afecta el mercado de comercialización de lactasa en Colombia, en el que las **INTERVINIENTES** coinciden.

De conformidad con lo señalado en el numeral 2 del artículo 10 de la Ley 1340 de 2009, esta Superintendencia otorga un plazo de diez (10) días hábiles siguientes a esta publicación en la página *web* de la Entidad, para que los interesados suministren información que pueda aportar elementos de utilidad para el análisis de la operación proyectada. Para dicho propósito deben utilizar el número de radicación de la solicitud.

Anexo: Versión pública de la solicitud de pre-evaluación.

⁴ Registro Único Empresarial y Social (RUES). <http://www.rues.org.co>. Consulta efectuada el 12 de septiembre de 2023.

Bogotá D.C., septiembre 08, 2023

Doctora

MARIA DEL SOCORRO PIMIENTA

Superintendente de Industria y Comercio (e)

SUPERINDENTENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO

E. S. D.

Referencia: Solicitud de pre-evaluación de la operación de integración entre Novozymes A/S y Chr. Hansen Holding A/S

El suscrito, identificado al pie de mi firma, actuando como apoderado de Novozymes A/S (en adelante, "**NZ**"), en cumplimiento del artículo 9 de la Ley 1340/09 y de la Resolución 2751/21 de la Superintendencia de Industria y Comercio (en adelante, la "SIC"), informo a la SIC los términos y condiciones de la transacción que se pretende realizar entre NZ and Chr. Hansen Holding A/S (en adelante, "**CH Holding**") (en adelante, la "**Transacción**" o la "**Transacción Propuesta**").

La Transacción implicará una integración horizontal en Colombia ya que tanto NZ, a través de un distribuidor local, como CH (según se define más adelante), a través de Chr. Hansen Colombia S.A.S. (en adelante, "**CH Colombia**", y conjuntamente con NZ únicamente para efectos de la presente solicitud de pre-evaluación, las "**Partes**"), desarrollan (hasta cierto punto, según se expone más adelante) la misma actividad económica.

Esta solicitud de preevaluación es presentada por NZ. De conformidad con la Sección 3.2., Capítulo 2, del Reglamento General de la SIC, modificado por la Resolución 2751 de 2021, por la presente declaro que la información de CH (como se define a continuación) que aquí se presenta fue obtenida legítimamente y fue compartida entre sus abogados externos.

I. ANÁLISIS DEL IMPACTO COMPETITIVO DE LA TRANSACCIÓN

1. La estructura de la Transacción

La Transacción Propuesta hace referencia a la fusión prevista de Novozymes A/S, una sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes de Dinamarca ("**NZ**") y Chr. Hansen Holding A/S ("**CH Holding**"), una sociedad de responsabilidad limitada constituida bajo las leyes de Dinamarca. CH Holding es la controlante de Chr. Hansen A/S y otras filiales (Chr. Holding y las filiales controladas directa o indirectamente por Chr. Holding, incluida Chr. Hansen A/S, se denominarán en adelante "**CH**").

2. Los efectos de la Transacción

La Transacción no tendrá efectos negativos en la competencia en Colombia, como se explicará más adelante. Ambas partes están activas en la industria biotecnológica a nivel

mundial, pero sus principales áreas de negocio y los mercados en los que operan son en gran medida complementarios. Dado que las coincidencias entre las Partes en Colombia se limitan a la comercialización/distribución de lactasa (que es la única enzima láctea específica en la que las Partes coinciden en Colombia) y que la Transacción reportará importantes beneficios a los clientes, no se plantea en este caso un impedimento significativo a la competencia efectiva.

El alcance global de las Partes, la innovación complementaria y las capacidades de comercialización optimizadas permitirán a la entidad integrada avanzar más rápido para resolver las necesidades de sus clientes de lo que cualquiera de las Partes podría por separado.

La Transacción también producirá eficiencias significativas. Las Partes esperan que la integración produzca sinergias que reduzcan los costos de cada Parte. Una parte significativa de las sinergias serán relacionados con la optimización de la producción, menor gasto en compras y el ahorro en contratación. Las Partes esperan lograr estas sinergias en un corto plazo.

Mientras que la actividad principal de CH se centra en los ingredientes lácteos (y en particular en los cultivos), la actividad principal de NZ se centra en las enzimas y principalmente fuera del sector lácteo. Las Partes difieren en cuanto a su orientación del cliente objetivo y es probable que los clientes las perciban como diferentes sobre esta base. Por lo tanto, las actividades respectivas de las Partes están principalmente diferenciadas (tanto globalmente como en Colombia) y cualquier coincidencia entre las Partes es relativamente limitada.

Las actividades de las Partes dan lugar a una coincidencia horizontal limitada en Colombia, concretamente en la comercialización/distribución de lactasa. Sin embargo, la coincidencia horizontal es menor teniendo en cuenta el contexto de la complementariedad general de las actividades de las Partes.

A nivel global, las Partes se enfrentarán a una fuerte competencia por parte de una serie de rivales activos en la comercialización/distribución de lactasa para aplicaciones de Alimentación y Bebidas (en adelante “F&B” por sus siglas en inglés).

Es importante destacar que las Partes no tienen activos de producción local y, por lo tanto, están activas en Colombia a través de la comercialización a distribuidores locales y sólo una pequeña cantidad de las ventas de CH se realizan directamente a los clientes.

3. El mercado relevante

Las Partes afirman que no es necesario decidir sobre una definición precisa del mercado relevante para efectos de la Transacción, dado que no surgen problemas de competencia en ninguna posible definición del mercado de producto. Sin embargo, para efectos de esta solicitud de pre-evaluación, y sin perjuicio de las opiniones que se exponen a continuación, las Partes analizarán la Transacción en el mercado de comercialización/distribución de lactasa, ya que esta enzima específica es donde surge la única coincidencia en Colombia, dado que existe una coincidencia horizontal menor, pues ambas Partes están activas en la distribución y comercialización de lactasa en esta jurisdicción.

3.1 Mercado producto

Las Partes sostienen que, para efectos de esta solicitud de pre-evaluación, el mercado producto es la lactasa, que es un subsegmento del mercado de enzimas. No existen precedentes recientes en los que la SIC haya analizado el mercado producto para la comercialización y distribución de lactasa. Sin embargo, la SIC ha reconocido las enzimas como una categoría del subsegmento de "otros productos químicos reactivos" en la línea de negocio de las biociencias.¹

En su precedente, la SIC define las enzimas como: "*altamente específicas* [aminoácidos] y *aceleran solamente una o unas pocas reacciones químicas*".²

Además, la SIC ha aceptado en el pasado referencias de la Comisión Europea ("CE" o la "Comisión") para definir mercados relevantes. Respecto de las enzimas, la CE ha reconocido en algunos precedentes que constituyen un mercado producto distinto y las ha definido como: "*catalizadores biológicos que regulan la velocidad a la que se producen las reacciones químicas en los organismos vivos*".³

Respecto de las enzimas, en la decisión⁴ de *International Flavors and Fragrances* la Comisión consideró una distinción entre: (i) enzimas industriales (es decir, enzimas producidas por un microorganismo) y (ii) enzimas especializadas (es decir, enzimas que se extraen de forma natural y se utilizan en suplementos para la salud humana). Dado que las actividades de las Partes sólo coinciden dentro de las enzimas industriales, en la presente solicitud de pre-evaluación el término "enzimas" se referirá únicamente a las enzimas industriales (a menos que se indique explícitamente lo contrario).

