

ANT.: Notificación de la Operación de Concentración entre Bayer AG y Monsanto Company.
Rol FNE F97-2017.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 25 MAYO 2018

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad a lo establecido en el Título IV "De las Operaciones de Concentración" del Decreto con Fuerza de Ley N°1 de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973, y sus respectivas modificaciones ("DL 211"), y lo dispuesto en el Decreto N°33, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, publicado con fecha 1 de junio de 2017, que Aprueba Reglamento sobre la Notificación de una Operación de Concentración ("Reglamento"), presento a usted el siguiente informe, relativo a la operación de concentración del Antecedente.

En términos generales, la Operación consiste en un acuerdo de fusión entre Bayer Aktiengesellschaft ("**Bayer AG**") y Monsanto Company ("**Monsanto Co**" y junto a Bayer AG, las "**Partes**"), el que permitiría a Bayer AG adquirir la titularidad y propiedad indirecta del 100% de las acciones de Monsanto Co. (la "**Operación**")¹. Ambas compañías son importantes fabricantes y comercializadores de productos agroquímicos y semillas a nivel global, y cuentan con presencia en el país. En Chile, la Operación generaría superposiciones en el rubro de agroquímicos, particularmente herbicidas, y en el área de semillas de vegetales.

Por el carácter mundial de la Operación y los posibles efectos derivados de la misma, las Partes propusieron un conjunto de compromisos globales a distintas autoridades de libre competencia. Respecto a Chile, con fecha 8 de mayo de 2018, las Partes ofrecieron

¹ En los términos del artículo 47 letra b) del DL 211.

una serie de medidas de mitigación de conformidad a lo dispuesto en el artículo 53 del DL 211, con la finalidad de resolver las inquietudes planteadas por este organismo en relación a eventuales riesgos para la competencia que las Operación podría tener en el país. En términos generales, la propuesta consiste en la desinversión por parte de Bayer AG de los negocios globales de Glufosinato de Amonio, de Semillas Anuales o de Grandes Cultivos, de Rasgos y de Semillas de Vegetales, junto con una serie de remedios conductuales acordados específicamente para abordar la situación competitiva en el país.

Como será analizado en este Informe, a juicio de esta División, los compromisos adquiridos con autoridades extranjeras, especialmente aquellos adquiridos ante la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea, junto con aquellos asumidos con esta Fiscalía, serían idóneos, suficientes y efectivos para mitigar los riesgos para la competencia que pudiesen surgir a la raíz de la Operación en nuestro país.

I. ANTECEDENTES.

I.1. Investigación.

1. Con fecha 3 de octubre de 2017 (Correlativo Ingreso N°04069-17) se notificó ("Notificación") a la Fiscalía Nacional Económica ("FNE" o "Fiscalía") el Acuerdo de Fusión alcanzado entre Bayer AG y Monsanto Co., el que permitiría a Bayer AG adquirir la titularidad y propiedad indirecta del 100% de las acciones de Monsanto Co.
2. Con fecha 18 de diciembre de 2017, se ordenó el inicio de la investigación de la Operación, bajo el Rol FNE F97-2017 ("Investigación"). En dicha resolución se ordenó, asimismo, traer a la vista la totalidad de los antecedentes que constan en la investigación Rol FNE F69-2016, referida a idéntica operación de concentración que la presente Investigación.
3. Con fecha 29 de enero de 2018, se suscribió entre la Fiscalía y las Partes un Acuerdo de Suspensión de Plazo, en virtud del cual se interrumpió el término establecido en el artículo 54 del DL 211 por un total de 15 días, debiendo reiniciarse la Investigación el día 19 de febrero de 2018. No obstante, el plazo de la Investigación se vio suspendido en otras oportunidades debido a los ofrecimientos de medidas de mitigación que las Partes realizaron a esta Fiscalía, en conformidad al artículo 53 del DL 211, con fecha 14 de febrero, 28 de febrero, 14 de marzo, 28 de marzo, 12 de abril, 26 de abril y 8 de mayo, todas del presente año.

1.2. Las Partes

4. Monsanto Co. es una corporación multinacional constituida bajo las leyes de Delaware, Estados Unidos, proveedora de agroquímicos y biotecnología agrícola, cuyo foco está puesto en la ingeniería genética en semillas y en la producción de herbicidas. Es una de las compañías de mayor tamaño en el rubro generando ventas netas de USD 14,6 billones en 2017².
5. Monsanto Co. tiene presencia a nivel nacional a través de Monsanto Chile S.A. ("**Monsanto Chile**"), la que se dedica tanto a la producción y comercialización de semillas de vegetales, semillas de maíz y Turba³, como a la producción de semillas de hortalizas y cultivos anuales –maíz, canola y soya–, ya sea convencional u OVGM (organismos vegetales genéticamente modificados).
6. Monsanto Chile produce, procesa y empaca dichas semillas para ser comercializadas en el territorio nacional o bien para ser exportadas a empresas relacionadas. Las semillas OVGM únicamente estarían destinadas a la exportación, al estar prohibida su comercialización en el país.
7. Asimismo, Monsanto Chile cuenta con un área de Investigación y Desarrollo ("**I+D**") que realiza pruebas y ensayos de campo para la validación de nuevas variedades de semillas, de tal forma que sean aptas para su posterior comercialización.
8. Bayer AG es una empresa alemana multinacional con competencias clave en los ámbitos de salud, semillas y protección de cultivos⁴, generando ventas en el año 2017 por 34,9 billones de euros⁵.
9. En Chile, Bayer AG cuenta con presencia a través de Bayer S.A. ("**Bayer Chile**") abarcando diferentes áreas de negocios: *Crop Science*, *Consumer Health* y *Pharmaceuticals*.
10. Sin embargo, la única División relevante para efectos del análisis de la Operación propuesta es la División de agricultura o *Crop Science*. Ésta comprende las áreas de *Crop Protection*/

² Información disponible en la memoria 2017 de Monsanto Company: [En línea] <https://monsanto.com/app/uploads/2017/12/2017_Monsanto_Annual_Report.pdf> [Última visita: 17 de mayo de 2018].

³ Como se verá más adelante, Monsanto Chile no comercializa de forma directa sus productos agroquímicos en el país, si no que éstos son comercializados por Arysta Lifescience Chile S.A. en virtud de un contrato de distribución.

⁴ Información disponible en su página web: [En línea] <<http://www.bayer.cl/acerca-de-bayer/introduccion.html>> [Última visita: 6 de febrero de 2018].

⁵ Información disponible en la memoria 2017 de Bayer AG: [En línea] <<http://www.annualreport2017.bayer.com/>> [Última visita: 9 de marzo de 2018].

*Seeds*⁶, *Enviromental Science y Animal Health*. La primera comprende la comercialización de un amplio portafolio de semillas y rasgos, junto con soluciones para el control de plagas, principalmente insecticidas, fungicidas y herbicidas. La segunda se enfoca en aplicaciones no agrícolas, con productos para el control de plagas y soluciones de gestión de vegetación, y la tercera ofrece productos y servicios para la prevención y tratamiento de enfermedades de animales domésticos y de granja. Éstas dos últimas no incidirían en el presente análisis, pues Monsanto Co. no contaría con presencia de dichas áreas de negocios en Chile.

I.3. Descripción de la Operación.

11. Con fecha 14 de septiembre de 2016, Monsanto Co. firmó un Acuerdo y Plan de Fusión con Bayer AG y KWA Investment Co. ("KWA")⁷, filial de Bayer AG, por un monto de US\$ 66.000 millones, a US\$128 por acción. La operación de concentración contempla la fusión de KWA con y en Monsanto Co., para que, de esta forma, ésta última quede como continuadora y filial propiedad de Bayer AG.
12. La Operación tendría como objetivo la combinación de portafolios de productos complementarios, pues Bayer AG tendría un portafolio líder en productos agroquímicos de protección de cultivos, mientras que Monsanto Co., en tecnología de semillas. Así, se lograría mediante la transacción una cartera más integrada de productos agroquímicos, semillas, productos biológicos y servicios digitales a través de *digital farming*⁸.
13. Asimismo, la entidad fusionada lograría un aumento en las capacidades I+D. Las Partes señalan que el objeto de esta transacción sería impulsar la innovación, el crecimiento e inversión, más que una consideración de reducción de costos⁹.

II. SUPERPOSICIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LAS PARTES EN CHILE

14. En nuestro país, existiría superposición en las actividades de las Partes en las áreas de semillas de vegetales y protección de cultivos.

⁶ Con anterioridad, Nunhems Chile era la sociedad y marca a través de la cual Bayer Chile operaba su negocio de semillas de vegetales en Chile. Sin embargo, Bayer Chile adquirió la totalidad de las acciones de dicha compañía el 3 de enero de 2017, siendo disuelta de conformidad con el artículo 103 de la Ley N° 18.046, sobre Sociedades Anónimas. Actualmente, el negocio de semillas de vegetales es operado por Bayer Crop Science Vegetable Seeds bajo la marca "Bayer CropScience".

⁷ Filial propiedad absoluta de Bayer.

⁸ De acuerdo a las Partes, se trataría de una tecnología que recoge información desde los agricultores y la sistematiza, entregando recomendaciones para lograr una mayor producción, basadas en las condiciones existentes.

⁹ Véase sitio web de la Operación [En línea]: <<https://www.advancingtogether.com/en/about-the-combination/faqs/>> [Última consulta: 12 de febrero de 2018].

15. Cabe mencionar que, a nivel internacional, ambas Partes son actores relevantes en el desarrollo de nuevos productos en los rubros mencionados anteriormente. Sin embargo, esta División ha decidido centrar su análisis en los riesgos pertinentes a los mercados locales, excluyendo un mayor análisis sobre las actividades de I+D de las Partes, considerando que los incentivos a invertir en dicha área se derivan de desempeños y tendencias globales, sin que el mercado chileno ni las actividades de las Partes en el país sean determinantes en este caso en particular.
16. A continuación, se analizan los mercados nacionales afectados por la Operación y la incidencia de las medidas propuestas por las Partes para mitigar los riesgos que se derivan de ésta.

II.1. SEMILLAS DE VEGETALES

II.1.1. Aspectos generales y descripción de la industria de semillas de vegetales

17. Las semillas de vegetales se distinguen según la especie vegetal que germinará de ellas. Además, para cada una de las especies vegetales existen múltiples variedades de semillas, las que difieren en su composición genética. Esta diferencia se traduce, en definitiva, en rasgos específicos y únicos en el vegetal otorgados por cada variedad de semillas.
18. Las semillas de vegetales, a su vez, pueden clasificarse según la forma en que se producen, en semillas híbridas y semillas de polinización abierta ("PA"). Las primeras, se crean a partir de la cruce de dos líneas parentales de distinta variedad –una femenina y una masculina– tendiendo a exhibir rasgos o características más vigorosas que las de sus padres¹⁰. Las segundas, en cambio, se producen a partir de padres de la misma variedad, por lo que son casi idénticas a éstos¹¹⁻¹².
19. En términos generales, el proceso productivo del negocio de semillas de vegetales puede dividirse en tres etapas¹³: (i) programas de cultivo y cría de semillas parentales (*breeding*); (ii) multiplicación y procesamiento; y (iii) distribución, comercialización y venta.
20. Bayer AG y Monsanto Co. estarían totalmente integradas a nivel global, siendo activas en

¹⁰ Véase información presentada por las Partes con fecha 3 de noviembre de 2017, Correlativo de Ingreso N° 04555-17, párrafo 40.

¹¹ Ibid., párrafos 115-117.

¹² Según información aportada por las Partes, en Chile, de aquellas especies en que existe superposición, sólo las semillas de cebolla son de PA.

¹³ Correlativo de Ingreso N° 04555-17, Op. Cit., párrafo 30.

las tres etapas del proceso productivo de semillas de vegetales. Por otro lado, el hecho de que Bayer AG y Monsanto Co. desarrollen vastos programas de cultivo de semillas de vegetales a nivel mundial, es trascendental para determinar la competitividad de ambas Partes como empresas innovadoras y proveedoras de semillas de última generación.

21. A continuación, se describen las distintas etapas de producción de semillas de vegetales, así como también la participación de las Partes en cada una de ellas en el mercado chileno.

(i) Programas de cultivo y cría de semillas parentales (*breeding*)

22. Las empresas de semillas desarrollan programas de cultivo que les permiten la constante creación de nuevas variedades de semillas de vegetales, por la vía de determinar la combinación específica de líneas parentales que den como resultado mejoras en los rasgos agronómicos¹⁴ y de consumo¹⁵ respecto de las variedades ya existentes.
23. Esta etapa incluye tanto el cultivo o cría de nuevas variedades de líneas parentales, en caso de híbridos, o de líneas auto-propagantes en caso de variedades de PA, las que exhiben los rasgos deseados que quieren otorgarse a los vegetales; así como de semillas híbridas, a partir de la cruce de las líneas parentales. De acuerdo a las Partes, el cultivo de una nueva variedad tomaría alrededor de [REDACTED]¹⁶.
24. Si bien en Chile las Partes no desarrollan nuevas variedades de semillas, éstas sí realizan ciertas etapas del proceso, como pruebas de variedades en contra-estación¹⁷.

(ii) Multiplicación y procesamiento de semillas comerciales

25. Según se indicó en la Notificación, una vez que la variedad es "promovida" desde la etapa de cultivo o cría, se comienzan a formar los volúmenes bases o fundacionales de las líneas parentales de una variedad híbrida, o de las líneas endogámicas en el caso de una variedad de PA¹⁸. Luego, dichos volúmenes se utilizan para la posterior producción o multiplicación de semillas comerciales.

¹⁴ Las Partes indicaron que los rasgos agronómicos relevantes incluyen: resistencia a plagas y enfermedades, rendimientos de producción, estabilidad y uniformidad del vegetal resultante, posibilidad de cosecha y tecnología de semillas. Véase Correlativo de Ingreso N° 04555-17, Op. Cit., párrafo 42.

¹⁵ Los rasgos de consumo relevantes incluirían: conveniencia para los consumidores, valor nutricional, sabor, apariencia atractiva, características de almacenamiento, características de procesamiento y suministro a lo largo de todo el año. Véase, Ibidem.

¹⁶ Ibid., párrafo 47.

¹⁷ Para más detalles, véase Nota Confidencial N° [1].

¹⁸ Correlativo de Ingreso N° 04555-17, Op. Cit., párrafo 115.

26. Así, la producción de semillas comerciales se refiere al proceso de multiplicación de híbridos a partir de dos semillas parentales o de la cruce endogámica de semillas PA, el que puede ser realizado directamente por la empresa de semillas o a través de la contratación de servicios de terceros, y mediante el cual se logran los volúmenes a ser comercializados de cada semilla.
27. Finalmente, las semillas comerciales obtenidas a raíz del proceso de multiplicación son limpiadas, procesadas y acondicionadas para su posterior comercialización.
28. En Chile, tanto Bayer AG como Monsanto Co. multiplican semillas, ya sea en sus propios campos, como a través de la contratación de multiplicadores no relacionados. Sin embargo, considerando que el posterior acondicionamiento de las semillas de las Partes, por lo general, ocurre en el extranjero, las semillas multiplicadas en Chile se exportan para continuar su proceso productivo en el extranjero, siendo posteriormente importadas como producto terminado¹⁹.

(iii) Distribución, comercialización y venta

29. La última parte del proceso productivo corresponde a la importación de productos terminados²⁰, almacenamiento y venta de semillas comerciales terminadas.
30. En Chile, existen principalmente tres tipos de clientes de semillas de vegetales: agricultores, distribuidores de insumos agrícolas y productores de plántulas o plantineros²¹, vendiéndoles las Partes a todos ellos.
31. Respecto del proceso de venta y la relación con sus clientes locales, ambas Partes mantienen una fuerza de venta y una política comercial [REDACTED]
[REDACTED]²².

¹⁹ Para mayor detalle sobre semillas importadas, ver Nota Confidencial N° [2].

²⁰ Para excepciones, ver Nota Confidencial N° [3].

²¹ Plantineros son empresas que siembran y desarrollan el proceso inicial de crecimiento de la planta, para luego venderlas a los usuarios finales.

²² Ver Nota Confidencial N° [4].

II.1.2. Mercado Relevante

32. Considerando las actividades de las Partes en el país, existiría una superposición relevante entre ellas únicamente en la etapa de comercialización de semillas terminadas de vegetales.
33. En Chile, las Partes no desarrollarían las etapas previas, sin perjuicio de que lleven a cabo ciertos procesos que forman parte de dichas etapas, como la prueba de variedades nuevas y multiplicación a contra-estación de algunas variedades de semillas, a encargo de sus matrices en el extranjero. En efecto, el desarrollo de las etapas anteriores a la comercialización responden a lineamientos mundiales de las compañías²³, en los que la elección de Chile para realizar ciertos procesos responde a su ubicación estratégica para los ciclos de contra-estación²⁴, sin que éste afecte las decisiones de investigación o multiplicación que se puedan tomar. Por lo anterior, las etapas de (i) programas de cultivo y cría de semillas parentales y (ii) multiplicación y procesamiento de semillas comerciales, no serán consideradas por esta División como mercados relevantes afectados.
34. Las Partes indicaron que los mercados relevantes de producto en semillas de vegetales debiesen definirse de acuerdo al vegetal resultante, ya que las semillas utilizadas para distintos cultivos no serían sustituibles entre sí ni por el lado de la demanda –al tener los clientes demandas específicas respecto de los vegetales que desean obtener–, ni por el lado de la oferta, pues los programas de cultivos se semillas serían específicos para cada vegetal²⁵.
35. Respecto a la dimensión geográfica de los mercados relevantes afectados, las Partes indicaron que este sería de alcance nacional, ya que los precios son definidos a nivel local por los equipos de marketing de las empresas de semillas y los compradores pueden adquirir semillas de cualquier empresa con presencia en Chile, independiente de su ubicación dentro del país²⁶. Por otro lado, descartan una definición más amplia de mercado relevante geográfico para la comercialización de semillas de vegetales, al existir una serie de requisitos que deben ser cumplidos para efectos de comercializar e importar semillas en Chile²⁷.
36. Por ende, de acuerdo a la definición entregada, las Partes estiman que los mercados

²³ Véase Correlativo de Ingreso N° 04555-17, Op. Cit., párrafos 33 y 36.

²⁴ Ibid, párrafo 59.

²⁵ Ver Notificación de la Operación, Correlativo de ingreso 04069-17, párrafo 51.

²⁶ Ibid, párrafo 65.

²⁷ Específicamente, la comercialización de semillas en Chile se rige por el Decreto Ley n° 1.764 de 1977 (Ley de Semillas), el Decreto Supremo n° 188 de 1978 (Reglamento General de la Ley de Semillas) y el Decreto n° 195 de 1980 (Reglamento para Semillas y Plantas Frutales), todos del Ministerio de Agricultura.

afectados serían aquellos correspondientes a las semillas de: sandía, melón, tomate, cebolla, pimiento, lechuga, zanahoria, repollo y pepino.

Tabla N° 1: Participaciones de mercado en semillas de vegetales en Chile, año 2016²⁸

PARTICIPACIÓN DE MERCADO 2016									
Empresa	Sandía	Melón	Tomate	Cebolla	Pimiento	Lechuga	Zanahoria	Répollo	Pepino
Bayer	[40-50%]	[40-50%]	[0-10%]	[20-30%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Monsanto	[30-40%]	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[20-30%]
Agrical	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]	[70-80%]	[0-10%]
Syngenta	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[40-50%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Bejo	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]	[20-30%]
Rijk Zwaan	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[30-40%]
Music	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
SLA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
South Pacific Seeds	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
HM Clause	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Anasac	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Unigen	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Bioamérica	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Massai	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Sakata	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Bayer + Monsanto	[60-90%]	[50-60%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[0-10%]	[20-30%]
Cambio HHI	3584	751	66	348	218	239	54	1	215
HHI Final	7313	3640	1504	1756	2926	1530	2115	5612	2977

Fuente: Elaboración propia a partir de datos aportados durante la investigación.

37. De acuerdo a los mercados afectados identificados por las Partes y a lo señalado en la Tabla anterior, considerando a la especie como mercado relevante, se advierte que los umbrales de concentración establecidos en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración de la Fiscalía Nacional Económica, de octubre de 2012 se ven sobrepasados en el caso de las semillas de (i) sandía, (ii) melón, (iii) cebolla, (iv) pimiento, (v) lechuga y (vi) pepino. En consecuencia, los altos niveles de concentración identificados darían cuenta de un posible riesgo de concentración horizontal que podría afectar sustancialmente la competencia en dichos mercados.
38. Sin perjuicio de lo anterior, esta División estimaría que una sub-segmentación adicional es posible, teniendo en consideración ciertas características distintivas de los vegetales resultantes²⁹ y potenciales limitaciones a la sustitución por el lado de la oferta dentro de una misma especie³⁰. Por ello, bajo una definición más estrecha de mercado relevante, podrían existir mercados afectados adicionales, o bien, descartarse algunos de los mercados afectados mencionados en el párrafo anterior.

²⁸ Véase Nota Confidencial N° [5].
²⁹ La jurisprudencia extranjera se ha pronunciado en el mismo sentido. Véase Dirección General de Competencia de la Comisión Europea, M.3465 Syngenta CP/ Advanta.
³⁰ Véase Nota Confidencial N° [6].

39. No obstante, tal definición puede dejarse abierta, ya que, como se verá más adelante, las medidas de mitigación propuestas por las Partes eliminarían la superposición que se produce entre sus actividades, descartando posibles riesgos bajo cualquier definición plausible de mercados relevantes afectados.

II.2. PROTECCIÓN DE CULTIVOS

II.2.1. Aspectos generales y descripción de la industria³¹

40. Los productos agroquímicos, plaguicidas o fitosanitarios son aquellos destinados a la protección de cultivos agrícolas con el fin de prevenir, disminuir o erradicar el desarrollo de distintos tipos de organismos biológicos perjudiciales para ellos³². Estos productos se clasifican de acuerdo al tipo de pestes que atacan en: insecticidas, encargados de controlar insectos; fungicidas, que previenen o reducen las enfermedades causadas por hongos; y, por último, herbicidas, que previenen o reducen la presencia de malezas en un cultivo. Además de los tres anteriores, existen productos reguladores de crecimiento y de tratamientos de semillas, entre otros.
41. Las Partes indicaron que la cadena productiva de agroquímicos puede dividirse en cuatro etapas: (i) aguas arriba, la producción y comercialización de ingredientes activos³³; (ii) aguas abajo, la formulación de productos agroquímicos a partir del ingrediente activo y excipientes; (iii) empaquetamiento de tales formulaciones; y, por último, (iv) la comercialización de los productos agroquímicos terminados a distribuidores y consumidores finales³⁴.
42. En Chile, por lo general, los proveedores de agroquímicos solo participan de la cuarta etapa de la cadena de producción mencionada, mediante la importación de los productos terminados desde el extranjero. Sin embargo, existen empresas formuladoras nacionales

³¹ Para aspectos adicionales a los aquí mencionados, véase Informe de aprobación, Rol FNE F80-2017, caratulada "Notificación de Operación de Concentración entre Dow Chemical Co. y DuPont Co."

³² La Resolución Exenta N° 1557/2014 define plaguicida como: "*Compuesto químico, orgánico o inorgánico, o sustancia natural que se utilice para combatir malezas, enfermedades o plagas potencialmente capaces de causar perjuicios en organismos u objetos. Se considerará como tal, el producto formulado y las sustancias activas con las que se formulan, con aptitudes insecticidas, reguladores de crecimiento de insectos, agentes sofocantes, acaricidas, nematocidas, molusquicidas, rodenticidas, lagomorficidas, fumigantes, fungicidas, bactericidas, desinfectantes, viricidas, microbicidas, preservantes de madera, alguicidas, herbicidas, defoliantes, desecantes, fitoreguladores, coadyuvantes, antitranspirantes, atrayentes, feromonas, aleloquímicos, repelentes, recubrimientos protectores de cultivos, inductores de resistencia y otros que se empleen en las actividades agrícolas y forestales y en otros ámbitos en los que este Servicio tenga competencia*".

³³ Para definición, véase Resolución Exenta N° 1557/2014, que Establece Exigencias para la Autorización de Plaguicidas y Deroga Resolución N° 3670 de 1990.

³⁴ Véase Correlativo de Ingreso N° 04555-17, Op. Cit., párrafo 183.

que importan sus ingredientes activos desde el extranjero, participando así desde la segunda etapa de la cadena productiva.

43. El Servicio Agrícola y Ganadero ("**SAG**") es el organismo encargado de autorizar la comercialización de cada agroquímico dentro del territorio nacional y entregarle un número de registro. Esta obligación está regulada en la Resolución Exenta N°1557, del año 2014 ("**Resolución N° 1557/2014**"), la que establece las exigencias para la aprobación de los productos a ser fabricados, importados, comercializados y utilizados en Chile³⁵.
44. En el mercado local, los productos agroquímicos se comercializan fundamentalmente a través de distribuidores especializados en productos para el desarrollo agrícola, entre los que se encuentran Coagra S.A., Cooperativa Agrícola Lechera de Santiago Ltda., Tattersal Agroinsumos S.A., Martínez y Valdivieso, Cooperativa Agrícola y Servicios Ltda. y Compañía Agropecuaria Copeval S.A. En general, los proveedores de agroquímicos mantienen contratos de suministros y acuerdos comerciales anuales con los distintos distribuidores nacionales, en los que se establecen las condiciones de comercialización y metas de cumplimiento de los productos agroquímicos. De acuerdo a los antecedentes de la Investigación, los proveedores de agroquímicos incentivan la venta de sus productos ofreciendo descuentos retroactivos o *rebates* cuando se alcanzan las metas definidas.
45. Los consumidores finales de agroquímicos son, por lo general, agricultores y empresas de la agroindustria. Éstos se encuentran muy atomizados dentro del territorio nacional y se abastecen principalmente a través de distribuidores, ya que los últimos cumplen un papel fundamental en este mercado por dos razones: (i) rol logístico, al tener acceso a gran parte de los agricultores, y (ii) rol financiero, ya que ofrecen créditos a los agricultores³⁶.
46. Sin perjuicio de lo anterior, las empresas proveedoras de agroquímicos intentan generar la demanda por sus productos directamente en los campos de los consumidores finales, contando para este fin con equipos de ventas especializados. Cuando éstas no tienen un tamaño suficiente para generar por ellas mismas la demanda por sus productos, los distribuidores pueden suplir este rol³⁷.
47. En Chile, Bayer AG participa en la comercialización de productos agroquímicos a través de Bayer Chile. Por su parte, Monsanto Co. no tiene presencia directa en el negocio de

³⁵ En efecto, "[l]a autorización se otorgará previa evaluación favorable del Servicio, realizada en conformidad con lo establecido en la presente Resolución, debiendo para ello, haber demostrado que el plaguicida es efectivo para el fin que se destina y no entraña ningún riesgo inaceptable para la salud humana, animal ni para el medio ambiente". Ver Resolución Exenta N° 1557/2014.

³⁶ Al respecto véase Nota Confidencial N° [7].

³⁷ Véase Nota Confidencial N° [8].

protección de cultivos a nivel nacional, sin perjuicio de que comercializa sus productos terminados en base a Glifosato mediante un [REDACTED] celebrado entre Monsanto Argentina S.R.L. y Arysta Lifescience Chile S.A ("Arysta").

48. Por ende, al comercializar Monsanto Co. únicamente productos en base a glifosato en el país, las líneas de productos agroquímicos de Bayer AG y Monsanto Co. que se superponen corresponden a herbicidas.
49. Bayer Chile comercializa dos herbicidas no selectivos: Basta 14 SL ("Basta"), en base a glufosinato de amonio, y Alion 500 SC ("Alion"), cuyo ingrediente activo es indaziflam. Arysta, por su parte, vende cuatro formulaciones de Monsanto Co. en base a glifosato: Roundup Ultramax, Roundup Full II, Roundup FG y Roundup Ultramax (conjuntamente, "Roundup"), todas ellas fabricadas por Monsanto Argentina S.A.I.C.
50. Dada esta superposición, el análisis competitivo se centrará en herbicidas, específicamente en herbicidas no selectivos.

II.2.2. Mercado Relevante

51. Los herbicidas son productos químicos diseñados para el control de malezas en los cultivos agrícolas que actúan a través de la alteración de la fisiología de las plantas, causando su muerte o un desarrollo anormal de la misma.
52. Dependiendo si están diseñados para ser aplicados a un cultivo específico sin dañarlo, o, por el contrario, eliminan un extenso rango de familias de plantas, los herbicidas se clasifican en selectivos y no selectivos. Los herbicidas no selectivos ("HNS") tienen por objeto eliminar una amplia gama de malezas –siendo incluso potencialmente letales para el cultivo–, por lo que serían efectivos para el control de malezas tanto de hoja ancha, como de gramíneas³⁸⁻³⁹.
53. Decisiones anteriores de esta División⁴⁰, así como jurisprudencia comparada⁴¹, dan cuenta que los herbicidas selectivos pertenecerían a un mercado distinto al de los HNS.
54. Adicionalmente, los herbicidas pueden clasificarse de acuerdo al sector de la planta que es

³⁸ Véase Notificación de la Operación, Correlativo de Ingreso 04069-17, párrafo 73.

³⁹ Sin perjuicio de ello, las malezas pueden desarrollar resistencia a los herbicidas no selectivos, disminuyendo así la efectividad de estos productos sobre estas malezas.

⁴⁰ Véase Informe de aprobación, Rol FNE F80-2017, caratulada "Notificación de Operación de Concentración entre Dow Chemical Co. y DuPont Co.", párrafo 62.

⁴¹ Véase, a modo de ejemplo, decisiones de la Comisión Europea en los casos M.7932 – Dow/Dupont (2017), párrafo 628; M.1806 – AstraZeneca/Novartis (2000), párrafo 48; y M.6141 – CNAC/Koor Industries/Makhteshim Agan Industries (2011), párrafo 21.

sensible a la acción del herbicida. Por un lado, están los herbicidas suelo activos, que ingresan a la planta a través de éste, eliminándola. Estos herbicidas son efectivos para el control preventivo de malezas, inhibiendo la germinación de sus semillas y, de esta manera, evitando que compitan con el cultivo. Por otro lado, están los herbicidas foliares, los que actúan a través de las hojas de las malezas, una vez que éstas emergieron.

55. A su vez, los herbicidas foliares pueden clasificarse en herbicidas sistémicos y de contacto, dependiendo de la forma en que actúan. Los primeros se translocan, desplazándose por la planta para ejercer su efecto ya sea en las raíces o en los órganos aéreos, mientras que los segundos actúan únicamente en el tejido de la planta en el que fue aplicado, dañándolo por contacto⁴².
56. Los HNS de Bayer AG, Basta y Alion, corresponden a herbicidas foliares de contacto y suelo activo respectivamente, mientras que los HNS de Monsanto Co., Roundup, son foliares sistémicos. Por lo tanto, los tres HNS en cuestión utilizarían mecanismos diferentes para combatir malezas en los cultivos.
57. Expertos en herbicidas declararon que los HNS sistémicos, de contacto y suelo activos, al tener mecanismos de control diferentes, serían utilizados para distintas aplicaciones y su idoneidad dependería del tipo de malezas y cultivo, por lo que no serían sustitutos cercanos entre ellos⁴³.
58. En la Notificación, las Partes también argumentan que los HNS de Bayer AG y Monsanto Co. no serían sustitutos cercanos, ya que además de tener distintos mecanismos de acción, tienen diferentes principios activos, distinta efectividad dependiendo del tipo de malezas, distinta efectividad sobre cultivos perennes jóvenes, presentar una complementariedad en el manejo de resistencias y, por último, al presentar una diferencia considerable de precios⁴⁴.
59. De acuerdo a la investigación llevada a cabo por esta División, existirían antecedentes que dan cuenta de una competencia más cercana entre HNS (i) con el mismo ingrediente activo, (ii) con niveles similares de precio, (iii) de eficiencia y (iv) espectro de control del producto. A mayor abundamiento, distintos proveedores de los HNS más utilizados, como son aquellos formulados en base a glifosato y paraquat, señalaron que dichos productos serían sustituidos sólo por herbicidas con el mismo ingrediente activo, siendo los otros herbicidas más bien un complemento para aumentar la efectividad de los mismos o para el manejo de

⁴² Véase declaraciones de miembros de la industria, incluidas en Nota Confidencial N° [9].