Además, en respuesta a la investigación de mercado de la Comisión sobre el precedente de IFF, una mayoría de clientes y competidores expresaron que podría ser pertinente una mayor segmentación de las enzimas industriales por aplicación final en los segmentos: "industriales", "F&B", "hogar", "cuidado personal", y "nutrición animal".

La mayoría de los clientes y competidores consideraron que no estaba justificada una mayor segmentación dentro de "F&B" por aplicación final, en subsegmentos para "panadería", "productos lácteos", "elaboración de cerveza", "transformación de hidratos de carbono", "transformación de pescado", "carne" y "transformación culinaria". Las Partes señalaron que, aunque el formato de la enzima debe adaptarse a las necesidades de la industria correspondiente y se aplican diferentes requisitos regulatorios y de registro en función de la aplicación final, en general existía una sustitución de la oferta. La mayoría de los encuestados consideraron que las enzimas de la industria alimentaria son intercambiables y/o que los proveedores pueden cambiar fácilmente entre la fabricación de los distintos tipos de enzimas, o ambas cosas.

¹ Superintendencia de Industria y Comercio. Resolución 79775 de 2015.

² Ibid.

³ Caso M.9827 - International Flavors & Fragrances / Nutrition & Biosciences, parr. 145

⁴ Caso M.9827 - International Flavors & Fragrances / Nutrition & Biosciences, parr. 145-149

Finalmente, la Comisión dejó abierta la definición del mercado.

En cuanto a posibles segmentaciones de las enzimas por aplicación (es decir, por aplicaciones F&B y por subsegmentos de las enzimas de F&B), las Partes observan que, por lo general, la sustituibilidad de la demanda entre las enzimas F&B y otras enzimas industriales y entre los subsegmentos F&B es limitada o nula.

Sin embargo, de acuerdo con los resultados de la investigación de mercado de la decisión de IFF, las Partes creen que existe una sustitución de la oferta entre algunas, si no todas, las enzimas para F&B y otras enzimas industriales. Por ejemplo, la proteasa, la lactasa y la lipasa son ejemplos de esta sustitución de la oferta, ya que las Partes creen que la sustitución de la oferta se produce en todas las aplicaciones alimentarias y no alimentarias.

Del mismo modo, también existe sustitución de la oferta en los distintos segmentos de las enzimas para F&B, incluidas las enzimas para productos lácteos (de acuerdo con los resultados de la investigación de mercado de la decisión de IFF). Las Partes consideran que en el sector de las enzimas para productos lácteos existe sustitución de la oferta en el nivel de fabricación para la mayoría de las enzimas, pero no necesariamente para todas. En general, una vez que un fabricante tiene la capacidad y los conocimientos técnicos para fabricar una enzima láctea (que se utilizará en la producción de lácteos o en una de las otras aplicaciones en las que pueden utilizarse las mismas enzimas), y dispone de los permisos alimentarios necesarios, el fabricante podrá, por lo general, pasar de la producción de una enzima láctea a otra con relativa facilidad y sin necesidad de conocimientos técnicos específicos del producto ni de invertir en capacidad de producción o equipos adicionales.

Teniendo en cuenta lo anterior, las Partes afirman que no es necesario decidir sobre una definición precisa del mercado a efectos de la Transacción, dado que no surgen problemas de competencia en ninguna posible definición del mercado producto. Sin perjuicio de esta opinión, las Partes han proporcionado estimaciones de participaciones de mercado para la comercialización y distribución de lactasa, ya que esta enzima específica es donde se produce la única coincidencia en Colombia.

Además, las Partes no tienen actividades de fabricación en Colombia.

3.2 Mercado geográfico

Las partes afirman que el mercado geográfico de la Transacción es mundial debido al alcance global de las partes. Los principales proveedores de enzimas lácteas, incluida la lactasa, operan a escala mundial y venden el mismo producto en todo el mundo, tanto a nivel de fabricación como de distribución. Sin perjuicio de esta opinión, en aras de la exhaustividad y basándose en la definición de mercado geográfico del precedente de la SIC⁵ antes mencionado y considerando que las Partes venden lactasa en todo el país a través de ventas directas y a través de distribuidores, las Partes han considerado que el mercado relevante es de alcance al menos, nacional.

⁵ Superintendencia de Industria y Comercio. Resolución 79775 de 2015.

4. Análisis de integraciones horizontales

Como se mencionó anteriormente, los efectos horizontales en esta Transacción son limitados ya que la coincidencia horizontal directa de las Partes es en la comercialización/distribución de lactasa en Colombia, que es muy reducido teniendo en cuenta contexto de la complementariedad global de las actividades de las Partes.

4.1. La Transacción no plantea problemas de competencia

Las Partes afirman que, por las razones que se exponen a continuación, la Transacción no plantea problemas de competencia en el mercado relevante dadas sus características y estructura, de modo que la Transacción no producirá efectos coordinados o no coordinados a nivel horizontal.

4.1.1. La Transacción no generará efectos no coordinados.

Las Partes consideran que la Transacción no resultará en problemas de competencia en Colombia en forma de efectos no coordinados ya que las Partes continuarán enfrentándose, después de la Transacción, a una fuerte competencia tanto a nivel mundial como en Colombia de competidores para la comercialización y distribución de lactasa, en particular de fabricantes.

4.1.2. La Transacción no generará efectos coordinados.

La operación tampoco planteará problemas de competencia en forma de efectos coordinados. Por lo general, los proveedores no utilizan precios de catálogo, sino que entablan negociaciones de precios privados y bilaterales con los clientes, o a menudo -en el caso de los clientes más grandes- participan en licitaciones. Además, muchos de los grandes clientes también se abastecen de varios proveedores, lo que limita la visibilidad de las Partes en cuanto a los proveedores de enzimas de cada cliente. En consecuencia, la estructura de los segmentos del mercado de las enzimas y la estructura de cada una de las Partes impiden que surja cualquier forma de coordinación sostenible y de efectos coordinados.

4.2. Estructura del mercado y análisis de concentración

Como se ha mencionado anteriormente, la definición geográfica más apropiada es un mercado global para la comercialización/distribución de lactasa. En un mercado global, los grandes competidores globales podrían fácilmente aumentar y expandir sus suministros en Colombia y ganar participación de mercado para contrarrestar cualquier posible intento de aumento de precio de la lactasa. La entrada al mercado local de lactasa no presenta barreras relevantes, como se explicará en detalle más adelante, ya que no se requiere producción local hasta el punto de que toda la lactasa que se vende en Colombia es importada. Los competidores fuertes podrán seguir ejerciendo una presión competitiva significativa sobre las Partes tras la operación. Además, estos fuertes competidores globales han estado expandiendo su presencia en los últimos años en el mercado relevante afectado y pueden

expandir su presencia en Colombia también, lo que evitará cualquier daño a la competencia efectiva.

Las Partes tienen ventas directas limitadas (es decir, ventas a clientes finales) en Colombia. En este escenario, la participación de mercado combinada de las Partes está muy por debajo del 20% ya que NZ no tiene ninguna venta directa de lactasa en Colombia y su única participación en el mercado es a través de distribuidores. Esta participación de mercado poco significativa, implica que la Transacción no tendrá efectos sustanciales sobre la estructura competitiva del mercado relevante.