⁴³ Véase Nota Confidencial N° [10].

⁴⁴ Véase Notificación de la Operación, Correlativo de ingreso 04069-17, párrafo 75.

resistencias⁴⁵.

60. Por último, distintos actores consultados desestimaron que los productos de las Partes compitieran directamente en el país⁴⁶. Por todo lo anterior, esta División no considera necesario pronunciarse sobre una plausible definición de mercado relevante de producto, al no existir una cercanía competitiva significativa entre los HNS ofrecidos por las Partes, descartándose así potenciales riesgos horizontales.
61. Respecto al mercado geográfico, éste se enmarcaría dentro del territorio nacional, principalmente debido a los requisitos regulatorios necesarios para comercializar agroquímicos dentro del país⁴⁷ y al hecho de que los precios se definen localmente⁴⁸.
62. Empero, a pesar de descartarse riesgos horizontales en este mercado, de la evidencia recabada fue posible concluir la existencia de potenciales riesgos de conglomerado, los que derivarían de la naturaleza de las negociaciones entre los proveedores de agroquímicos y el canal de distribución, en las que el tamaño y variedad del portafolio de los proveedores de agroquímicos, así como la existencia de descuentos retroactivos para incentivar la venta de los productos, son elementos relevantes a la hora de determinar las condiciones comerciales de la venta de agroquímicos.
63. A continuación, se analizan los riesgos de conglomerado a la competencia derivados de la concentración de mercado en productos agroquímicos.

II.2.3. Riesgos de Conglomerado

64. Con la adquisición de Monsanto Co., Bayer AG incorporará a su portafolio los HNS marca Roundup, por lo que entrará al segmento de herbicidas en base a glifosato⁴⁹, ampliando la variedad de su oferta de agroquímicos.
65. Tal como se desarrollará en lo sucesivo, Bayer AG sería el principal proveedor de agroquímicos en Chile. Por ello, dada la importancia y el tamaño de Bayer AG como proveedor de agroquímicos en el mercado local, éste podría utilizar su poder de portafolio para incentivar la venta de Roundup, en desmedro de otros productos en base a glifosato genéricos, pudiendo generar efectos exclusorios en este mercado.

⁴⁵ Véase Nota Confidencial N° [11].

⁴⁶ Véase Nota Confidencial N° [12].

⁴⁷ Véase Informe de aprobación, Rol FNE F80-2017, caratulada "Notificación de Operación de Concentración entre Dow Chemical Co. y DuPont Co.", párrafos 46 y siguientes.

⁴⁸ Véase Correlativo de Ingreso N° 04555-17, Op. Cit., párrafo 196.

⁴⁹ Actualmente, Bayer AG no comercializa en Chile herbicidas no selectivos en base a glifosato.

66. Lo anterior podría traducirse en una pérdida de competencia en el segmento de HNS en base a glifosato⁵⁰, debido a la existencia de economías de escala en la comercialización de agroquímicos y a que la disponibilidad de múltiples proveedores competitivos es lo que garantizaría las condiciones actuales de precios y variedad de productos para el agricultor en este segmento. Una estrategia exclusoria como la señalada en el párrafo anterior, por ende, podría afectar los costos de los demás proveedores de agroquímicos y la competitividad en dicho segmento.
67. En el mismo sentido, diversos actores de la industria se mostraron de acuerdo con la probabilidad de materialización del riesgo esbozado en los párrafos anteriores a raíz de la Operación, como muestran, entre otras, las siguientes declaraciones⁵¹:

"La mega fusión entre Bayer y Monsanto, provocará un efecto negativo al concentrar el principal Glifosato en el mercado (Roundup) en el poder de la más importante empresa comercializadora de agroquímicos en el mercado chileno, Bayer. Será negativo pues esta empresa al tener una gran cantidad de productos exclusivos, presionará a la cadena de distribución para que les compre Roundup, disminuyendo las cuotas de mercado que mantenemos otras empresas del rubro que comercializamos Glifosatos genéricos".

"Al poseer Bayer un mayor poder de negociación sobre el canal de distribución, nuestra relación comercial con los distribuidores podría ser afectada, como así nuestra comercialización de glifosato".

68. La naturaleza de este riesgo derivaría del carácter de las negociaciones que mantienen los proveedores de agroquímicos con el canal de distribución. Actualmente los acuerdos comerciales que regulan las relaciones entre ellos contemplan la existencia de metas y descuentos retroactivos asociados a su cumplimiento⁵².
69. Es pertinente señalar a este respecto que, en general, las grandes empresas trasnacionales, al estar totalmente integradas en la investigación, desarrollo y producción de productos agroquímicos, obtendrían un mayor margen por producto y, por ende, estarían en condiciones de otorgar mejores incentivos a los distribuidores por la venta de sus productos⁵³.
70. Además, las negociaciones en esta industria entre los distribuidores de agroquímicos y las empresas proveedoras se realizan, generalmente, por el portafolio completo de agroquímicos de cada proveedor, por lo que existiría una complementariedad a nivel comercial entre los distintos agroquímicos. Adicionalmente, los sistemas de incentivos

⁵⁰ Véase los párrafos 93 y sucesivos *infra*.

⁵¹ Para ver la totalidad de declaraciones de actores de la industria, ver Nota Confidencial N°[13].

⁵² Sobre acuerdos comerciales, véase Nota Confidencial N°[14].

⁵³ Al respecto, ver Nota Confidencial N° [15].

establecidos en los acuerdos comerciales, al premiar a los distribuidores por el cumplimiento de metas, refuerzan dicha complementariedad, al promover la venta de múltiples productos del mismo proveedor. Es importante mencionar que el cumplimiento de las metas para el distribuidor es muy relevante, ya que aseguran gran parte de la rentabilidad del negocio⁵⁴.

71. Esta complementariedad comercial habilitaría a los proveedores de agroquímicos a diseñar incentivos atractivos para hacer crecer sus ventas, en especial de aquellos productos en los que no tienen una participación significativa o que enfrentan mayor competencia en el canal de distribución. A mayor importancia del portafolio del oferente de agroquímicos, más fácilmente podrá incentivar la venta de aquellos productos que lo requieran.
72. Así, a través del uso de programas de incentivos, Bayer AG podría ofrecer *rebates* más atractivos que los de sus competidores, incentivando la venta de sus propios HNS en base a glifosato, en detrimento de productos genéricos.
73. Si bien Roundup es el producto más vendido del segmento de herbicidas formulados en base a glifosato y posee un importante liderazgo de marca, con una participación aproximada de [30-40%]⁵⁵⁻⁵⁶, enfrenta una competencia de múltiples productos genéricos.
74. La Tabla N°2 muestra las participaciones de los distintos oferentes en el mercado de herbicidas en base a glifosato, reflejando el liderazgo de Arysta –actual oferente de Roundup– en este segmento, así como la multiplicidad de oferentes en el mismo.

⁵⁴ Véase Nota Confidencial N° [16].

⁵⁵ Véase Nota Confidencial N° [17].

⁵⁶ Véase Correlativo de Ingreso N° 04555-17, Op. Cit., párrafos 209 y 214. En el mismo sentido, se pronuncian distintos miembros de la industria, Nota Confidencial N° [18].

Tabla N° 2 – Participaciones HNS en base a Glifosato⁵⁷

Empresa	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Agrium	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Agrospec	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Anasac	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
Arysta Lifescience	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Asp Agro	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Dow Agroscience	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
Dupont	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Mabruk	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Nufarm	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Point	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Solchem	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Syngenta	[10-20]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

Fuente: [REDACTED]

75. Por último, el que la demanda por productos en base a glifosato sea, a nivel agregado, inelástica⁵⁸⁻⁵⁹, junto con la capacidad de Bayer Chile de ofrecer descuentos retroactivos más atractivos que los de sus competidores debido a su tamaño y sus márgenes de comercialización⁶⁰, facultaría a este último a hacer uso de su poder de portafolio para apalancar la venta de los productos de marca Roundup. Lo anterior generaría efectos exclusorios, al disminuir la cantidad demandada de otros herbicidas en base a glifosato genéricos.
76. Considerando lo anterior, y como se verá más adelante, las Partes ofrecieron medidas conductuales para mitigar el riesgo identificado por esta Fiscalía durante Fase I de la Investigación. Éstas fueron aceptadas al ser lo suficientemente comprensivas y claras para asegurar que se abordasen todos los posibles problemas de libre competencia derivados de la Operación⁶¹.
77. A continuación, y sin perjuicio del ofrecimiento de medidas de las Partes, se analizan los factores que determinan la factibilidad de la materialización de dicho riesgo,

⁵⁷ Véase Nota Confidencial N° [19].

⁵⁸ Debido a la existencia de una demanda inelástica de glifosato, podría ocurrir que los programas de incentivos de distintos proveedores entren en conflicto. Al respecto, ver Nota Confidencial N°[20].

⁵⁹ Véase Nota Confidencial N°[21].

⁶⁰ Véase párrafos 69 y siguientes *supra*.

⁶¹ Véase párrafo 21 de la Guía de Remedios.

específicamente, la habilidad e incentivos de Bayer AG para incurrir en esta conducta, así como también los efectos que dicha práctica tendría en el mercado. Dicho análisis considera principalmente evidencia cualitativa, pues, tal como señala la Guía de Remedios, la investigación en profundidad, tanto del mercado, como de los efectos que la operación de concentración genera en el mismo, sólo se realiza en Fase II, siendo por ello tan relevante la comprehensividad del remedio ofrecido en esta etapa de la investigación⁶².

a) *Habilidad*

78. Bayer Chile es el principal proveedor de agroquímicos del mercado chileno en tamaño, con una participación que ha ido aumentando durante los últimos años⁶³.
79. Adicionalmente, y de acuerdo a lo señalado a esta Fiscalía por distintos actores de esta industria, Bayer Chile tendría un importante liderazgo de portafolio en el mercado de agroquímicos⁶⁴.
80. De acuerdo a la evidencia recaba [REDACTED]⁶⁵, en el año 2016, cuatro de los diez agroquímicos más vendidos eran propiedad de Bayer AG⁶⁶, mientras que otros dos correspondieron a BASF, dos a Syngenta, uno a Arysta y uno a Dupont.
81. Por otro lado, la importancia del portafolio de Bayer AG también se explicaría por la existencia de productos considerados como indispensables por el canal de distribución, entendidos como aquellos productos cuya ausencia en el punto de venta conllevaría pérdidas significativas en ventas. En efecto, de acuerdo a los antecedentes aportados por distribuidores, existirían varios productos considerados como indispensables, los que comprenden tanto productos con patente vigente⁶⁷ –lo que restringe significativamente la competencia que podrían enfrentar– como productos cuya patente ya expiró⁶⁸.
82. La existencia de productos indispensables dentro del portafolio de Bayer AG, resultaría en que su estrategia comercial no pueda ser fácilmente replicada por sus competidores, lo que corroboraría el poder de mercado que detenta Bayer AG como proveedor de agroquímicos dentro del país frente al canal de distribución.

⁶² Véase párrafo 21 de la Guía de Remedios.

⁶³ Para un mayor detalle sobre las participaciones de mercado, véase Nota Confidencial N° [22].

⁶⁴ Ver Nota Confidencial N° [23].

⁶⁵ [REDACTED] Para más detalles ver Nota Confidencial N° [24].

⁶⁶ Para una individualización de dichos productos, ver Nota Confidencial N° [25].

⁶⁷ Para ver los productos de Bayer AG considerados como indispensables, véase Nota Confidencial N° [26].

⁶⁸ Para ver los productos más vendidos cuya patente expiró, remítase a Nota Confidencial N° [27].

83. Adicionalmente, esta División ha recabado evidencia que daría cuenta que el poder de portafolio de Bayer AG persistiría en los próximos años. En primer lugar, habrían productos considerados indispensables que conservarán sus patentes al menos hasta el año 2024⁶⁹.
84. Asimismo, existiría una demora en el registro de nuevos productos agroquímicos ante el SAG⁷⁰, lo que retrasaría el proceso de aprobación de nuevos productos agroquímicos. Lo anterior, se habría visto agravado con la entrada en vigencia de la Resolución N°1557/2014 en septiembre de 2016, al incrementar los costos del proceso de registro de productos, lo que derivó en una disminución abrupta de nuevos registros⁷¹.
85. Así, la entrada en vigencia de la Resolución N°1557/2014 habría producido una disminución en la competencia dinámica en los diferentes mercados de productos agroquímicos⁷². En este sentido, diversos actores de la industria dan cuenta de la existencia de una lista de espera y una demora de registro de aproximadamente 5 años⁷³.
86. Por otra parte, aun cuando se aprueben nuevos registros de productos genéricos que pudiesen ejercer una presión competitiva sobre los productos originales, esta presión no sería inmediata. En efecto, declaraciones de actores, como también datos cuantitativos, apoyarían el hecho de que nuevos productos demorarían en posicionarse establemente dentro del mercado, en promedio, 3 años⁷⁴⁻⁷⁵.
87. Todos estos antecedentes refuerzan el poder de portafolio de Bayer AG y aseguran su inalterabilidad en los próximos años.
88. Por último, tanto los productos que integran el portafolio de Bayer Chile como los HNS en base a glifosato de Monsanto Co., así como aquellos ofrecidos por otros proveedores, son adquiridos por los mismos distribuidores especializados en productos para el desarrollo agrícola. Además, los distintos productos agroquímicos podrían ser considerados por éstos como complementarios, al ofrecer soluciones integrales para los agricultores frente a distintos problemas y etapas de los cultivos.

⁶⁹ Para mayor detalle sobre dichos productos, ver Nota Confidencial N° [28].

⁷⁰ En el mismo sentido, véase informe "Propuestas para avanzar en una fruticultura de exportación sustentable" elaborado por Asociación de Exportadores de Fruta de Chile A.G., página 30.

⁷¹ Ver Nota Confidencial N° [29].

⁷² Véase Nota Confidencial N° [30].

⁷³ Véase Informe de aprobación, Rol FNE F80-2017, caratulada "Notificación de Operación de Concentración entre Dow Chemical Co. y DuPont Co.", párrafo 34. Asimismo, véase Nota Confidencial N°[31].

⁷⁴ La demora de esta entrada dependerá, en gran medida, del respaldo de marca de la empresa que lanza el producto, así como también de cuánto se invierte para su promoción. Véase Nota Confidencial N° [32].

⁷⁵ Ver Nota Confidencial N°[33].

b) Incentivos

89. El establecimiento de metas y descuentos sería beneficioso tanto para el proveedor de agroquímicos como para el distribuidor. Para los proveedores de agroquímicos es importante la utilización de estos mecanismos para potenciar la venta de sus portafolios, en cuanto ofrecen planes de manejo globales a distintos cultivos, como también el crecimiento de sus productos, especialmente de aquellos que enfrentarían competencia⁷⁶. Para los distribuidores también sería relevante cumplir estas metas, debido a que representan un porcentaje significativo de sus utilidades⁷⁷.
90. Si bien no es controversial el liderazgo que detenta Roundup en el mercado, éste enfrenta competencia de una variada oferta de otros herbicidas en base a glifosato, lo que disciplinaría el precio de Roundup en el mismo canal de distribución. Por ello, es posible inferir que, una vez que Bayer AG adquiriera Roundup, aquel poseería los incentivos suficientes para utilizar su poder de portafolio para apalancar la venta de Roundup.
91. Sin perjuicio de que por encontrarse esta investigación en Fase I no pudo realizarse un análisis costo-beneficio que permitiera cuantificar de forma certera los incentivos para incurrir en una práctica de este tipo, de igual forma se podría concluir que las potenciales pérdidas derivadas de esta conducta serían bajas en relación a las ganancias.
92. Esto debido a que el otorgamiento de descuentos por las ventas de Roundup se condicionaría al cumplimiento de ventas por el resto del portafolio, lo que se traduciría finalmente en metas más exigentes para los distribuidores y no necesariamente en una disminución de ventas del resto de los productos de Bayer. En este sentido, y a modo de ejemplo, diversos actores expresaron la factibilidad de un aumento en las exigencia de las metas⁷⁸.

c) Efectos

93. De acuerdo con la investigación, la exclusión total o parcial de competidores del segmento de herbicidas en base a glifosato traería efectos para la competencia en dicho mercado.
94. En primer lugar, varios distribuidores manifestaron que la variedad de productos en base a glifosato ofrecidos en el canal permitirían obtener mejores condiciones y, por ende, que

⁷⁶ Para mayor información sobre el caso particular de Bayer Chile, véase Nota Confidencial N°[34].

⁷⁷ Véase Nota Confidencial N°[35].

⁷⁸ Para ver declaraciones de actores de la industria, Véase Nota Confidencial N°[36].

existan precios competitivos en dicho segmento⁷⁹. Así, la exclusión completa de competidores significaría una reducción del número de proveedores de glifosato, lo que a su vez disminuiría el nivel de competencia en dicho mercado.

95. Por otro lado, si la exclusión de competidores del canal fuera total, es muy difícil para un proveedor llegar a todos los agricultores de una manera efectiva al no existir alternativas viables al canal de distribución debido a su nivel de atomización.
96. Sin perjuicio de lo anterior, probablemente, una estrategia de exclusión redundaría en la reducción de la cantidad de HNS en base a glifosato vendida por otros actores de forma significativa, mas no completa.
97. Lo anterior podría traducirse en un daño a la competencia debido a la importancia de contar con una escala de ventas mínima para asegurar la rentabilidad del negocio⁸⁰. Aun más, la escala de ventas sería relevante para la generación de demanda a los consumidores finales a través de visitas y asesorías técnicas en los campos y para el ingreso a los grandes actores del canal de distribución. En efecto, antecedentes darían cuenta de una escala mínima para contar con un equipo de ventas conformada por asesores profesionales que visiten los campos y generen la demanda al agricultor. Estos asesores cumplen un rol fundamental para la promoción del portafolio de productos, ya que su labor permite generar demanda en el consumidor final, aumentando la venta de todos los productos que ofrece el proveedor de agroquímicos. Estos asesores constituyen un costo fijo para los proveedores y, por ende, generan economías de escala⁸¹.
98. Adicionalmente, el hecho de generar la demanda a nivel de consumidor final habilitaría a los proveedores de menor tamaño a empoderarse frente al canal de distribución en las negociaciones, obteniendo mejores condiciones comerciales. En general, entre más grande es la empresa proveedora de agroquímicos, más capacidad de generación propia de demanda tiene y mejor es su posición negociadora frente al canal de distribución⁸².
99. Por ende, una disminución significativa en el nivel de ventas podría significar una pérdida de rentabilidad que obligaría a algunos proveedores de agroquímicos a reducir el número de asesores que generan su demanda, perdiendo ventas y poder negociador frente al canal de distribución, lo que en definitiva implicaría una disminución en el nivel de competitividad de las empresas excluidas y potenciales aumentos de precios en el segmento de HNS en base a glifosato para los consumidores. El impacto de este riesgo en las economías de

⁷⁹ Véase Nota Confidencial N° [37].

⁸⁰ Véase Nota Confidencial N° [38].

⁸¹ Véase Nota Confidencial N° [39].

⁸² Véase Nota Confidencial N° [40].

escala descritas en los párrafos anteriores sería significativo, dada la importancia del volumen comercializado de HBS en base a glifosato en los ingresos totales de varios proveedores de agroquímicos, tanto grandes como pequeños⁸³.

100. Por último, existirían otras dos fuentes adicionales de economías de escala para algunos de los proveedores de HBS en base a glifosato. En primer lugar, economías de escala en cuanto a la producción, al referirse una de las empresas formuladoras a nivel nacional a la importancia del volumen de producción del glifosato para su escala productiva⁸⁴; y en segundo lugar, economías de escala en el área logística, al referirse actores pequeños del mercado que venden formulaciones genéricas a la calidad del servicio provisto como una manera de diferenciarse del resto. Esto implicaría que, en la práctica, aun cuando la demanda de los productos por parte de los distribuidores disminuyese, los despachos a los mismos no podrían espaciarse entre ellos, dado que una entrega a tiempo sería clave para generar una buena percepción del servicio. Esto afectaría los costos de distribución de los productos, disminuyendo así el nivel de competitividad de estos proveedores.
101. Con todo, no resulta necesario profundizar en la configuración de este riesgo, en cuanto las Partes han ofrecido como medidas de mitigación ciertas restricciones en la elaboración de sus programas de incentivos por un período de tiempo, lo que mantendría las condiciones competitivas existentes con anterioridad al perfeccionamiento de la Operación. Lo anterior, como se verá más adelante, reduciría la habilidad de Bayer AG de incurrir en potenciales prácticas exclusorias sobre el canal de distribución en el mercado de herbicidas en base a glifosato.

III. MEDIDAS PRESENTADAS POR LAS PARTES

102. Para mitigar los posibles efectos de la Operación, las Partes han ofrecido medidas globales ante distintas autoridades de libre competencia. Asimismo, las Partes han ofrecido medidas de mitigación a esta Fiscalía, de conformidad a lo previsto en el artículo 53 inciso tercero del DL 211, estando algunas de ellas comprendidas dentro de los compromisos globales asumidos con la Comisión Europea⁸⁵. Todo lo anterior con el objeto de declarar la Operación compatible con el mercado nacional, al no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia.

⁸³ Véase Nota Confidencial N° [41].

⁸⁴ Véase Nota Confidencial N° [42].

⁸⁵ Véase remedios ofrecidos ante la Dirección General de Competencia, asunto M. 8084 Bayer/Monsanto, con fecha 17 de febrero de 2018, Correlativo de Ingreso N° 01317-18.

103. En el rubro de herbicidas no selectivos para uso agrícola, Bayer AG se comprometió a desinvertir su negocio global del ingrediente activo Glufosinato de Amonio y a una serie de compromisos conductuales a nivel local. Adicionalmente, Bayer AG también desinvertirá la totalidad de su negocio global de semillas de vegetales. Tanto los términos precisos como la extensión de dichas medidas de mitigación se encuentran comprendidos en la presentación de las Partes de fecha 8 de mayo del presente año, Correlativo de Ingreso N° 1939-18, que se adjunta al presente Informe⁸⁶.

III.1. Comprador adecuado

104. Para mantener las condiciones de competencia existentes, las Partes se comprometieron a vender los negocios desinvertidos a un comprador adecuado que fuese aprobado por la Fiscalía como adquirente de tales negocios⁸⁷. La Guía de Remedios de esta Fiscalía, de fecha junio de 2017 ("**Guía de Remedios**"), señala que el comprador de un paquete de desinversión debe ser capaz de reestablecer la rivalidad competitiva perdida como consecuencia de la operación de concentración. Para ello se evalúan requisitos de experticia, experiencia, activos y recursos financieros suficientes para operar en el largo plazo en el mercado afectado.
105. A nivel global, Bayer AG ya ha celebrado contratos de compraventa de activos (*asset purchase agreement*) y otros acuerdos sobre los negocios desinvertidos con BASF SE ("**BASF**")⁸⁸.
106. Tomando en consideración que Bayer AG ha identificado al comprador de los negocios desinvertidos y celebrado un contrato vinculante durante la Investigación y antes de perfeccionar la Operación, la enajenación de las áreas de negocio de Glufosinato de Amonio y de Semillas de Vegetales⁸⁹ corresponden al Escenario I descrito en el párrafo 56 de la Guía de Remedios.
107. BASF SE cuenta con presencia a nivel nacional a través de su filial BASF Chile S.A. De

⁸⁶ El párrafo 21 de la Guía de Remedios indica que las medidas ofrecidas en Fase I de la investigación solo podrán ser aceptadas cuando los riesgos resulten fácilmente identificables y los remedios sean suficientemente comprensivos y claros para asegurar a la FNE que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia planteados por la operación.

⁸⁷ Al respecto, véase párrafos 35 y 36 de la Guía de Remedios.

⁸⁸ BASF SE, una sociedad anónima constituida bajo las leyes de la República Federal de Alemania, con domicilio registrado en Carl-Bosch-Strasse 38, Ludwigshafen am Rhein, 67056, e inscrita en el tribunal local (Amtsgericht) de Ludwigshafen am Rhein bajo el registro de comercio (Handelsregister) número HRB 6000.

⁸⁹ Tales negocios comprenden la desinversión de los activos individualizados en la presentación que contiene las medidas de mitigación. Ver presentación de las Partes que contiene medidas de mitigación, de fecha 8 de mayo del presente año, Correlativo de Ingreso N° 1939-18.

acuerdo a lo informado, y en lo atinente a esta Operación, ésta ofrecería funguicidas, herbicidas, insecticidas, productos especiales, reguladores de crecimiento, productos de salud pública y tratamientos de semillas.

108. De acuerdo a información aportada por las Partes, dicho actor satisface las características que un comprador de una actividad económica cedida debe poseer, en conformidad a los párrafos 51 y 52 de la Guía de Remedios, al ser un comprador independiente, con los recursos financieros, experiencia e incentivos para mantener y desarrollar los negocios que adquiera a raíz de la desinversión, así como generar una expectativa razonable de que obtenga todas las aprobaciones necesarias de las autoridades regulatorias respectivas para operar en el mercado y no generar problemas adicionales de competencia.
109. A continuación, se detallan las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes en los negocios de agroquímicos y semillas de vegetales, así como el análisis de la viabilidad y conveniencia del Comprador en Chile.

III.2. MEDIDAS DE DESINVERSIÓN DE ACTIVOS A UN COMPRADOR ADECUADO

a) Medida de desinversión negocio global de glufosinato de amonio de Bayer AG

110. El negocio global de Glufosinato de Amonio ("GA") a desinvertir, incluye, sin estar limitado a: (i) la totalidad de la cartera de productos, actuales y en desarrollo, basados en GA de Bayer AG; (ii) ciertas instalaciones que corresponden a la totalidad de la producción global de GA de Bayer AG y su capacidad de formulación y envasado; (iii) toda la propiedad intelectual exclusiva de Bayer utilizada para el negocio de GA a desinvertir; (iv) contratos con proveedores y clientes, usados exclusivamente para el negocio de GA a desinvertir; (v) licencias; entre otros. Adicionalmente, Bayer AG también desinvertirá su negocio de Semillas Anuales y de Rasgos⁹⁰ a nivel global.
111. De acuerdo a lo anterior, en Chile, el negocio a desinvertir de GA incluye, principalmente, la transferencia del registro y marca del herbicida no selectivo de Bayer AG denominado BASTA SL14, junto la totalidad del stock o existencias de este producto que se encuentre en poder de Bayer. En relación al negocio de Semillas Anuales, la desinversión incluye libros y registros relativos a información histórica de pruebas de campo, junto con solicitudes y aprobaciones, para la realización de pruebas de multiplicación de semillas de [REDACTED]

⁹⁰ Para mayor detalle, véase presentación de las Partes que contiene medidas de mitigación, de fecha 8 de mayo del presente año, Correlativo de Ingreso N° 1939-18.

llevadas a cabo en Chile, dos empleados; y un contrato de servicio de invernadero o *Winter Nursery Service Agreement* relativo a las semillas mencionadas.

112. Dichos elementos a desinvertir serían transferidos a BASF no más allá de tres meses desde la aprobación de BASF como comprador, comprendida en la decisión que emita al respecto esta Fiscalía.
113. Sin embargo, con respecto a la desinversión de Basta SL14 en particular, las Partes han indicado que, en el caso de que el *stock* de productos no sea suficiente para cubrir la demanda de mercado mientras BASF adquiere el registro chileno de Basta 14 SL ante el SAG, [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
114. Con respecto al Comprador, en la actualidad BASF no participa en el mercado de herbicidas no selectivos en el territorio nacional, por lo que la adquisición del presente paquete no conllevaría potenciales superposiciones de actividades con el herbicida a desinvertir de Bayer AG.
115. Teniendo presente lo expuesto, junto con la confirmación del cumplimiento de los requisitos contenidos en los párrafos 51 y 52 de la Guía de Remedios, puede considerarse a BASF como un comprador adecuado para el presente paquete de desinversión.
116. Se debe considerar que en este mercado se descartaron eventuales riesgos a nivel local debido a la baja cercanía competitiva entre los productos de las Partes. Por lo que la medida en comento se enmarcaría dentro de un proceso de desinversión global desarrollado ante agencias de competencia extranjeras, sin que el presente remedio haya sido necesario para precaver eventuales riesgos a la competencia en Chile.

b) Medida de desinversión global del negocio de semillas de vegetales de Bayer AG

117. La desinversión global de esta unidad de negocio comprendería, sin estar limitado a: (i) entidades legales en poder de *Bayer Vegetable Seeds* ("BVS"); (ii) sitios y ubicaciones en poder de BVS (ya sea en dominio o bajo arrendamiento); (iii) todos los activos fijos, activos intangibles, y fondos de comercio en poder de BVS; (iv) empleados que estén trabajando en proyectos de BVS; (v) todos los productos BVS, a través de diversos ciclos de vida; (vi) las marcas Nunhems y HILD, incluyendo todas las sub-marcas y marcas registradas; (vii) acuerdos exclusivos de BVS; (viii) experiencia y *know-how* de BVS; (ix) propiedad intelectual; (x) listas y registros de clientes; entre otros.

118. En Chile, en relación a lo anterior, tal desinversión incluye los siguientes elementos: (i) semillas de vegetales comercializadas en Chile de las variedades alcachofa, cebolla, lechuga, melón, pepino, pimienta, portainjertos, repollo, sandía, tomate y tomate proceso, y zanahoria; y la totalidad del *stock* o existencias de ellas que se encuentren en poder de Bayer AG; (ii) inmueble denominado "Fundo Santa Emilia" junto a todos sus activos relacionados; (iii) empleados en Chile que se encuentren trabajando en proyectos de *Vegetables Seeds* ("VS"); (iv) todos los contratos relacionados a VS; (v) registros ante el SAG e INAPI; entre otros.
119. Al igual que el negocio de glufosinato de amonio a desinvertir, los elementos enumerados en el párrafo anterior serían transferidos a BASF no más allá de tres meses desde su aprobación como comprador, comprendida en la decisión que emita al respecto esta Fiscalía.
120. En consecuencia, con la presente medida de mitigación se elimina cualquier posible superposición entre las actividades de las Partes en el área semillas de vegetales, descartándose de esta manera riesgos horizontales derivados de la Operación.
121. Adicionalmente, Basf no comercializa semillas de vegetales en Chile, por lo que tampoco existiría una superposición con ninguna de las semillas desinvertidas de Bayer AG. Por ende, también puede considerarse a BASF como un comprador adecuado para el presente paquete de desinversión.

c) Compromisos relacionados

122. Para asegurar la efectividad de las medidas detalladas anteriormente, Bayer AG se comprometió a preservar la viabilidad, comerciabilidad y competitividad de los negocios a desinvertir de GA y VS, de acuerdo con las buenas prácticas comerciales y minimizando, en la máxima medida de lo posible, cualquier riesgo de pérdida de potencial competitivo de los mismos.
123. También, asumió la obligación de mantener los negocios a desinvertir separados de los negocios que serán conservados en los aspectos comerciales y de negocios, y a asegurar, además de otras medidas, que el personal de tales negocios no se involucre de ninguna manera en negocio alguno retenido por Bayer Chile y viceversa. Bayer AG también deberá asegurarse de que el personal de los negocios de GA y VS no reporte en los aspectos comerciales y de negocios, o comercialmente sensibles, a ninguna persona externa a cada uno de dichos negocios respectivos, y que en ningún supuesto las personas a las que se

realicen tales reportes los compartan con el personal directamente relacionado con los negocios de Monsanto Chile que serán adquiridos por Bayer AG.