Sin embargo, para completar la información y sin perjuicio de esta opinión, las participaciones de mercado de las Partes incluyendo las ventas estimadas por los distribuidores de las Partes, aunque son significativas, no son representativas de las interacciones competitivas entre las Partes. Asimismo, existen múltiples competidores en el mercado, tanto si se consideran los competidores que operan a través de ventas directas como a través de las ventas a través de distribuidores, lo que hace que el mercado esté fragmentado.

Como se ha mencionado anteriormente, las Partes no compiten por los clientes finales de los productos afectados, ya que NZ sólo vende sus productos a través de distribuidores en Colombia y CH también vende la mayoría de sus productos a través de distribuidores. Esto significa que el mercado está muy fragmentado ya que los distribuidores son los que venden y compiten por los clientes finales para la mayoría de los productos de las Partes en Colombia.

4.3. Barreras de entrada

Teniendo en cuenta las razones anteriores, las Partes consideran que la SIC puede concluir que la Transacción no dará lugar a ningún efecto negativo en el mercado relevante. Sin embargo, para complementar, las Partes también abordarán la ausencia de barreras de entrada para reforzar esta conclusión.

4.3.1. Barreras Legales. No existen barreras legales para entrar al mercado de comercialización/distribución de lactasa y, teniendo en cuenta que la mayor parte del mercado se atiende a través de importaciones, no existen requisitos legales específicos, permisos o licencias para importar este tipo de productos al mercado colombiano. Cualquier competidor puede importar los productos afectados al país e ingresar al mercado para empezar a competir.

4.3.2. Inversión inicial requerida y costos hundidos. Las barreras de entrada son bajas, ya que, la entrada o expansión en la comercialización/distribución de lactasa no requeriría inversiones sustanciales en equipamiento. Las capacidades necesarias serían conocimientos básicos sobre enzimas, conocimientos específicos sobre lactasa y relaciones comerciales con clientes (potenciales). Como tal, cualquier empresa con una buena red en el sector lácteo podría, en principio, ser un potencial distribuidor de lactasa. La inversión inicial no es gravosa en comparación con otras industrias.

Y lo que es más importante, la producción local no es necesaria para competir eficazmente en el mercado, como demuestra el hecho de que los principales competidores importan sus productos. Además, los costos de importación no son sustanciales e incluso existen exenciones arancelarias. Por lo tanto, no hay necesidad de que una entidad local o extranjera invierta en plantas locales, lo que reduce significativamente los costos de entrada. Además, en Colombia no hay requisitos de registro de productos.

En general, para los distribuidores con una red comercial y conocimientos básicos sobre enzimas, los costos de entrada serían limitados. En principio, bastaría con un curso de formación impartido por el proveedor de enzimas lácteas. Los nuevos operadores que no dispongan de una red de distribución podrían reducir los costos de entrada trabajando con (sub)distribuidores locales o internacionales.

- 4.3.3. Tecnología. El acceso a la tecnología no es una barrera de entrada a la comercialización/distribución de lactasa en Colombia, considerando que los desarrollos tecnológicos no son esenciales a nivel de comercialización/distribución, ya que es más esencial reconocer la experiencia básica en enzimas y construir una organización/red de ventas y relaciones comerciales con los clientes.
- 4.3.4. Posicionamientos y conocimiento de la marca. Las Partes afirman que el posicionamiento y el conocimiento de las marcas no constituyen una barrera de entrada debido a que las marcas no son los principales motores de los clientes finales en este mercado. Los clientes finales suelen tomar sus decisiones de compra basándose en el precio y el funcionamiento, más que en la marca de los productos. Además, en el momento de seleccionar uno de los productos en cuestión, el cliente elige el que mejor se adapta a sus necesidades específicas, independientemente de las marcas comerciales de los productos ofrecidos para cada uno.
- 4.3.5. Exceso de capacidad de reserva. Teniendo en cuenta que el mercado relevante se abastece mayoritariamente/exclusivamente a través de importaciones, la existencia de capacidad de reserva no es relevante
- 4.3.6. Plazos/oportunidades. El tiempo no es una barrera de la entrada en la comercialización/distribución de lactasa; la entrada podría producirse con bastante rapidez, especialmente teniendo en cuenta que no se requiere una instalación de producción local, los costos de cambio son bajos y los costos de importación no son sustanciales. Los plazos podrían reducirse aún más trabajando con (sub)distribuidores locales.
- 4.3.7. Acceso a materias primas e insumos. Las Partes consideran que el acceso a las materias primas y a los insumos no constituye una barrera de entrada a los mercados afectados, ya que las Partes, y los principales competidores, no producen lactasa localmente.

Por lo tanto, las condiciones del mercado son tales que no hay motivos para temer que las barreras de entrada que dificultan la expansión de los competidores disminuyan la importante presión competitiva impuesta por los muchos otros operadores del mercado.

4.4. Poder de compra

La SIC ha reconocido la importancia del poder de compra, y que una fusión puede dar lugar a un aumento de precios cuando los clientes no pueden cambiar de proveedor porque hay muy pocos o ningún otro proveedor. Además, la SIC ha reconocido dos situaciones que eliminan el poder de compra en presencia de una fusión: (i) los consumidores no pueden encontrar otro productor de los bienes o servicios, y (ii) no existen sustitutos para el bien o servicio en cuestión.

En este caso, la lactasa es un producto básico, de bajo volumen/ancilar, que para la mayoría de los proveedores es uno de los varios ingredientes lácteos de su cartera que ofrecen a las centrales lecheras. El mercado de lactasa se caracteriza por grandes clientes globales con un importante poder de negociación que llevan a cabo procesos de licitación competitivos. En particular, entre los clientes de las Partes figuran grandes centrales lecheras mundiales.

Como ya se ha mencionado, el mercado de la lactasa se caracteriza por grandes clientes industriales y sofisticados (por ejemplo, productores lácteos), con un importante poder de negociación. En particular, muchos de los clientes, sobre todo los grandes, suelen traer un nuevo proveedor o convocar una licitación para obligar a los proveedores existentes a bajar sus precios. Una vez que un nuevo proveedor está cualificado en términos de calidad y rendimiento del producto, los costos de cambio al proveedor cualificado serían probablemente marginales, lo que crearía una fuerte posición negociadora para estos grandes clientes lácteos. Además, los grandes clientes seguirán teniendo una serie de alternativas creíbles a las partes de la fusión tras la operación.

Por consiguiente, dada la concentración de clientes de las Partes, los ingresos de la entidad integrada por lactasa disminuirían sustancialmente si alguno de estos clientes se pasara a un competidor. Dado que estos clientes pueden cambiar o amenazar con cambiar a la entidad integrada tras cualquier incremento de precios posterior a la Transacción, dicho incremento de precios no sería rentable.

No parece haber obstáculos significativos que impidan la entrada de competidores o el aumento de la oferta si la entidad integrada aumentara los precios, y las condiciones del mercado son tales que cualquier intento hipotético de aumentar los precios tras la fusión daría lugar a que los clientes se pasaran a uno de los muchos competidores que quedan en el mercado.

Lo anterior prueba que no hay un impedimento significativo para la competencia efectiva en el sector de lactasa, teniendo en cuenta los clientes de lactasa seguirán teniendo un fuerte poder de negociación y por lo tanto, es relativamente fácil para un cliente cambiar de proveedor.