124. Asimismo, para mantener el efecto estructural de los compromisos, Bayer AG se obligó a abstenerse de adquirir, directa o indirectamente, la facultad de ejercer influencia sobre parte o el todo de los Negocios a Desinvertir, o a adquirir, directa o indirectamente, parte o el todo de los Negocios a Desinvertir, durante un período de 10 años.
125. Por último, Bayer AG también asumió compromisos relativos a la abstención de obtener y utilizar información confidencial relacionada a los negocios a desinvertir, así como a no contratar al personal transferido con dichos negocios, y a informar a esta Fiscalía acerca de cualquier cambio sustancial a la implementación, términos y/o alcance de las Medidas acordadas con la FNE.

III.3. REMEDIOS CONDUCTUALES

a) Medidas relativas a herbicidas para uso agrícola bajo la marca Roundup y cuyo ingrediente activo es Glifosato

126. Bayer AG, adicionalmente, asumió las siguientes medidas de mitigación conductuales⁹¹ en Chile, por un período de cinco años desde el Día Efectivo del Cierre de la Operación, relativas a la comercialización de agroquímicos en el canal de distribución: (i) prohibición de establecer exclusividades para los herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup; (ii) Prohibición de establecer ventas atadas o paquetes que incluyan herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup; (iii) Prohibición de incluir ventas en términos de valor y/o volumen de herbicidas de uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup para calcular descuentos por venta en términos de valor y/o volumen otorgados a distribuidores respecto de otros productos agroquímicos de Bayer AG; (iv) Prohibición de incluir ventas en términos de valor o volumen de otros productos agroquímicos de Bayer AG para calcular descuentos por venta, ya sea en términos de valor o volumen, y por *sell-in* o *sell-out*, otorgados a distribuidores por la compra de herbicidas para uso agrícola basados en glifosato bajo la marca Roundup; (v) Bayer AG además se compromete a informar estas medidas a sus distribuidores actuales y futuros, junto a los empleados actuales y futuros de la División de *Crop Science*.
127. La implementación de dicho compromiso eliminaría los potenciales efectos de conglomerado identificados por esta División, al reducir la habilidad de Bayer AG de incurrir

⁹¹ Véase al respecto párrafo 38 de Guía de Remedios.

en potenciales prácticas exclusorias sobre el canal de distribución en el mercado de herbicidas en base a glifosato, mediante la supresión de la complementariedad a nivel comercial entre los herbicidas de marca Roundup y el resto del portafolio de Bayer.

128. En relación al tiempo de duración de la medida, éste se estimó adecuado para prevenir la materialización de dicho riesgo atendiendo a las particularidades de los mercados analizados en este caso y tomando en consideración las características específicas de la industria, que hacen fácilmente observable conductas futuras con fines exclusorios en que pudiese incurrir Bayer con posterioridad a su vencimiento.

III.4. SUPERVISOR DE CUMPLIMIENTO

129. Para la fiscalización de la correcta implementación de las medidas estructurales y conductuales anteriores, Bayer AG se comprometió a la designación y remuneración de un supervisor de cumplimiento, quien deberá ser aprobado por esta Fiscalía. Éste contará con la competencia, calificaciones y experiencia necesaria para desarrollar su mandato, sería directa e indirectamente independiente de Bayer y carece de conflicto de interés que pudiera menoscabar su objetividad e independencia en el desempeño de sus funciones.
130. Entre sus obligaciones se incluiría el monitorear (i) la preservación de la viabilidad, comerciabilidad y competitividad de los Negocios a Desinvertir, así como la mantención de la separación de los Negocios a Desinvertir de las actividades que serán conservadas por Bayer, en sus aspectos comerciales y de negocio; y (ii) el cumplimiento de las Medidas relativas a herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup, verificando, entre otros, que la política comercial relativa a protección de cultivos de Bayer AG, así como los acuerdos y contratos vigentes y futuros relacionados con Roundup cumplan con las Medidas en cuestión⁹².
131. Además, el Supervisor tendría obligación de información con esta Fiscalía respecto del proceso de enajenación de los negocios, así como del debido cumplimiento de las restantes Medidas.
132. Todo lo anterior, permite que el Supervisor designado por las Partes y las tareas encargadas cumplan con los criterios señalados en los párrafos 87 y siguientes de la Guía de Remedios, estando conforme esta División tanto con la designación de Mazars LLP, así como con el mandato suscrito para estos efectos.

⁹² De acuerdo a lo señalado en los párrafos 72 y siguientes de la Guía de Remedios.

III.5. CLÁUSULA DE REVISIÓN

133. Por último, se incluyó dentro de las medidas de mitigación una cláusula de revisión que facultaría a la Fiscalía a reducir o ampliar, según corresponda, los plazos previstos para las medidas anteriores, previa solicitud fundada por parte de Bayer AG, acreditando la existencia de un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado, en virtud del cual los plazos establecidos en la Medida ya no serían necesarios para lograr o alcanzar la plena efectividad de la misma.

IV. CONCLUSIÓN

134. Considerando las medidas de mitigación propuestas por las Partes, esta División ha llegado a la convicción de que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia, al eliminar los traslapes horizontales entre Bayer AG y Monsanto Co. y/o replicar la pérdida de presión competitiva en aquellos mercados donde esta División identificó riesgos.

V. RECOMENDACIONES

135. En atención a los antecedentes y análisis realizado a lo largo del presente Informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración, sujetándose la misma al cumplimiento pleno de las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes, salvo el mejor parecer del señor Fiscal. Ello sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados y de mantener bajo estricta vigilancia las operaciones de concentración que pudieran producirse en las industrias investigadas.

Saluda atentamente a usted,



FELIPE CERCA BECKER
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES



DPD

Santiago, 8 de mayo de 2018.

Señor

Felipe Cerda Becker

Jefe División Fusiones y Estudios.

Fiscalía Nacional Económica

Huérfanos 670, piso 8°

Presente

Ref.: Proponen medidas de mitigación. Acuerdo de Fusión entre Bayer AG y Monsanto Company. Rol F97-2017.

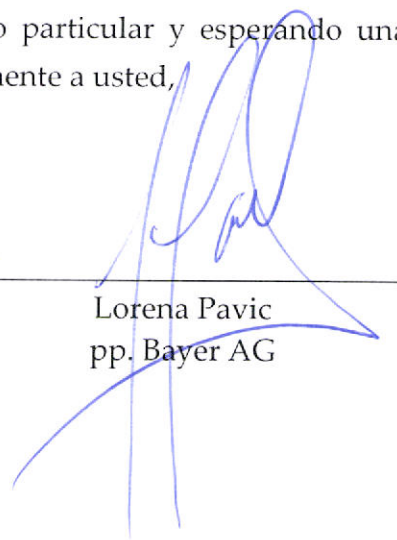
De nuestra consideración:

Bayer Aktiengesellschaft ("Bayer AG") y Monsanto Company ("Monsanto"), en el contexto de la investigación rol F97-2017 relativa a la Operación de Concentración propuesta entre Bayer AG y Monsanto, y de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 53° inciso tercero, del Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N° 1 de 2004 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 de 1973 y sus modificaciones, vienen en proponer medidas de mitigación relativas a la Operación, las que se detallan en el documento "MEDIDAS PROPUESTAS POR BAYER AKTIENGESELLSCHAFT Y MONSANTO COMPANY", adjunto a esta presentación.

* * * * *

Se hace presente que la totalidad de la información acompañada en esta presentación, así como en los Anexos, constituye información comercial sensible y estratégica de Bayer S.A., Bayer AG y Monsanto, cuyo uso y divulgación a terceras partes generará un perjuicio directo a esta parte y sus filiales y controladora. Por lo anterior, y en conformidad al artículo 39 (a) del Decreto Ley 211, de 1973, solicitamos que se declare la confidencialidad de la misma.

Sin otro particular y esperando una favorable acogida a nuestra solicitud, saludan
atentamente a usted,



Lorena Pavic
pp. Bayer AG



Jorge Tisné
pp. Monsanto Company

MEDIDAS PROPUESTAS POR BAYER AKTIENGESELLSCHAFT Y MONSANTO COMPANY

De conformidad con el inciso tercero del artículo 53 del DFL N° 1 de 2004 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 de 1973, y sus respectivas modificaciones, y con la Guía de Remedios de la Fiscalía Nacional Económica de junio de 2017, Bayer Aktiengesellschaft y Monsanto Company proponen las siguientes medidas a la Fiscalía Nacional Económica con el objeto de declarar la adquisición por parte de Bayer del control exclusivo de Monsanto como compatible con el mercado nacional y que no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia.

Con fecha 3 de octubre de 2017 las Partes notificaron ante esta Fiscalía la Operación contemplada en el acuerdo de fusión denominado “Agreement and Plan of Merger by and among Bayer Aktiengesellschaft, KWA Investment Co. and Monsanto Company”. Con fecha 18 de diciembre de 2017 la Fiscalía resolvió instruir la Investigación Rol FNE F-97-2017. En reunión de fecha 23 de enero de 2018, celebrada en el marco de dicho procedimiento investigativo, la FNE comunicó a Bayer Aktiengesellschaft y Monsanto Company los riesgos implicados en la operación antedicha. Luego de analizar tales riesgos, las Partes acordaron proponer las Medidas que se detallan en esta presentación.

La Partes estiman que las Medidas son suficientes para eliminar las inquietudes de la FNE dentro del periodo de revisión Fase I, haciéndose cargo de los puntos levantados por la FNE en la reunión de 23 de enero de 2018, en relación con los mercados de comercialización de semillas de vegetales, herbicidas no-selectivos para uso agrícola y otros productos agroquímicos.

Estas Medidas aplican a Bayer, a todas sus respectivas Empresas Relacionadas, y a Monsanto y a todas sus respectivas Empresas Relacionadas, en todo lo que fuera pertinente.

SECCIÓN A – DEFINICIONES

1. Para los efectos de las Medidas propuestas, por favor considere las definiciones que se indican a continuación:

Año: periodo de tiempo comprendido por 365 días corridos, o 366 si ocurre un año bisiesto durante el cómputo del plazo, en los términos del artículo 48 inciso segundo del Código Civil.

BASF: BASF SE, una sociedad anónima constituida bajo las leyes de la República Federal de Alemania, con domicilio registrado en Carl-Bosch- Strasse 38, Ludwigshafen am Rhein, 67056, e inscrita en el tribunal local (*Amtsgericht*) de Ludwigshafen am Rhein bajo el registro de comercio (*Handelsregister*) número HRB 6000; y BASF Chile S.A., filial de la primera.

Bayer: Bayer Aktiengesellschaft, entidad controladora de Bayer S.A.; y Bayer S.A., filial de la primera.

Cierre GA: la transferencia a BASF de todos los elementos que componen el Negocio a Desinvertir de GA en Chile, como se detalla en el párrafo 9.

Cierre VS: la transferencia a BASF de todos los elementos que componen el Negocio a Desinvertir de VS en Chile, como se detalla en el párrafo 28.

Comprador: la entidad aprobada por la FNE como adquirente de los Negocios a Desinvertir.

Decisión: la resolución que aprueba la Operación, dictada por la FNE.

Día Efectivo del Cierre de la Operación: día en que el Certificado de Fusión sea correctamente ingresado ante el(la) Secretario(a) de Estado del Estado de Delaware, en los términos planteados en el punto 1.3. del acuerdo de fusión denominado "Agreement and Plan of Merger by and among Bayer Aktiengesellschaft, KWA Investment Co. and Monsanto Company" suscrito por las Partes mediante instrumento privado de fecha 14 de septiembre de 2016, y sus documentos preparatorios y modificaciones.

Día Hábil: tendrá el significado establecido en el artículo 25 de la Ley N° 19.880, que establece Bases de los Procedimientos Administrativos que rigen los Actos de los Órganos de la Administración del Estado.

DL 211: DFL N° 1 de 2004 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N° 211 de 1973, y sus respectivas modificaciones.

Empresas Relacionadas: cualquier entidad o agente económico que, directamente o indirectamente, es controlada o está bajo el control común de las Partes y/o por las matrices de las Partes. Para los efectos de esta definición, los términos “control”, “controlador” y “controlado” se interpretarán de acuerdo a la Guía de Competencia de la Fiscalía Nacional Económica de junio de 2017, o al documento que la reemplace, o a falta de éstos, de acuerdo a la regulación de libre competencia chilena.

Fecha de Aprobación: la fecha de emisión de la Decisión.

FNE o Fiscalía: Fiscalía Nacional Económica.

GA: glufosinato de amonio.

Guía de Remedios: la Guía de Remedios de la Fiscalía Nacional Económica de junio de 2017.

Información Comercial Sensible: para efecto de estas Medidas, se entenderá por información comercial sensible toda aquella información confidencial de carácter comercial que, de ser revelada a un competidor, pueda afectar el desenvolvimiento competitivo de los Negocios a Desinvertir, referida, entre otros, a *know-how*, estrategias, fórmulas, precios, cantidades, identidad de clientes, negocios, márgenes o costos de materia prima.

Información Confidencial: cualquier antecedente que tenga el carácter de secreto comercial, *know-how*, información comercial sensible o que contenga fórmulas o estrategias o cualquier otro elemento, cuya revelación pueda afectar significativamente el desenvolvimiento competitivo de su titular o de sus Empresas Relacionadas, y la eficacia de las investigaciones de la Fiscalía o de estas Medidas.

Medidas: significan las medidas de mitigación propuestas a la FNE en el presente documento, incluyendo sus anexos. Toda referencia a una “Sección” o “Anexo”, a menos que se indique algo distinto, se refiere, respectivamente, a una parte, sección o anexo de estas Medidas. Las Medidas también podrán ser denominadas como “*Escrito de Remedios*”.

Monsanto: Monsanto Company, entidad controladora de Monsanto Chile S.A.

Negocio a Desinvertir de GA: el negocio de glufosinato de amonio de Bayer en Chile que se describe en la Sección B siguiente, y que Bayer se compromete a desinvertir.

Negocio a Desinvertir de VS: el negocio de semillas de vegetales de Bayer en Chile que se describe en la Sección D siguiente, y que Bayer se compromete a desinvertir.

Negocios a Desinvertir: el Negocio a Desinvertir de GA y el Negocio a Desinvertir de VS.

Operación u Operación de Concentración: operación de concentración contemplada en el acuerdo de fusión denominado "Agreement and Plan of Merger by and among Bayer Aktiengesellschaft, KWA Investment Co. and Monsanto Company" suscrito por las Partes mediante instrumento privado de fecha 14 de septiembre de 2016, y sus documentos preparatorios y modificaciones.

Partes: Bayer Aktiengesellschaft y Monsanto Company, y sus respectivos grupos empresariales conjuntamente; y *Parte* significa cada una de ellas.

Supervisor de Cumplimiento: una compañía designada por Bayer y aprobada por la FNE que tiene el deber de monitorear el cumplimiento de Bayer con las condiciones y obligaciones fijadas en la Decisión y en el presente Escrito de Remedios.

VS: semillas de vegetales.

SECCIÓN B – MEDIDA DE DESINVERTIR EL NEGOCIO DE GLUFOSINATO DE AMONIO DE BAYER

Medida.

- ² Para efectos de mantener una competencia efectiva en el mercado relevante de herbicidas no-selectivos para uso agrícola, Bayer se compromete a desinvertir su negocio global de GA en favor de BASF, incluyendo Chile.
- ³ Sólo para su referencia, el negocio global de GA a desinvertirse globalmente incluye, pero no está limitado a, lo siguiente:
 - (a) La totalidad de la cartera de productos de herbicidas basados en GA de Bayer, como también todos los productos actualmente en desarrollo relacionados con GA,

incluyendo más de 18 familias de patentes relacionadas con formulaciones, mezclas y métodos específicos de GA, y todos los datos y soportes necesarios para su inscripción en todos los registros locales relevantes;

- (b) Cuatro instalaciones de última generación en Alemania (Frankfurt y Knapsack) y Estados Unidos (Mobile y Muskegon), que corresponden a la totalidad de la producción global de GA de Bayer;
- (c) Capacidades de formulación y envasado, como parte de las instalaciones de Muskegon ya referidas, y las instalaciones Regina, y (durante el tiempo que lo solicite BASF) entregadas por Bayer a través de su red global de formulación y llenado, mediante acuerdos de maquila celebrados en igualdad de condiciones (*arm's lenght principle*);
- (d) Toda la propiedad intelectual exclusiva¹ de Bayer, usada exclusivamente para el negocio global de GA a desinvertir. La propiedad intelectual compartida será asignada al usuario principal (Bayer o el negocio global de GA) con licencias o acuerdos de no demandar por infracciones de propiedad intelectual, celebrados para asegurar el acceso por la otra parte;
- (e) Todos los contratos exclusivos de Bayer con proveedores, usados exclusivamente para el negocio global de GA a desinvertir. Los contratos compartidos serán divididos en la medida que sea posible. En caso contrario, Bayer empleará sus mejores esfuerzos para prestarle asistencia a BASF en la celebración de nuevos contratos que deberán quedar vigentes inmediatamente después de la venta del negocio global de GA a desinvertir;
- (f) Todos los contratos exclusivos de Bayer con clientes, usados exclusivamente para el negocio global de GA a desinvertir. En el caso de contratos compartidos, Bayer empleará sus mejores esfuerzos para asistir a BASF en la celebración de nuevos contratos que deberán quedar vigentes inmediatamente después de la venta del negocio global de GA a desinvertir;
- (g) Todas las licencias transferibles (es decir, licencias pueden transferirse legalmente a un nuevo dueño), permisos y autorizaciones emitidas por cualquier organización gubernamental en beneficio de los elementos que componen el negocio global de GA a desinvertir;
- (h) Bayer empleará sus mejores esfuerzos para prestarle asistencia a BASF en la adquisición de cualquier licencia no transferible dentro de los 36 meses posteriores al cierre global de GA (sin perjuicio de complicaciones que estuvieran más allá del

¹ Propiedad intelectual "exclusiva" se refiere a aquella de exclusiva o única propiedad de Bayer, a diferencia de aquella propiedad intelectual "compartida" con otras compañías. La misma explicación aplica a los contratos "exclusivos" con proveedores y clientes.

control de Bayer) y hasta aquel momento deberá permitirle a BASF aprovechar las licencias y operar el negocio global de GA a desinvertir en forma independiente;

- (i) Bayer gestionará sistemas de TI transitorios, a ser entregados por un tercero proveedor; y
- (j) Como principio general, todos los trabajadores incluidos en una lista acordada entre Bayer y BASF, que actualmente trabajen en el negocio global de GA a desinvertir, serán transferidos a BASF.

4. Para su referencia, hacemos presente que, en conjunto con el negocio global de GA a desinvertir, Bayer también desinvertirá su negocio global de semillas anuales o de grandes cultivos (*broad acre*), y rasgos (incluyendo el rasgo Liberty Link) a BASF, a nivel global²⁻³⁻⁴.

5. En Chile, para efectos de estas Medidas, el Negocio a Desinvertir de GA incluye los elementos identificados en la lista adjunta como **Anexo 1**. Esta comprende:

- (a) **Libros y registros.** La totalidad de los libros y registros relativos a información histórica de pruebas de campo, y a información de solicitudes y aprobaciones,

² Con ciertas excepciones o *carve-outs* limitados, a saber, arroz híbrido en Asia; algodón híbrido, juncea (mostaza) y mijo en India; y algodón en Sudáfrica (los negocios de semillas y rasgos de algodón de Bayer en Sudáfrica serán desinvertidos a un comprador local debido a las condiciones impuestas por la South African Competition Commission); así como los programas de investigación y desarrollo relacionados con caña de azúcar en Brasil y remolacha en Europa (esto se relaciona una cooperación con KWS donde el germoplasma relevante pertenece exclusivamente a KWS), los activos globales incluyen: (a) todos los proyectos de R&D y las herramientas que apoyen a los negocios; (b) todas las patentes, marcas registradas, secretos comerciales y *know-how* que apoyen a los negocios; (c) todo el germoplasma que apoye a los negocios; (d) todas las instalaciones y equipos que apoyen a los negocios, incluyendo instalaciones mayores de investigación en Morrisville, Carolina del Norte, Research Triangle Park ("RTP") en Carolina del Norte; Asten, Bélgica; y la instalación "Ghent" en Zwijnaarde, Bélgica; (e) todos los contratos de licencia y contratos relacionados con los negocios, con excepción de los contratos con clientes que cubran un rango de productos en la cartera de protección de cultivos de Bayer; (f) todos los registros transferibles, licencias y permisos que apoyen a los negocios; (g) todos los trabajadores que pasen la mayor parte de su tiempo en los negocios a desinvertir, además de aquellos que razonablemente solicite BASF en el contexto de discusiones en curso.

³ En Chile, para efectos de estas Medidas, los activos relacionados a semillas de grandes cultivos (*broad acre*) consisten en libros y registros referidos a los servicios de multiplicación de semillas de canola (raps), algodón, mostaza y soya, los que forman parte de los elementos del Negocio a Desinvertir de GA, incluidos en el Anexo 1 y descritos en el párrafo 5. Según lo indicado en el curso de esta investigación, Bayer no comercializa semillas de grandes cultivos (*broad acre*) en Chile.

⁴ Sólo para su referencia, Bayer también desinvertirá a BASF a nivel global activos relacionados a los negocios de glifosato para uso no agrícola, incluyendo la familia de marcas Zarpa, a ciertos tratamientos de semillas, y a *digital farming*; así como transferencia de data y licencia de herbicidas ketoenole (herbicidas clase ketoenole, inhibidores tipo ACCase), NOC (herbicidas clase NO-Chelator, inhibidores tipo HPPD) y SPH (herbicidas clase SPH, inhibidores tipo PPO), los que no revisten riesgos locales.

ambos en relación a pruebas de multiplicación de semillas de [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED] llevadas a cabo en Chile para la exportación, junto a cualquier otro registro o documentación relativas a las mismas;

- (b) **Empleados.** Dos empleados;
- (c) **Contrato.** Un contrato de servicio de invernadero o *Winter Nursery Service Agreement*. Hacemos presente que Bayer puede ceder o transferir el contrato sin limitación alguna salvo por la necesidad de sujetar dicha cesión o transferencia a todos los derechos y obligaciones del contrato;
- (d) **Registros ante autoridades.** El registro de Basta 14 SL ante el Servicio Agrícola y Ganadero (“SAG”) (número de registro 3328) y de la marca Basta® ante el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (“INAPI”) (número de registro 1016987)⁵;
- (e) **Productos.** La totalidad del *stock* o existencias de Basta 14 SL que se encuentre en poder de Bayer hasta el Cierre de GA; y
- (f) **Activo.** Un vehículo.

Formato y plazos de desinversión.

Sólo para su referencia, globalmente, el día en que los activos del negocio global de GA a desinvertir de Bayer serán transferidos a BASF se conoce como el "Día Uno"⁶. Desde el "Día Uno" BASF operará inmediatamente dicho negocio con completa independencia de Bayer en Estados Unidos y Canadá, y se respaldará en contratos de servicios de transición de corto plazo (TSA) en otras jurisdicciones.

[REDACTED]

[REDACTED] Los términos del [REDACTED] han sido presentados a la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea para su revisión y aprobación (la Dirección General está actualmente concluyendo su análisis).

⁵ Hacemos presente que Bayer CropScience AG es el titular del registro de la marca Basta® ante el INAPI y que, por lo tanto, dicho activo será transferido por Bayer CropScience AG y no por Bayer S.A.

* El “Día Uno” necesariamente ocurrirá luego cierre global de la Operación, lo que a su vez depende de la aprobación en 15 jurisdicciones listadas en la Sección 8, punto 2(d) del *Parent Disclosure Schedule* al Acuerdo de Fusión y del cumplimiento las condiciones establecidas en el Artículo VII del Acuerdo de Fusión, ambos acompañados durante la investigación.

7. Con posterioridad al cierre de la desinversión global, BASF [REDACTED] Según se ha indicado, Bayer ha acordado [REDACTED] para permitirle a BASF hacerse cargo del negocio de GA a desinvertir adecuadamente, lo cual requerirá de cierto tiempo para la obtención de registros ante las autoridades pertinentes. [REDACTED]
- [REDACTED] Si bien BASF todavía se encuentra completando su plan de toma de control, Bayer entiende que BASF planea asumir el completo control operacional del negocio global de GA a desinvertir en todas las jurisdicciones para la temporada de cultivo de 2019.
8. En Chile, y para efecto de estas Medidas, los elementos del Negocio a Desinvertir de GA (o elementos de éste, o elementos adicionales que BASF requiera, si así se acordare) serán transferidos a BASF no más allá de tres meses desde la aprobación de BASF como el Comprador del Negocio a Desinvertir de GA en la Decisión.
9. Para los efectos de los párrafos 5 y 8, y de la definición del Cierre GA, la transferencia de los elementos del Negocio a Desinvertir de GA se entenderá completada cuando: (a) **libros y registros:** los libros, registros y cualquier otra documentación pertinente hayan sido materialmente entregados por Bayer a BASF; (b) **empleados:** los empleados hayan terminado su relación laboral con Bayer en virtud del Título V del Libro I del Código del Trabajo; (c) **contrato:** el contrato haya sido transferido a BASF mediante una carta de notificación; (d) **registros ante autoridades:** el formulario para la anotación marginal en el registro de la marca Basta® haya sido presentado ante el INAPI; y el formulario para el traspaso de la titularidad del registro de Basta 14 SL haya sido presentado ante el SAG; (e) **productos:** el stock de productos haya sido materialmente entregado por Bayer a BASF, de acuerdo a las condiciones pactadas por ambas partes en el contrato respectivo; y (f) **activo:** el activo haya sido traspasado por Bayer a BASF.

- [REDACTED]
11. Bayer notificará a la FNE dentro de los 10 días hábiles posteriores a que (i) el INAPI dicte su resolución de inscripción de anotación marginal en el registro de la marca Basta®; y (ii) el registro de Basta 14 SL haya sido traspasado a BASF por el SAG, [REDACTED].

Comprador idóneo.

12. *BASF es el comprador ideal del Negocio a Desinvertir de GA.* BASF satisface las características que un comprador de una actividad económica cedida debe poseer, en conformidad a los párrafos 51 y 52 de la Guía de Remedios:
- (a) BASF es capaz de mantener competencia efectiva y operar en el mercado en el largo plazo en virtud de su experticia, experiencia, y activos y recursos financieros suficientes.
 - (b) BASF es independiente de las Partes y sus Empresas Relacionadas y no tiene ninguna relación con éstas.
 - (c) La adquisición del Negocio a Desinvertir de GA no dará lugar a problemas de libre competencia en Chile, debido a que actualmente BASF no vende herbicidas no selectivos y, específicamente, agroquímicos en base a GA (por ende, no existen traslapes horizontales).
 - (d) Existe una expectativa razonable de que BASF obtenga todas las aprobaciones necesarias de las autoridades regulatorias respectivas para operar en el mercado.
13. En primer lugar, BASF es una empresa que tiene 150 años de existencia, más de 110.000 empleados, presencia en más de 80 países, y que generó más de \$60 mil millones de ingresos en 2016 (\$10,5 mil millones en EBITDA). Como asunto preliminar, BASF tiene recursos extraordinarios que puede asignar a proyectos de R&D relacionados con los

⁷ Bayer anticipa que el *stock* existente de Basta 14 SL será suficiente para cubrir la demanda de mercado mientras BASF adquiere el registro chileno de Basta 14 SL ante el SAG. [REDACTED]

activos que está adquiriendo de Bayer. BASF pagará aproximadamente \$7,7 mil millones por todos los paquetes de enajenación (negocios globales de GA, semillas de grandes cultivos (*broad acre*) y rasgos, VS y aquellos identificados en la nota al pie N° 4), y los asesores legales externos de Bayer entienden que BASF ha incurrido en inversiones significativas para desarrollar estos activos e incrementarlos mediante la búsqueda activa de adquisiciones adicionales. Este no es un caso de un fondo de capital privado con la intención de generar tantos ingresos como sea posible de un negocio en liquidación, invirtiendo nada en desarrollo a largo plazo. BASF tiene un registro comprobado de innovación e inversión en R&D, recursos sustanciales, y fuertes iniciativas para invertir en el negocio que está adquiriendo.

14. En segundo lugar, BASF tiene una activa cartera de productos agroquímicos. Como se ha señalado recientemente en una publicación de *marketing* de BASF que describe su división de agricultura: "BASF es una de las empresas líderes a nivel mundial en investigación de protección de cultivos. Invertimos cerca del 9 por ciento de la facturación de nuestra división de Protección de Cultivos en investigación y desarrollo de nuevos productos y soluciones que ayudan a los agricultores a ser exitosos. Modernos productos funguicidas, herbicidas, insecticidas, de tratamientos de semillas y para control de pestes componen el núcleo de la división. Adicionalmente, proporcionamos productos y soluciones de protección biológica de cultivos para mejorar la salud vegetal, como asimismo innovaciones para mejorar la administración de nutrientes en el suelo (...) BASF es líder en productos químicos para la agricultura protegidos por patentes"⁸.
15. En Chile, BASF opera a través de su filial chilena BASF Chile S.A. en las siguientes industrias: agricultura; textiles, cuero y calzado; construcción; cuidado del hogar y limpieza industrial; cuidado personal e higiene; embalaje e impresión; electrónica; farmacéutica y sanitaria; minería y energía; mobiliario y maderas; nutrición; pasta y papel; pintura y recubrimientos; plásticos; y productos químicos industriales⁹. En agricultura, BASF Chile S.A. tiene presencia en las áreas de biotecnología o Ciencia Vegetal; Cuidado Funcional de Cultivos; Césped y Ornamentales; Control de Plagas Urbano y Rural; Salud Pública y Nutrición Animal¹⁰. El área de Cuidado Funcional de

⁸ Ver: <https://industries.basf.com/assets/global/corp/en/Agriculture/Crop%20Protection/Brochure%20Crop%20Protection%20Englisch.pdf>

⁹ Ver: <https://www.basf.com/cl/es.html>

¹⁰ Ver: <https://www.basf.com/cl/es/products-and-industries/agricultura.html>

Cultivos involucra funguicidas, herbicidas, insecticidas, productos especiales, reguladores de crecimiento, productos de salud pública y tratamientos de semillas¹¹.