5. La Transacción no genera ningún efecto negativo en el mercado

A la luz de lo anterior, las Partes afirman que la estructura competitiva del mercado no se verá afectada negativamente por la Transacción y no surgirán problemas de competencia.

En concreto, la Transacción no obstaculizará la competencia, en particular como resultado de la creación o fortalecimiento de una posición dominante en cualquier mercado, ni impedirá de manera significativa la competencia efectiva en Colombia.

II. INFORMACIÓN

SECCIÓN 1: DE LA TRANSACCIÓN PROYECTADA

1.1 Señalar la forma jurídica de la transacción de integración, con indicación de las intervinientes en la misma e indicando las empresas intervinientes.

La operación se llevará a cabo mediante una fusión entre NZ y CH Holding. NZ seguirá siendo la entidad sobreviviente tras la fusión con CH Holding. CH Holding dejará de existir y las filiales directas o indirectas de CH Holding se convertirán en filiales directas o indirectas de NZ y NZ tendrá el control exclusivo de las filiales directas o indirectas de CH Holding.

1.2 Precisar el cronograma en el que se dará la integración

Las Partes tienen la intención de cerrar la Transacción una vez que se cumplan todas las condiciones requeridas, incluida la obtención de cualquier autorización reglamentaria o de competencia aplicable.

1.3 Indicar si existen regulaciones y/o normas específicas respecto de este tipo de transacción de integración

Las Partes afirman que no existe una regulación específica a la que la Transacción esté sujeta en Colombia.

1.4 Señalar ante qué autoridades de competencia se han o se están adelantando (ex - ante) o se pretende adelantar (ex - post) trámites similares al que se está presentando ante la Superintendencia de Industria y Comercio.

La operación está sujeta al control de integraciones en las siguientes jurisdicciones: Unión Europea, y las autoridades competentes en, Brasil, China⁶, Corea del Sur, Turquía, EE. UU⁷, y Sudáfrica (junto con notificaciones voluntarias en Australia).

SECCIÓN 2: DE LAS EMPRESAS INTERVINIENTES SOLICITANTES

2.1 Identificar y describir detalladamente las actividades económicas desarrolladas, sin limitarse al objeto social consignado en registros públicos. para cada actividad

⁶ Las Partes recibieron la autorización incondicional de SAMR el 1 de septiembre de 2023.

⁷ El 24 de febrero de 2023 se presentó una solicitud de HSR y ha expirado el plazo de espera de 30 días.

descrita se debe indicar el Código Industrial Internacional Uniforme -CIU-, a cuatro dígitos

2.1.1 NZ A/S

NZ está controlada exclusivamente por Novo Holdings. Las acciones de NZ cotizan en la Bolsa Nasdaq de Copenhague.

Novo Holdings es una sociedad privada danesa de responsabilidad limitada y es la matriz del Grupo Novo, conformado por NZ, Novo Nordisk A/S y NNIT A/S. Novo Holdings se encarga de gestionar los activos de la Fundación Novo Nordisk mediante inversiones estratégicas en el ámbito de las ciencias de la vida y áreas afines y mediante inversiones minoritarias de carácter financiero y de capital riesgo en una amplia cartera de empresas dedicadas a la investigación médica y científica.

NZ es una empresa mundial de biotecnología con sede en Bagsværd (Dinamarca). NZ ofrece soluciones biológicas sostenibles para uso industrial y de consumo y fabrica principalmente enzimas industriales y, en menor medida, microorganismos (incluidos probióticos y productos biológicos para la salud de las plantas).

NZ divide su negocio en las siguientes cinco áreas generales: (i) Cuidado del Hogar, (ii) Alimentación, Bebidas y Salud Humana, (iii) Bioenergía, (iv) Procesado de Cereales y Tecnología, y (v) Agricultura, Salud Animal y Nutrición.

- i. Cuidado del Hogar: El cuidado del hogar engloba en general soluciones de limpieza enzimáticas y microbianas para su aplicación principalmente en lavandería y el lavado de vajilla, así como en la limpieza profesional. Los productos de cuidado del hogar de NZ permiten, por ejemplo, eliminar manchas y olores de la ropa a bajas temperaturas de lavado, lo que reduce el consumo de agua y energía. Además, los productos de cuidado del hogar de NZ permiten reducir el uso de productos químicos, como polímeros y detergentes, y, por tanto, la emisión de estos productos químicos al medio ambiente.
- ii. Alimentación, Bebidas y Salud Humana: Las soluciones de NZ para alimentos y bebidas mejoran la calidad, el sabor, la textura y la frescura de los alimentos y las bebidas, reduciendo así el desperdicio de alimentos y la necesidad de aditivos y compuestos no deseados, además de hacer más apetecibles las alternativas a base de carne, y lácteos de origen vegetal. Un ejemplo de las muchas soluciones biológicas que se ofrecen en este campo son los productos enzimáticos utilizados en la industria panadera, que conllevan que el pan se mantenga fresco y apetecible, reduciendo así el desperdicio de alimentos. El negocio de Salud Humana de NZ es de reciente creación y ofrece probióticos y enzimas beneficiosas para el consumo humano como suplementos dietéticos. Las enzimas lácteas forman una parte menor del negocio de F&B de NZ.
- iii. Bioenergía: Las soluciones enzimáticas y microbianas de NZ desempeñan un papel importante en la producción de bioetanol, biogás, aceite de maíz, alimentos de

proteína, así como biodiésel, al convertir las semillas oleaginosas y el maíz en, por ejemplo, un combustible valioso y más ecológico para el transporte. Los productos de NZ ayudan a aumentar el rendimiento y a obtener el máximo valor de la materia prima utilizada. La producción de etanol que permiten las biosoluciones de NZ permite desplazar más de 8.000 millones de galones de gasolina al año. El segmento de negocio de Bioenergía también abarca la tecnología para la captura de carbono, un área que aún se encuentra en sus primeras fases.

- iv. **Procesado de Cereales y Tecnología:** NZ apoya una serie de industrias, como las de procesamiento de cereales, tratamiento de aguas residuales, pulpa y papel, cuero y producción textil. Estas industrias se centran en la optimización de procesos, la reducción de la huella ambiental y el aumento del rendimiento.
- v. **Agricultura, Salud Animal y Nutrición:** Las biosoluciones de NZ en agricultura aumentan el rendimiento de los cultivos al mejorar la salud de las plantas mediante la mejora de su nutrición y la protección de los cultivos frente a las plagas, al tiempo que reducen la necesidad de pesticidas químicos. Las biosoluciones de Salud y Nutrición Animal mejoran la recepción de energía, proteínas y minerales en el pienso de los animales, y optimizan la funcionalidad intestinal y mejoran la salud general de los animales. El resultado es un mejor uso de la tierra cultivable para la producción de alimentos y piensos, un menor uso de productos químicos y antibióticos promotores del crecimiento y reducción de las emisiones al medio ambiente procedentes del abono de la producción ganadera.

En Colombia, NZ opera mediante la venta de sus enzimas lácteas (lactasa y catalasa) a través de un único distribuidor.

Más información sobre NZ en: <https://www.novozymes.com/en>.