16. *Con posterioridad a la desinversión del Negocio a Desinvertir de GA, BASF tendrá plena capacidad para competir con proveedores que optimicen la rentabilidad de los agricultores.* En el futuro los agricultores podrían buscar combinar ofertas de productos, ya sea de un único o varios proveedores, que al ser utilizados de manera conjunta optimizarán la rentabilidad del agricultor. Los productos que un agricultor podría considerar en dicho sistema podrían ser productos químicos de protección de cultivos, productos de semillas y rasgos, y potencialmente servicios de agricultura digitales y otros productos y servicios.
17. Como se describió más arriba, BASF tiene una larga historia en productos agroquímicos, y BASF es el líder mundial en fungicidas agrícolas. La cartera de BASF también incluye productos herbicidas, insecticidas, de tratamiento de semillas, y controles biológicos de plagas. De hecho, a través de la adquisición de Becker Underwood en el 2012, BASF se transformó en “un proveedor líder a nivel mundial de tecnologías para tratamientos biológicos de semillas”¹². Aparte de los productos agroquímicos, BASF ya ofrece servicios de agricultura digital bajo el nombre de Maglis, y en abril de 2017 BASF adquirió a ZedX, Inc., “un líder en el desarrollo de inteligencia digital sobre agricultura”¹³.
18. La Operación, en conjunto con la enajenación del Negocio a Desinvertir de GA a BASF, no reduce el número de competidores que pueden ofrecer múltiples productos a agricultores. Incluso si el análisis se limitase sólo a grandes proveedores multinacionales, Dow/DuPont, ChemChina/Syngenta, Bayer y Monsanto pueden competir a ese nivel al día de hoy. Con posterioridad a la Operación, BASF también se encontrará en esa liga. En cualquier caso, los agricultores son capaces de abastecerse de productos de múltiples proveedores para armar la solución que mejor funcione en sus respectivos campos.
19. En conclusión, BASF es el comprador ideal del Negocio a Desinvertir de GA de Bayer. BASF es un actor establecido de los “6 Grandes” en la industria de ciencias de cultivos,

¹¹ Ver: <https://www.basf.com/cl/es/products-and-industries/agricultura/productos.html>

¹² Ver: <http://pestcontrol.basf.us/news-&-events/press-releases/current/2012-basf-completes-acquisition-of-becker-underwood.html>

¹³ Ver: <https://www.basf.com/en/company/news-and-media/news-releases/2017/04/p-17-192.html>

dueño de una gran cartera de productos agroquímicos. No hay compañía alguna mejor posicionada para “asumir el papel de Bayer desde el Día Uno” y constituir la misma amenaza competitiva a la combinación Bayer/Monsanto que aquella que Bayer constituye para Monsanto el día de hoy —ya sea a un nivel de producto individual o en el nivel de innovación/R&D.

20. Globalmente, Bayer ya ha celebrado contratos de compraventa de activos (*asset purchase agreement*) y otros acuerdos con BASF, documentos proporcionados a la FNE, junto con otros documentos relevantes, con fecha 3 de noviembre de 2017 y en el presente documento como parte del **Anexo 4**. Dichos contratos han sido presentados a la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea para su revisión y aprobación (la Dirección General está actualmente concluyendo su análisis).
21. Tomando en consideración que Bayer ha identificado al comprador (BASF) en este documento y celebrado un contrato vinculante durante la Investigación y antes de perfeccionar la Operación, la enajenación del Negocio a Desinvertir de GA corresponde al Escenario I descrito en el párrafo 56 de la Guía de Remedios.

SECCIÓN C – MEDIDAS RELATIVAS A HERBICIDAS PARA USO AGRÍCOLA COMPUESTOS DE GLIFOSATO BAJO LA MARCA ROUNDUP®

Medidas.

22. Considerando las características específicas del mercado de la distribución de productos agroquímicos en Chile y, como señaló la FNE, considerando que los proveedores de agroquímicos comercializan sus productos mayoritariamente a través del canal de distribución, para mantener un nivel de competencia efectivo en los mercados relevantes de herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup® y otros productos agroquímicos, Bayer se compromete a cumplir en Chile¹⁴, durante un período de 5 (cinco) años contados desde el Día Efectivo del Cierre de la Operación¹⁵, sujeta a la cláusula de revisión de la Sección G, con las medidas que se detallan a continuación:

¹⁴ Por favor considere que esta Medida no aplica a otras jurisdicciones, dadas las particularidades del mercado chileno.

¹⁵ Las Partes se comprometen a notificar a esta Fiscalía la fecha efectiva de ingreso del Certificado de Fusión (referido en la definición de Día Efectivo del Cierre de la Operación) ante las autoridades norteamericanas, dentro del plazo de 5 días hábiles desde su ingreso en la jurisdicción competente.

- (a) **Prohibición de establecer exclusividad.** Abstenerse a ofrecer, acordar, sugerir y/o imponer a sus distribuidores actuales o futuros, directa o indirectamente, formal o informalmente, relaciones o condiciones comerciales que tengan el propósito de establecer cualquier tipo de exclusividades para los herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup®.
- (b) **Prohibición de establecer ventas atadas o paquetes que incluyan herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup®.** Abstenerse de ofrecer, acordar, sugerir y/o imponer a sus distribuidores actuales o futuros, ya sea directa o indirectamente, formal o informalmente, paquetes¹⁶ que incluyan herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup® en conjunto con otros productos agroquímicos de Bayer.

Considerando lo anterior, los herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup® estarán disponibles para ser comprados de forma individual por parte de distribuidores actuales o futuros.

Asimismo, descuentos que resulten aplicables según la política comercial usual de Bayer a sus productos agroquímicos distintos a herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup®, no serán eliminados ni alterados por el hecho de que un distribuidor pudiese comprar, al mismo tiempo, tales productos junto con herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup®.

- (c) **Prohibición de incluir ventas en términos de valor y/o volumen de herbicidas de uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup® para calcular descuentos por venta en términos de valor y/o volumen otorgados a distribuidores respecto de otros productos agroquímicos de Bayer.** Abstenerse de considerar los valores o volúmenes vendidos (por *sell-in* o *sell-out*) de herbicidas para uso agrícola basados en glifosato bajo la marca Roundup® para el cálculo de descuentos, *rebates* u otro tipo de descuentos por volumen o fidelidad a ser otorgados a distribuidores por la venta (ya sea por *sell-in* o *sell-out*) de valores o volúmenes de otros productos agroquímicos de Bayer.

¹⁶ En este caso específico, "paquete" será entendido como la venta conjunta de productos agroquímicos a un precio inferior a la suma de los precios individuales de los todos los componentes de dicho paquete.

A este respecto, los valores o volúmenes de herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup® comprados por cada distribuidor no serán considerados para calcular su clasificación de volumen total de primas [REDACTED]

[REDACTED] Asimismo, los valores o volúmenes de herbicidas para uso agrícola basados en glifosato bajo la marca Roundup® comprados por cada distribuidor no serán considerados para la clasificación de estos distribuidores [REDACTED]

[REDACTED] para otorgarle descuentos por valor o volumen para otros productos agroquímicos de Bayer.

- (d) **Prohibición de incluir ventas en términos de valor o volumen de otros productos agroquímicos de Bayer para calcular descuentos por venta, ya sea en términos de valor o volumen, y por *sell-in* o *sell-out*, otorgados a distribuidores por la compra de herbicidas para uso agrícola basados en glifosato bajo la marca Roundup®.**
- (e) **Los descuentos o *rebates* que puedan ser aplicables a productos agroquímicos de Bayer, como consecuencia de las clasificaciones detalladas en la letra (c) precedente, no serán aplicables a los herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup®.**
- (f) **Acuerdos escritos.** Asegurar que todos los acuerdos y contratos, tanto vigentes como futuros, relacionados con herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup® con distribuidores actuales o futuros consten por escrito.

Las Medidas parte de las letras (a) a (f) arriba incluyen todos los productos de marca Roundup® actuales (i.e. FG, Full II, Platinum y Ultramax), todos los productos de marca Roundup® futuros, y cualquier otro herbicida no-selectivo para uso agrícola compuesto de glifosato –siendo glifosato el único ingrediente activo del producto, o cuya composición sea análoga a cualquiera de los herbicidas comercializados bajo la marca Roundup®– con una marca similar a Roundup® en términos gráficos, fonéticos y gramaticales, o con referencias a Roundup®, que puedan causar confusión a los consumidores en el mercado.

- (g) **Cumplimiento.** Informar a todos los distribuidores actuales vía correo electrónico (dirigido al generante general y/o al jefe de la división jurídica), no más allá de 30 días hábiles luego de la Fecha de Aprobación, acerca de las Medidas parte de esta

Sección C. Los distribuidores futuros también serán informados, de la misma manera anterior, acerca de las Medidas parte de esta Sección C antes de celebrar cualquier contrato o acuerdo comercial. Bayer también se compromete a informar vía correo electrónico acerca de las Medidas parte de esta Sección C a sus empleados actuales de la División *Crop Science* de Bayer S.A. no más allá de 30 días hábiles luego de la Fecha de Aprobación, así como también de la obligatoriedad de cumplir con dichas medidas. Empleados futuros de la División *Crop Science* de Bayer S.A. también serán informados vía correo electrónico no más allá de 30 días hábiles luego de la firma de su respectivo contrato de trabajo.

En ese sentido, Bayer se compromete a reportar al Supervisor de Cumplimiento acerca de los correos electrónicos enviados a distribuidores y empleados de la División *Crop Science* de Bayer S.A. actuales no más allá de 45 días hábiles luego de la Fecha de Aprobación. Para distribuidores y empleados de la División *Crop Science* de Bayer S.A. futuros, Bayer se compromete a reportar al Supervisor de Cumplimiento acerca de los correos electrónicos enviados a ellos cada 6 meses desde la Fecha de Aprobación.

Idoneidad para resolver las inquietudes de la FNE.

23. Las Medidas respecto a los herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup® resolverán completamente cualquier efecto de conglomerado potencial para glifosato bajo la marca Roundup® y otros agroquímicos de Bayer.

SECCIÓN D – MEDIDA DE DESINVERTIR LA TOTALIDAD DEL NEGOCIO DE SEMILLAS VEGETALES DE BAYER

Medida.

24. Para efectos de mantener una competencia efectiva en el mercado relevante de VS, Bayer se compromete a desinvertir todo el negocio global de VS en favor de BASF, incluyendo Chile.
25. Sólo para su referencia, Bayer opera programas de cultivo o cría de vegetales y comercializa VS a nivel mundial bajo las marcas “Nunhems” y “HILD”. Nunhems está ubicada en Nunhem, Países Bajos, y cuenta con 2.016 empleados de tiempo completo (o su equivalente) en 45 países alrededor del mundo (a septiembre de 2017). HILD se

encuentra ubicada en Marbach am Neckar, Alemania, y es una relacionada de Nunhems. Globalmente, el negocio global de VS a desinvertir incluye, pero no está limitado a:

- (a) Todas las entidades legales en poder de Bayer Vegetable Seeds (“BVS”);
- (b) Para las entidades legales compartidas a través de las cuales opere BVS, Bayer establecerá, ya sea, una nueva entidad legal y transferir a los empleados y activos relevantes, o transferir a los empleados y activos relevantes a una entidad especificada por el Comprador;
- (c) Todos los sitios y ubicaciones en poder de BVS (ya sea en dominio o bajo arrendamiento);
- (d) Todos los activos fijos, activos intangibles, y fondos de comercio en poder de BVS;
- (e) Todos los empleados y todos los empleados de plataforma que estén trabajando en proyectos BVS serán transferidos al Comprador. El Comprador podrá optar por no transferir a todos estos empleados;
- (f) Todos los productos BVS, a través de diversos ciclos de vida;
- (g) Las marcas Nunhems y HILD, incluyendo todas las sub-marcas y marcas registradas;
- (h) Todos los acuerdos exclusivos de BVS. Los contratos compartidos serán divididos si ello es factible. En caso contrario, Bayer desplegará sus mejores esfuerzos para asistir al Comprador en la creación de nuevos contratos que entren en vigencia inmediatamente después de la venta del negocio global de VS a desinvertir;
- (i) La experiencia y *know-how* de BVS;
- (j) Toda la propiedad intelectual de la que sean titulares las personas jurídicas de BVS (por ejemplo, germoplasma, rasgos, marcadores, información sobre biología celular, derechos de patentes, marcas registradas, acuerdos de licenciamiento, derechos de protección sobre variedades vegetales, *know-how*);
- (k) La posición de BVS en un *joint venture* existente en China; y
- (l) Listas de clientes y registros de clientes.

26. En Chile, para efectos de estas Medidas, el Negocio a Desinvertir de VS incluye, a la fecha, los elementos identificados en la lista adjunta como **Anexo 2**. Esta comprende:

- (a) **Inmueble.** Fundo Santa Emilia, incluyendo todos sus activos relacionados, tales como construcciones, infraestructura, maquinaria y equipos, transporte, bienes de tecnología de la información, activos bajo construcción y artefactos y mobiliario;
- (b) **Empleados.** Todos los empleados en Chile trabajando en proyectos de VS;

- (c) **Contratos.** Todos los contratos relacionados a VS;
- (d) **Registros ante autoridades.** Todos los registros locales ante el SAG¹⁷ y el INAPI¹⁸; y
- (e) **Productos.** Las semillas de vegetales comercializadas en Chile (alcachofa, cebolla, lechuga, melón, pepino, pimiento, portainjertos, repollo, sandía, tomate y tomate proceso, y zanahoria), y la totalidad del *stock* o existencias de ellas que se encuentren en poder de Bayer hasta el Cierre de VS.

Formato y plazos de desinversión.

- 27. En Chile, y para efecto de estas Medidas, los elementos del Negocio a Desinvertir de VS (o elementos de éste, o elementos adicionales que BASF requiera, si así se acordase) serán transferidos a BASF no más allá de tres meses desde la aprobación de BASF como el Comprador del Negocio a Desinvertir de VS en la Decisión.
- 28. Para los efectos de los párrafos 26 y 27, y de la definición del Cierre VS, la transferencia de los elementos del Negocio a Desinvertir de VS se entenderá completada cuando: **(a) inmueble:** la escritura pública de compraventa del inmueble haya sido firmada por las partes o sus entidades relacionadas, y ésta haya sido ingresada al Conservador de Bienes Raíces correspondiente para su inscripción; y el inmueble y los activos relacionados al inmueble hayan sido materialmente entregados por Bayer a BASF; **(b) empleados:** los empleados hayan terminado su relación laboral con Bayer en virtud del Título V del Libro I del Código del Trabajo; **(c) contratos:** los contratos hayan sido transferidos a BASF mediante cartas de notificación; **(d) registros ante autoridades:** el formulario para la anotación marginal en el registro de las marcas haya sido presentado ante el INAPI; y la comunicación y solicitud el traspaso del registro de variedades protegidas haya sido presentado ante el SAG; y **(e) productos:** el *stock* de productos haya sido materialmente entregado por Bayer a BASF, de acuerdo a las condiciones pactadas por ambas partes en el contrato respectivo.

¹⁷ Hacemos presente que Nunhems B.V es el titular de los registros pertinentes ante el SAG y que, por lo tanto, dicho activo será transferido por Nunhems B.V y no por Bayer S.A.

¹⁸ Hacemos presente que Nunhems B.V. es el titular de los registros pertinentes ante el INAPI y que, por lo tanto, dicho activo será transferido por Nunhems B.V y no por Bayer S.A.

29. Bayer notificará a la FNE dentro de los 10 días hábiles posteriores a que (i) el INAPI dicte su resolución de inscripción de anotación marginal en el registro de las marcas; y (ii) el registro de variedades protegidas haya sido traspasado a BASF por el SAG.

Idoneidad para resolver las inquietudes de la FNE.

30. Las Medidas acerca del Negocio a Desinvertir de VS eliminarán cualquier superposición y potencial superposición entre Bayer y Monsanto en el desarrollo, producción y venta de VS a nivel mundial. Con ellas, además, se eliminarán posibles riesgos unilaterales que podrían afectar sustancialmente la competencia en algunos mercados de VS en el territorio nacional, derivados, principalmente, de los niveles de concentración de las Partes en los mismos.