2.1.2 CH

CH Holding es una empresa que cotiza en la Bolsa de Nasdaq de Copenhague. El mayor accionista de CH Holding es Novo Holdings (con una participación no mayoritaria). CH Holding es la sociedad matriz de Chr. Hansen A/S y otras filiales.

CH desarrolla soluciones de ingredientes naturales para la industria alimentaria, nutricional, farmacéutica y agrícola, para una gran variedad de alimentos, bebidas, suplementos dietéticos, piensos y protección de cultivos.

CH divide su negocio en las dos áreas generales siguientes:

- i. **Cultivos alimenticios y enzimas, fabricación y/o venta de cultivos, enzimas y probióticos** que ayudan a determinar el sabor, el aroma, la textura, la vida útil, el valor nutricional y los beneficios para la salud de una variedad de productos de consumo en la industria alimentaria, especialmente en la industria láctea.

Los cultivos alimenticios de CH consisten principalmente en bacterias vivas que se utilizan como ingredientes en el proceso de fabricación de alimentos. Los cultivos alimenticios se utilizan ampliamente en todas las categorías de alimentos, pero predominantemente en los lácteos. El negocio de las enzimas comprende únicamente las enzimas utilizadas en la producción de alimentos y bebidas para consumo humano (F&B). Las enzimas para F&B incluyen, entre otros, los productos lácteos, la panadería, la elaboración de cervezas, la transformación de hidratos de carbono, la transformación de pescado y la transformación de carne y productos culinarios ("enzimas para F&B"). Más concretamente, el negocio comprende únicamente enzimas utilizadas en la producción de lácteos, es decir, enzimas lácteas (en adelante, "enzimas lácteas" comprenderá las enzimas utilizadas en la producción de lácteos en general, incluidas, entre otras, las categorías de enzimas coagulantes, lactasa, proteasa, catalasa, lipasa, lisozima, fosfolipasa, lactosa oxidasa y transglutaminasa), y consiste principalmente en enzimas para la producción de queso.

- ii. Salud y Nutrición, fabricación y/o venta de productos, incluidos probióticos, para suplementos dietéticos, productos farmacéuticos de venta libre, preparados para lactantes, piensos y aplicaciones fitosanitarias, que comprende los cuatro segmentos de negocio siguientes: "Salud Humana", "Salud Animal", "Sanidad Vegetal" y "Oligosacáridos de Leche Humana".

En Colombia, CH actúa a través de Chr. Hansen Colombia S.A.S., con sede en Bogotá D.C. e identificada bajo el NIT: 830132355 - 7. Sus actividades económicas se describen bajo los números CIIU 4631, 4664 y 4690, los cuales se refieren al comercio al por mayor de productos alimenticios, comercio al por mayor de productos químicos básicos, caucho y plásticos en formas primarias y productos químicos agrícolas y comercio al por mayor no especializado. Para evitar dudas, CH Colombia no es signataria del acuerdo de fusión.

Más información sobre CH en: <https://www.chr-hansen.com/en>

2.2 Identificar el NIT de las intervinientes y el nombre exacto como aparece en los certificados de cámara de comercio y/o el documento respectivo que acredite la existencia de la empresa. Anexar el poder debidamente diligenciado conforme a la ley, de cada una de las empresas intervinientes, en los casos que la presentación se realice a través de apoderado. Se exceptúan las integraciones que consistan en una toma hostil del control, en cuyo caso sólo será exigible para la sociedad adquirente del control

2.2.1 NZ

El PoA de NZ se incluye en el Anexo 2.2.1.1, y el Certificado de Existencia y Representación Legal se incluye en el Anexo 2.2.1.2.

2.3 Allegar el Balance General y Estado de Resultados del año fiscal inmediatamente anterior, elaborado de conformidad con lo previsto en la ley, debidamente certificados o dictaminados por el Revisor Fiscal, para el caso de las empresas que

lo tienen. En caso de no contar con estos estados financieros, aportar los últimos balances de prueba correspondientes

2.3.1 NZ

Ver Anexo 2.3.1

2.3.2 CH

Los estados financieros de Chr. Hansen Colombia S.A.S a 31 de diciembre de 2022 se presentan en el Anexo 2.3.2

2.4 Adjuntar el informe de gestión del año inmediatamente anterior.

2.4.1 NZ

Ver Anexo 2.4.1

2.4.2 CH

El informe de gestión de Chr. Hansen Colombia S.A.S a 31 de marzo de 2021 se presenta en el Anexo 2.4.2

2.5 La relación de socios o accionistas especificando el porcentaje de participación en el capital social

2.5.1 NZ

2.5.2 CH

Como se ha mencionado, Novo Holdings es actualmente el mayor accionista de CH Holding.

Chr. Hansen Colombia S.A.S. pertenece a CH Holding y a Chr. Hansen A/S, que a su vez pertenece a CH Holding.

2.6 Suministrar una relación de las personas jurídicas pertenecientes al mismo grupo empresarial en los términos del artículo 28 de la Ley 222 de 1995 o en la norma que lo modifique. Para el efecto, debe anexar estructura u organigrama, señalando razón y objeto social de cada una de las empresas que forman parte de la organización, porcentajes de participación y, en caso de aplicar, actividades económicas desarrolladas en el territorio nacional

2.6.1 NZ

Novo Nordisk Colombia SAS es la única entidad con presencia en Colombia propiedad de Novo Holdings. Actúa en Colombia con el siguiente objeto social registrado ante las autoridades del país:

La empresa puede realizar cualquier acto lícito de comercio especialmente las siguientes actividades:

- a) La comercialización, promoción, importación, venta y distribución de productos farmacéuticos y médicos.
- b) La prestación de servicios relacionados con productos farmacéuticos.
- c) El desarrollo de cualquier otra actividad relacionada con productos farmacéuticos que no esté prohibida en la legislación colombiana.

En desarrollo de dicho objeto social, la sociedad podrá celebrar, ejecutar y realizar todas las actividades, operaciones y negocios comerciales y/o financieros relacionados con cualesquiera de las actividades conexas antes descritas, bien en nombre propio o por cuenta de terceros o en participación con terceros y Novo Nordisk Pharma Operations A.S.

Ver Anexo 2.6.1.

2.6.2 CH

Ver Anexo 2.6.2.

2.7 Indicar las empresas que ejercen control, directa o indirectamente, sobre las empresas intervinientes, en los términos del numeral 4 del artículo 45 del Decreto 2153 de 1992 o en la norma que lo modifique, indicando la actividad de esas empresas y el respectivo porcentaje de participación en el capital de las intervinientes

2.7.1 NZ

2.7.2 CH

Véase 2.5.2.

2.8 Allegar una relación de inversiones permanentes de las empresas en las cuales las intervinientes ejercen control, directa o indirectamente, de conformidad con lo previsto en el numeral 4 del artículo 45 del decreto 2153 de 1992 o en la norma que lo modifique, indicando la actividad de esas empresas y el respectivo porcentaje de participación

2.9

2.9.1 NZ

2.9.2 CH

2.10 Comprobante de pago de tasa de integraciones

Ver Anexo 2.9

SECCIÓN 3: DEL MERCADO PRODUCTO

3.1 Relacionar de manera detallada los productos o servicios ofrecidos.

3.1.1 NZ

Ver Anexo 3.1.1

3.1.2 CH

Ver Anexo 3.1.2

3.2 Allegar la lista de los productos ofrecidos de manera coincidentes y aquellos que formen parte de una misma cadena de valor (en adelante productos afectados) por las empresas intervinientes

3.2.1 Descripción detallada del producto

Como se ha señalado anteriormente, sin perjuicio del punto de vista sobre la definición del mercado, las Partes han centrado esta sección en la lactasa (como único tipo de enzima en el que las actividades de las Partes coinciden).

La lactasa es una forma de azúcar presente de forma natural en la leche y, como tal, en otros productos lácteos derivados de la leche (por ejemplo, yogur, helado, queso, mantequilla, mantequilla para untar, crema agria, etc.). Las enzimas de lactasa se encuentran de forma natural en mamíferos, levaduras, hongos y bacterias, y el cuerpo humano las necesita para digerir (es decir, descomponer) la lactosa.

La lactasa ayuda a descomponer la lactosa en los azúcares simples glucosa y galactosa, que son más fáciles de digerir para el cuerpo humano que la lactosa y generan un sabor más dulce. Por ello, la lactasa puede utilizarse en la industria láctea para producir productos lácteos sin lactosa o con lactosa reducida.

3.2.2 Presentaciones disponibles o modalidades de servicio

Los productos de lactasa están disponibles en formato líquido y en forma sólida/seca. La elección de la forma del producto depende de la naturaleza del producto de uso final del cliente; por ejemplo, puede preferirse una lactasa líquida para mezclar en productos finales líquidos. Del mismo modo, para DS/OTC, la lactasa sólida/seca es la forma más utilizada debido a la naturaleza de los productos de uso final (píldoras, comprimidos, cápsulas, etc.), pero la lactasa líquida también se utiliza para estas aplicaciones (en gotas, por ejemplo).

3.2.2.1 NZ

NZ ofrece los siguientes productos de lactasa en Colombia:

- i. Saphera 2600 L
- ii. Lactozym Pure 6500 L

3.2.2.2 CH

CH ofrece los siguientes productos de lactasa en Colombia:

- i. Ha-Lactase™
- ii. NOLA™ Fit

3.2.3 Marcas

3.2.3.1 NZ

NZ sólo tiene registrada la marca "SAPHERA" para lactasa en Colombia.

3.2.3.2 CH

CH tiene las siguientes marcas registradas en Colombia:

Palabra clave	País	No. De aplicación	No. De registro	Dueño
NOLA	Colombia	1318867	1318867	Chr. Hansen A/S
DULZIME	Colombia	SD2020/0036453	670639	Chr. Hansen A/S

3.2.4 Principales usos y aplicaciones

El principal uso de la lactasa comercial es en la industria F&B, en particular en la industria láctea, que esencialmente constituye toda la base de clientes finales de la lactasa dentro de F&B. La industria láctea utiliza la lactasa para fabricar productos sin lactosa, principalmente leche fresca, pero también otros productos lácteos como yogur, helados, leche UHT y queso.

La lactasa también se utiliza en la fabricación de suplementos dietéticos/farmacéuticos sin receta ("*over-the-counter*"); sin embargo, aunque los productos de lactasa de las Partes también pueden utilizarse para estas aplicaciones, ninguna de las Partes comercializa activamente sus productos de lactasa hacia este sector.

3.2.5 Población objetivo, describiendo sus características

La lactasa se vende a grandes y sofisticados fabricantes de productos lácteos como Nestlé, Danone, Arla, Lactalis y Fairlife, así como suplementos dietéticos y productos farmacéuticos de venta libre (es decir, productos finales en cuya producción se utiliza la lactasa). En el caso de los productos sin lactosa o con lactosa reducida, los consumidores a los que van dirigidos son particulares, en su mayoría, personas con intolerancia a la lactosa y consumidores preocupados por su salud.

3.2.6 Estudios de mercado con que se cuente. Debe adjuntarse copia completa del estudio, la ficha técnica y copia de los informes internos realizados por el área comercial o semejante.

Ver Anexo 3.2.6.1.

3.2.7 Relación de los diez (10) clientes con fundamento en sus volúmenes de compra para cada segmento de cliente, señalando datos de contacto y la cantidad de producto adquirido por cada uno para el año fiscal inmediatamente anterior.

3.2.7.1 NZ

NZ vende todos los productos de lactasa en Colombia a través de un único distribuidor.

3.2.7.2 CH

Ver Anexo 3.2.7.2

3.2.8 Relacionar los productos que pueden reemplazar los productos afectados por tener uso, características, aplicaciones y precios similares, explicando sucintamente para cada uno las razones por las cuales cumple tal condición.

Las Partes consideran que la lactasa de diferentes fuentes (levadura, bacterias u hongos) es sustituible a (casi) todos los efectos. Mientras que los productos de lactasa de las tres fuentes tienen propiedades ligeramente diferentes y puntos fuertes y débiles comparativos (por ejemplo, tienen diferentes perfiles de sensibilidad al pH, lo que significa que pueden necesitarse diferentes dosis de enzimas para un producto dado dependiendo de la fuente de lactasa), desde una perspectiva funcional, la lactasa producida a partir de cada una de las fuentes realiza el mismo efecto para el cliente final, es decir, principalmente eliminar la lactosa. De este modo, los clientes finales pueden cambiar fácilmente entre los productos de las diferentes fuentes y un productor de lactasa existente puede producir lactasa de todas estas fuentes sin un alto grado de complejidad técnica.

3.2.9 Describir el proceso de fabricación del producto y/o prestación del servicio.

No aplica, ya que no hay fabricación de los productos coincidentes en Colombia.

3.2.10 Relacionar las ventas mensuales (en pesos colombianos y volumen, indicando la unidad de medida) realizadas en cada departamento del país durante los tres (3) años fiscales anteriores de la presentación de la Transacción.

3.2.10.1 NZ

Ver Anexo 3.2.10.1

3.2.10.2 CH

Ver Anexo 3.2.10.2

SECCIÓN 4: DEL MERCADO GEOGRÁFICO

4.1 Describir la zona de influencia o radio promedio (en kilómetros) de cubrimiento, relacionando los municipios y departamentos atendidos en orden de importancia. para el caso de servicios, indicar la ubicación geográfica de las oficinas de atención y su cobertura por departamento

4.1.1 NZ

Todas las ventas de Novozymes a su distribuidor en Colombia en los últimos años se realizaron a la región de Cundinamarca.

4.1.2 CH

Las regiones donde se comercializa la lactasa son: Atlántico, Santander, Cesar, Sucre, Antioquia y Cundinamarca.

4.2 Para cada una de las plantas de producción o bodegas de abastecimiento de los productos afectados en el territorio nacional, perteneciente a las empresas intervinientes, señalar:

4.2.1 Su ubicación en el territorio nacional.

4.2.1.1 NZ

NZ no tiene fábrica ni centro de distribución en Colombia.

4.2.1.2 CH

La bodega está situada en la autopista Bog-Medellin k.m 3.4 vía Siberia, Centro Empresarial Metropolitano, Bodega 29

4.2.2 En el caso de proveedores de servicios, indicar la ubicación geográfica de cada oficina donde se presta el servicio y cobertura por departamento.

No aplica.

4.2.3 Indicar de componente promedio del costo de transporte en los precios de fábrica para cada producto afectado, y el porcentaje del valor total (transporte desde cada fábrica a cada uno de los departamentos a los que sirve la fábrica).

4.2.3.1 NZ

Las ventas de lactasa para Colombia se realizan exclusivamente a su distribuidor que la venderá según la demanda del mercado.

4.2.3.2 CH

4.3 Aportar los proyectos de expansión de nuevas plantas, bodegas u oficinas que se tengan para los tres (3) años siguientes a la fecha de presentación de la solicitud

4.3.1 NZ

4.3.2 CH

SECCIÓN 5: DE LOS COMPETIDORES

Para cada una de las empresas competidoras respecto de los productos afectados, en caso de conocerlas, indicar:

5.1.Nombre corporativo completo e información de contacto de cada competidor.

5.1.1 NZ

Competidor	País	Información de contacto
DSM Nutritional Products Colombia S.A.	Colombia	Teléfono: 6015873540
International Flavors & Fragrances	Colombia	Teléfono: 6015805100

5.1.2 CH

Competidor	País	Información de contacto
Interenzimas S.A.S.	Colombia	Teléfono: (601) 3199999
Centro Agrolechero Group S.A.S.	Colombia	Teléfono: (601) 6062858
DSM Nutritional Products Colombia S.A.	Colombia	Teléfono: 6015873540
International Flavors & Fragrances	Colombia	Teléfono: 6015805100

5.2.Relación de los productos ofrecidos y las marcas que los identifican.

5.2.1. NZ

NZ no dispone de información sobre las marcas de la competencia en Colombia.

5.2.2. CH

Según la información que dispone CH, a continuación se enumeran los productos ofrecidos por los principales competidores.

Competidor	Producto distribuido
Interenzimas S.A.S.	Saphera
Centro Agrolechero Group S.A.S.	Godo YNL2
DSM Nutritional Products Colombia S.A	Maxilac
International Flavors & Fragrances	Bonlacta

5.3 Indicar la participación de mercado estimada de cada una de las empresas intervinientes y la de sus competidores que producen o comercializan los productos afectados y los productos sustitutos, durante los últimos tres (3) años fiscales por productos afectados. Se debe explicar la metodología utilizada y las fuentes empleadas para las estimaciones. Aportar los estudios utilizados para tal fin.

Ver Anexo 5.3

5.4 La sub-partida arancelaria, en caso de que el producto final sea importado o sea importable.

5.4.1 NZ

Código NCM de Saphera 2600 L: 35079090
Código NCM de Lactozyn Pure 6500 L: 35079090

5.4.2 CH

Código de sub-partida arancelaria: 3507904000

SECCIÓN 6: DE LOS DISTRIBUIDORES Y COMERCIALIZADORES.

6.1 Indicar los canales de distribución y comercialización utilizados para los productos afectados, señalando las condiciones comerciales, políticas de precios y requerimientos mínimos necesarios para la distribución y comercialización de los mismos.

6.1.1 NZ

6.1.2 CH

6.2 Enumerar las empresas que distribuyen y venden los productos afectados para cada empresa involucrada en la transacción, indicando la razón social completa de cada empresa, la información de contacto y el área geográfica a la que sirve.

6.2.1 NZ

6.2.2 CH

SECCIÓN 7: ESTRUCTURA DEL MERCADO

7.1. Allegar, respecto de cada producto afectado, una relación de los precios de fábrica o los precios al público, según el caso, durante los tres (3) años fiscales anteriores a la presentación de la operación, discriminados mensualmente. Así mismo, los precios a los distribuidores mayoristas y minoristas y al consumidor durante el mismo periodo. La relación de los precios al consumidor debe discriminarse por departamento. En cuanto a la información relacionada con precios que sea remitida, deberá indicarse a las unidades del producto a las que hace referencia el respectivo precio.

7.1.1 NZ

7.1.2 CH

Ver Anexo 7.1.2

7.2. Allegar la estructura de costos para el año fiscal anterior a la presentación de la operación, explicando el costo por unidad. Si han existido cambios a la misma, indicarlos y aportar la modificación.

7.2.1. NZ

Ver Anexo 7.2.1

7.2.2. CH

Ver Anexo 7.2.2.

7.3. Lista de patentes registradas en Colombia de los productos afectados

7.3.1. NZ

No aplica

7.3.2. CH

En Colombia no hay registradas patentes de CH relacionadas con la lactasa.

7.4. Para cada uno de los productos afectados, indique el porcentaje de la producción que se exportó anualmente durante los últimos 3 ejercicios fiscales anteriores a la presentación.

7.4.1. NZ

NZ no exporta lactasa de Colombia a otros países ya que la lactasa de NZ es 100% de importación (de NZ DK/CN).

7.4.2. CH

CH no exporta lactasa desde Colombia a otros países.

7.5. Para cada uno de los productos afectados, indique el valor y la cantidad importada anualmente durante los últimos 3 ejercicios fiscales anteriores a la presentación. Incluya el país de origen, los aranceles, la partida arancelaria, el costo del transporte y el importador.

7.5.1. NZ

Ver Anexo 7.5.1

7.5.2. CH

Ver Anexo 7.5.2

SECCIÓN 8: CONDICIONES DE ENTRADA AL MERCADO

8.1 Señalar la inversión mínima (en pesos colombianos) y el tiempo necesario (que requeriría un nuevo competidor para participar en el territorio nacional, con un volumen similar de productos afectados al que poseen las empresas intervinientes.

A medida que la tecnología de enzimas genéricas se convierte ampliamente disponible, es más probable que se produzcan nuevas entradas. La entrada a nivel de distribución puede producirse rápidamente.

La entrada o expansión en la comercialización/distribución de lactasa no requeriría inversiones sustanciales en equipamiento. Las capacidades necesarias serían conocimientos básicos sobre enzimas, conocimientos específicos sobre lactasa y relaciones comerciales con clientes (potenciales). Como tal, cualquier empresa con una buena red en el sector lácteo podría, en principio, ser un distribuidor potencial de lactasa. Esto sería especialmente válido para empresas que tengan una cartera complementaria de productos. La principal inversión consistiría en crear una organización/red de ventas (incluido el personal administrativo y de ventas) y relaciones comerciales con los clientes (marketing y dar a conocer el producto) si el nuevo competidor no tiene ya presencia en el segmento más amplio de las enzimas lácteas o en la zona geográfica de entrada. El perfeccionamiento de la distribución mediante, por ejemplo, reservas locales, marketing adicional/incrementado, y capacidades de servicio etc., no es un requisito para la entrada efectiva, pero puede añadirse más adelante. Así pues, un distribuidor podría empezar incluso desde cero con una inversión muy limitada.

Es muy difícil estimar los costos de entrada para la comercialización/distribución de lactasa, ya que dependerían del alcance geográfico del negocio y en las ambiciones de escala. Los distribuidores suelen vender una multitud de productos diferentes y la lactasa es un producto auxiliar que sólo desempeñará un pequeño papel en esta cartera. Por lo tanto, calcular el costo de añadir otra enzima láctea (es decir, la lactasa) a una cartera de productos relativamente

amplia es casi imposible. En general, los costos de entrada en el espacio de las enzimas lácteas de un actor establecido, por ejemplo, dentro de las enzimas F&B, son muy limitados, y para un distribuidor completamente nuevo dependerá de qué otros productos querrían ofrecer, las ambiciones del nivel de servicio y el alcance geográfico deseado para el negocio. Sin embargo, en general, para los distribuidores con una red comercial y conocimientos básicos sobre enzimas, los costos de entrada serían limitados. En principio, bastaría con un curso de formación impartido por el proveedor de lactasa. Los nuevos operadores que no dispongan de una red de distribución podrían reducir los costos de entrada trabajando con (sub)distribuidores locales o internacionales.

Aunque a nivel descendente (comercialización/distribución) las economías de escala y de alcance pueden ser una ventaja toda vez que no son en absoluto un requisito previo. Dado que múltiples productos y servicios podrán utilizar el mismo marco central de logística y ventas, mientras que comparten recursos administrativos, al establecer un negocio de distribución más grande con capacidades logísticas supondrá menores costeos para el distribuidor. Los grandes distribuidores también pueden disponer de múltiples servicios y ofertas como ventaja. En general, para todas las partes del segmento de las enzimas lácteas fermentadas, incluida la lactasa, el acceso a las materias primas de producción y la disponibilidad de la infraestructura de fabricación o comercialización/distribución necesaria no es un problema.

8.2 Señalar las barreras de entrada legales que deben ser tenidas en cuenta para entrar al mercado de productos afectados, en el que participan las empresas intervinientes.

No existen barreras legales o regulatorias importantes para la comercialización/distribución de lactasa. El único requisito legal aplicable a todos los potenciales participantes es el cumplimiento del estándar de producción de enzimas de grado alimentario.

8.3 Capacidad de producción total por año (volumen indicando la unidad de medida) para cada uno de los productos afectados durante el ejercicio fiscal inmediatamente anterior a la presentación de la operación.

8.3.1 NZ

No aplica. NZ no tiene producción local de los productos coincidentes.

8.3.2 CH

No aplica. CH no tiene producción local de los productos coincidentes.

8.4 Producción efectiva total por año (volumen indicando la unidad de medida) para cada uno de los productos afectados en la fecha de presentación.

8.4.1 NZ

No aplica. NZ no tiene producción local de los productos coincidentes.

8.4.2 CH

No aplica. CH no tiene producción local de los productos coincidentes.

8.5 Relacionar las empresas que han entrado y salido del mercado de los productos afectados con la operación, durante los últimos tres (3) años fiscales.

A nivel de distribución, es probable que en los últimos tres años hayan entrado nuevos distribuidores en el segmento de lactasa, aunque las Partes no tienen una visión completa de dichas entradas. La lactasa es un producto auxiliar, y como tal un distribuidor no tiene por qué anunciar la incorporación de la lactasa en su cartera de productos. Sin embargo, el nivel de comercialización/distribución es dinámico y fragmentado, y la entrada/expansión en el segmento de lactasa es fácil, por lo que las Partes esperan que se hayan producido varias entradas (y posiblemente salidas).

8.6 Relacionar las empresas que se encuentran en otros mercados y que cuenten con la capacidad, en un corto o mediano plazo, de adecuar sus instalaciones productivas de manera que puedan iniciar actividades en el territorio nacional, en los mercados de los productos afectados. Indicar su razón social y la información general de contacto de la empresa.

Teniendo en cuenta que la mayoría de las ventas en Colombia se realizan a través de importaciones, cualquier empresa puede iniciar fácilmente la importación de los productos afectados en el mercado.

SECCIÓN 9: MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Para cada una de las materias primas e insumos empleados por la empresa participante en el proceso de fabricación de los productos afectados, señalar:

9.1. Relación de materias primas e insumos empleados, señalando el peso porcentual que representan dentro del costo total de fabricación del producto.

9.1.1. NZ

No aplica. NZ no tiene producción local de los productos coincidentes.

9.1.2. CH

No aplica. CH no tiene producción local de los productos coincidentes.

9.2. Relación de las empresas proveedoras de materias primas e insumos de los cuales se abastecen las empresas intervinientes, señalando los datos necesarios para su contacto.

9.2.1. NZ

No aplica. NZ no tiene producción local de los productos coincidentes.

9.2.2. CH

No aplica. CH no tiene producción local de los productos coincidentes.

III. PETICIÓN

De conformidad con la Circular Única de la SIC, modificada por la Resolución 2751 de 2021, respetuosamente solicito a la Superintendencia de Industria y Comercio autorizar la Transacción, ya que no representa ningún peligro para la libre competencia.

IV. INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Las Partes respetuosamente solicitan a la SIC que se mantenga toda la información contenida en esta solicitud de pre-evaluación y sus anexos como información confidencial no accesible a terceros, toda vez que es información comercialmente sensible y contiene secretos empresariales, para lo cual, de conformidad con el primer párrafo del numeral 2.2.3. artículo 1 de la Resolución 2751 de 2021, se presenta un resumen no confidencial de la solicitud de pre-evaluación.

Sin perjuicio de lo anterior, de acuerdo con lo establecido en el segundo párrafo del numeral 2.2.3 del artículo 1 de la Resolución 2751 de 2021, respecto de los anexos de la solicitud de pre-evaluación, estos no podrán ser entregados en versión no confidencial, dado que su contenido no puede ser resumido, pues perdería su naturaleza. Por ende, solicitamos respetuosamente a la SIC, que dichos Anexos se mantengan confidenciales y su acceso sea exclusivo para la Autoridad.

V. NOTIFICACIONES

Alejandro García recibirá notificaciones en la Calle 70A No. 4-41, de la ciudad de Bogotá, Colombia. Teléfono 3462011, correo electrónico: notificacionescompetencia@bu.com.co

VI. ANEXOS

Anexo 2.2.1.1. Poder otorgado por NZ

Anexo 2.2.1.2. CERL otorgado por NZ

Anexo 2.3.1. Balance General y Estado de Resultados de Novozymes

Anexo 2.3.2. Estados financieros de Chr. Hanen Colombia S.A.S a 31 de diciembre de 2022

Anexo 2.4.1. Informe de gestión Novozymes

Anexo 2.4.2 Informe de gestión Chr. Hansen

Anexo 2.6.1 Estructura de Novozymes

Anexo 2.6.2. CH Estructura jurídica de la empresa de 19 de agosto de 2023

Anexo 2.9. Pago de la tasa

Anexo 3.1.1. Lista de lo productos ofrecido en Colombia de Novozymes

Anexo 3.1.2. Lista de productos de CH ofrecidos en Colombia 2022

Anexo 3.2.6.1. Estudios de mercado existentes

Anexo 3.2.7.2. Clientes de lactasa de CH en Colombia 2022

Anexo 3.2.10.1. Ventas mensuales de NZ

Anexo 3.2.10.2. Ventas mensuales de CH realizadas en cada departamento de Colombia durante los 3 últimos años fiscales anteriores a la pre-evaluación

Anexo 5.3. Participaciones de mercado de lo últimos tres años

Anexo 7.1.2. Lista del promedio de ventas mensuales discriminada CH

Anexo 7.2.1. Estructura de costos de NZ

Anexo 7.2.2. Estructura de costos de la lactasa de CH en Colombia (2022)

Anexo 7.5.1. Valor anual de las importaciones de lactasa de NZ

Anexo 7.5.2. Valor anual de las importaciones de lactasa de CH durante los 3 últimos años.

Cordialmente,



Alejandro García de Brigard
C.C. 79.946.984 de Bogotá
T.P. 148.332 C.S. de la J.