Comprador idóneo.

31. BASF satisface las características que un comprador de una actividad económica cedida debe poseer, en conformidad a los párrafos 51 y 52 de la Guía de Remedios:
- (a) BASF es capaz de mantener competencia efectiva y operar en el mercado en el largo plazo en virtud de su experticia, experiencia, y activos y recursos financieros suficientes.
 - (b) BASF es independiente de las Partes y sus Empresas Relacionadas y no tiene ninguna relación con éstas.
 - (c) La adquisición del Negocio a Desinvertir de VS no dará lugar a problemas de libre competencia en Chile, debido a que actualmente BASF no vende semillas de vegetales (por ende, no existen traslapes horizontales).
 - (d) Existe una expectativa razonable de que BASF obtenga todas las aprobaciones necesarias de las autoridades regulatorias respectivas para operar en el mercado.
32. Los mismos argumentos contenidos en los párrafos 13 y siguientes aplican para la enajenación del Negocio a Desinvertir de VS. Además, globalmente, Bayer ya ha celebrado un contrato marco de transferencia (*master transfer agreement*) y otros acuerdos con BASF relativos al negocio de semillas de vegetales, documentos proporcionados en el presente documento como parte del **Anexo 4**. Dichos contratos han sido presentados a

la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea para su revisión y aprobación (la Dirección General está actualmente concluyendo su análisis).

33. Tomando en consideración que Bayer ha identificado al comprador (BASF) en este documento y celebrado un contrato vinculante durante la Investigación y antes de perfeccionar la Operación, la enajenación del Negocio a Desinvertir de VS corresponde al Escenario I descrito en el párrafo 56 de la Guía de Remedios.

SECCIÓN E – MEDIDAS RELACIONADAS.

34. Con el fin de asegurar la efectividad de las Medidas de las Secciones B y D anteriores, Bayer ofrece cumplir con los siguientes Medidas:
- (a) **Preservación de la viabilidad, comerciabilidad y competitividad.** A contar de la Fecha de Aprobación y hasta el Cierre GA y el Cierre VS (según sea aplicable), Bayer se compromete a preservar la viabilidad económica, comerciabilidad y competitividad de los Negocios a Desinvertir, de acuerdo con las buenas prácticas comerciales y minimizando en la máxima medida de lo posible cualquier riesgo de pérdida del potencial competitivo de tales negocios¹⁹.
 - (b) **Obligaciones de mantener la separación.** A contar de la Fecha de Aprobación y hasta el Cierre GA y el Cierre VS (según sea aplicable), Bayer se compromete a mantener los Negocios a Desinvertir separados de los negocios que serán conservados en los aspectos comerciales y de negocios, y a asegurar que el personal de tales negocios no se involucre de ninguna manera en negocio alguno retenido por Bayer y viceversa. Bayer también deberá asegurarse de que el personal de los Negocios a Desinvertir no reporte en los aspectos comerciales y de negocios, o comercialmente sensibles, a ninguna persona externa a cada uno de dichos negocios respectivos, y que en ningún supuesto las personas a las que se realicen tales reportes los compartan con el personal directamente relacionado con los negocios de Monsanto que serán adquiridos por Bayer²⁰.

¹⁹ A este respecto, véase lo indicado en el **Anexo 3**, sección I.

²⁰ A este respecto, véase lo indicado en el **Anexo 3**, sección II, que comprende una explicación acerca de la separación entre los Negocios a Desinvertir y los negocios que serán conservados por Bayer en los aspectos comerciales y de negocios en Chile, a saber, la separación entre las divisiones de *Crop Science* y *Vegetable Seeds*, y entre el negocio de GA de la división *Crop Science* del resto de los negocios de dicha división; y de los aspectos comunes de servicios administrativos y de plataforma.

Lo anterior no aplicará respecto de las áreas de administración y plataforma de servicios²¹, por brindar el soporte necesario a los Negocios a Desinvertir, de manera que puedan continuar sus actividades habituales sin verse perjudicados. No obstante lo anterior, en el **Anexo 3**, sección II, se describen los resguardos adicionales para las áreas de administración y plataforma que tomará Bayer S.A para dar cumplimiento a esta Medida. Asimismo, también contiene una lista de las personas de estas áreas que tendrá acceso a Información Comercial Sensible de los Negocios a Desinvertir.

Bayer se compromete a mantener a las divisiones involucradas en la Operación en áreas separadas de las oficinas de Bayer S.A. Todas las personas que accedan a la información contenida en reportes de aspectos comerciales y de negocios, o de cualquier otro aspecto comercialmente sensible de los Negocios a Desinvertir, estarán sujetos a obligaciones de confidencialidad, en los términos detallados en el **Anexo 3**, sección III, incluidas las áreas de administración y plataforma de servicios.

- (c) **Preservación de independencia.** Con el fin de mantener el efecto estructural de las Medidas, Bayer se compromete, durante un período de 10 años contados desde el Cierre GA y el Cierre VS (según sea aplicable), a abstenerse de adquirir, directa o indirectamente, la facultad de ejercer influencia sobre parte o el todo de los Negocios a Desinvertir, o a adquirir, directa o indirectamente, parte o el todo de los Negocios a Desinvertir. El compromiso de esta letra no será aplicable a los empleados transferidos con los Negocios a Desinvertir, que se regula en la letra (e) abajo.
- (d) **Abstención de obtener y utilizar información confidencial.** Bayer se compromete a implementar todas las medidas que sean necesarias para asegurar que, con posterioridad a la Fecha de Aprobación, Bayer no obtendrá información confidencial alguna relacionada a los Negocios a Desinvertir, comprometiéndose también a eliminar toda información confidencial que ya haya sido obtenida en relación a estos negocios, salvo aquella estrictamente necesaria para asegurar la

²¹ La plataforma CPL es un área que provee servicios operacionales, administrativos y financieros a las diferentes divisiones de Bayer. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

continuidad de los negocios y el debido traspaso del negocio al Comprador, dejando expresa constancia que dicha información que no será utilizada en beneficio propio.

- (e) **Cláusula de no contratación.** Bayer se obliga a abstenerse de contratar (incluyendo las Empresas Relacionadas) al personal transferido con los Negocios a Desinvertir, durante un plazo de dos años contados desde el Cierre GA y el Cierre VS (según sea aplicable).
- (f) **Información sobre cambios sustanciales.** Bayer deberá informar a la FNE acerca de cualquier cambio sustancial a la implementación, términos y/o alcance de las Medidas acordadas con la FNE, a más tardar 10 (diez) días hábiles contados desde la fecha en que Bayer haya tomado conocimiento del cambio de que se trate.
- (g) **Abstenerse de acciones que justifiquen la intervención de cualquier autoridad pública.** A lo largo de todo el proceso de desinversión, Bayer se obliga a cumplir de buena fe todas sus obligaciones legales para con las autoridades públicas que corresponda en el desarrollo de sus actividades, absteniéndose de ejecutar cualquier acción que demore o dilate el cumplimiento de obligaciones legales del Comprador, o bien que justifique la intervención de las mismas.
- (h) **Representaciones y garantías.** El proceso de desinversión se hará en el estado en que los activos que componen los Negocios a Desinvertir se encuentren a la fecha de su materialización, y Bayer declarará y garantizará al Comprador que: (i) todos los activos cedidos son de su propiedad o de su legítima tenencia, y que se encuentran en estado de servir, con todos sus permisos y autorizaciones administrativas vigentes, libres de gravámenes, prohibiciones, derechos de terceros, cargas, tasas, impuestos, prendas, hipotecas, reclamos, opciones de compra y otros derechos preferentes distintos de los expuestos al momento de revisión de los antecedentes antes del Cierre GA y Cierre VS; (ii) los activos cedidos resultan suficientes, a la Fecha de Aprobación, para la operación normal y competitiva de cada uno de los Negocios a Desinvertir; y (iii) cuenta con derechos, facultades, consentimientos y autorizaciones suficientes para la ejecución de la desinversión, en tanto enajenación.

SECCIÓN F – SUPERVISOR DE CUMPLIMIENTO

Procedimiento de designación.

Proposición por Bayer

35. Bayer se compromete a designar a Mazars LLP como Supervisor de Cumplimiento. El Supervisor de Cumplimiento es una compañía global que provee servicios de auditoría, asesoramiento y consultoría, con presencia en más de 80 países. El Supervisor de Cumplimiento cuenta con la competencia, calificaciones y experiencia necesaria para desarrollar su mandato, es directa e indirectamente independiente de Bayer y carece de conflicto de interés que pudiera menoscabar su objetividad e independencia en el desempeño de sus funciones.
36. Bayer se obliga a remunerar y reembolsar al Supervisor de Cumplimiento todos los gastos razonables incurridos de conformidad con los términos y condiciones del mandato, de tal forma que no restrinjan su independencia o capacidad para llevar a cabo de manera efectiva y adecuada sus funciones.

Aprobación o rechazo por la FNE

37. La FNE deberá aprobar o rechazar la identidad del Supervisor de Cumplimiento en su Decisión, así como el plan de trabajo que el Supervisor de Cumplimiento y Bayer acompañen a la FNE (antes de vencido el término establecido en el artículo 60 del DL 211 frente al último ofrecimiento de medidas contenido en la resolución correspondiente), y el contrato de mandato que éstos suscriban al efecto. Si la FNE aprobase al Supervisor de Cumplimiento y su respectivo mandato, Bayer deberá designar a éste no más allá de 10 días hábiles luego de la aprobación. Si la FNE rechazase al Supervisor de Cumplimiento, Bayer deberá proponer el nombre de otra compañía y la FNE aprobarlo o rechazarlo en los mismos plazos establecidos en esta Sección. Si la FNE rechazase al Supervisor de Cumplimiento por segunda vez, la FNE deberá proponer el nombre de otra compañía y Bayer deberá designar a éste no más allá de 10 días hábiles luego de la propuesta.

Deberes y obligaciones del Supervisor de Cumplimiento.

38. El Supervisor de Cumplimiento deberá:
- (a) Monitorear el cumplimiento por Bayer de las obligaciones y compromisos que consten en este Escrito de Remedios y que fije la Decisión. Para tal fin, el Supervisor de Cumplimiento deberá:

- i. Monitorear la preservación de la viabilidad, comerciabilidad y competitividad de los Negocios a Desinvertir, así como la mantención de la separación de los Negocios a Desinvertir de las actividades que serán conservadas por Bayer, en sus aspectos comerciales y de negocio.
 - ii. Sobre la información confidencial: a. tomar las medidas necesarias para asegurarse de que, a partir de la Fecha de Aprobación, Bayer no obtenga información confidencial de los Negocios a Desinvertir; b. asegurar la separación de los Negocios a Desinvertir de la red central de tecnología de la información en la medida de lo posible, sin comprometer la viabilidad de los Negocios a Desinvertir; c. asegurarse que la información confidencial de los Negocios a Desinvertir obtenida por Bayer antes de la Fecha de Aprobación sea eliminada y no sea usada por Bayer; y d. decidir si cierta información confidencial puede ser divulgada a Bayer o mantenida por ésta, siempre y cuando la divulgación sea necesaria para permitir a Bayer llevar a cabo la desinversión de los Negocios a Desinvertir o sea requerida por ley.
 - iii. Monitorear el cumplimiento de las Medidas relativas a herbicidas para uso agrícola compuestos de glifosato bajo la marca Roundup®: a. verificando que la política comercial relativa a protección de cultivos de Bayer, así como los acuerdos y contratos vigentes y futuros relacionados con Roundup® cumplan con las Medidas en cuestión; y b. verificando que Bayer cumpla con las obligaciones de información tanto a los empleados como distribuidores incluidas en las Medidas en cuestión.
- (b) Proponer a Bayer las medidas que considere necesarias para asegurar que Bayer cumpla con las condiciones y obligaciones fijadas en el Escrito de Remedios y en la Decisión.
- (c) Monitorear el progreso del proceso de enajenación de los Negocios a Desinvertir.
- (d) Entregar a la FNE un reporte escrito, en versión confidencial, dentro de los 10 primeros días de cada mes calendario acerca de los resultados del ejercicio de sus funciones de monitoreo de las letras (a)(i), (a)(ii) y (c) de esta Sección, durante el mes anterior.
- (e) Entregar a la FNE un reporte escrito, en versión confidencial, dentro de los 10 primeros días de cada año calendario acerca de los resultados del ejercicio de sus

funciones de monitoreo de la letra (a)(iii) de esta Sección durante el año anterior, hasta el cese de las Medidas en cuestión.

- (f) Informar a la FNE de cualquier hecho o antecedente que le lleve a concluir razonablemente que Bayer no está cumpliendo con las Medidas, dentro del término de 10 días hábiles desde que tomó conocimiento de tal hecho o antecedente.

El Supervisor podrá poner en conocimiento de Bayer de los reportes, informes o comunicaciones mencionados en las letras anteriores únicamente con posterioridad a haber asegurado su recepción por parte de la FNE y velando porque ninguna de dicha información pueda perjudicar el cumplimiento de las Medidas y la función de fiscalización y supervisión de la FNE, preparando versiones públicas de dichos documentos.

- (g) Recibir y ejecutar las recomendaciones e instrucciones dadas por la FNE para dar cumplimiento a sus obligaciones.

Obligaciones de Bayer y Monsanto.

- 39. Bayer y Monsanto se obligan a proveer al Supervisor de Cumplimiento, a la brevedad posible, de toda la cooperación, asistencia e información que el Supervisor de Cumplimiento pueda razonablemente requerir para llevar a cabo sus funciones.

Reemplazo y vigencia.

- 40. Bayer acepta que en el evento que el Supervisor de Cumplimiento incumpla con las obligaciones asumidas en el mandato o las señaladas tanto en la Decisión como en el Escrito de Remedios, o si bien por cualquier causa se viera expuesto a un conflicto de interés, provocarán el término inmediato de dicho contrato, previa autorización de la Fiscalía. La FNE también podrá poner término a dicho contrato por los motivos expuestos, y, en ambos casos, Bayer deberá proceder a su reemplazo en el más breve plazo posible, sujeto a las mismas aprobaciones contenidas en el párrafo 37.
- 41. Sin perjuicio de la remoción señalada, podrá requerirse al Supervisor de Cumplimiento continuar en sus funciones hasta que un nuevo Supervisor de Cumplimiento asuma el cargo, a quien se le deberán entregar la totalidad de los antecedentes relevantes en relación con la Operación, debiendo al efecto cumplir con la totalidad de los requisitos para ser designado Supervisor de Cumplimiento, conforme se señaló en el párrafo 35.

42. Bayer reconoce y acepta que el mandato del Supervisor de Cumplimiento terminará su vigencia únicamente cuando Bayer otorgue su aceptación completa y por escrito respecto al íntegro desempeño de sus funciones y la FNE consienta en ello, atendidas las obligaciones asumidas en el mandato y lo señalado en este documento.

SECCIÓN G – CLÁUSULA DE REVISIÓN

43. La FNE podrá reducir los plazos previstos en la sección C del Escrito de Remedios en respuesta a una solicitud debidamente fundada por parte de Bayer. La solicitud deberá demostrar que existen causas suficientes para ello, acreditando la existencia de un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado, en virtud del cual los plazos establecidos en la Medida ya no serían necesarios para que la Operación sea compatible con el mercado local. Esta solicitud podrá ser realizada no antes de dos años desde el Día Efectivo del Cierre de la Operación. La FNE deberá decidir sobre la solicitud de Bayer en un máximo de 60 días hábiles.
44. Asimismo, la Fiscalía podrá reducir los plazos previstos en la sección E, letra c) y e) del Escrito de Remedios previa solicitud debidamente fundada por parte de Bayer. La solicitud deberá demostrar que existen causas suficientes para ello, acreditando la existencia de un cambio significativo y permanente en la estructura del mercado, de manera tal que la ausencia de influencia sobre todo o parte de los Negocios a Desinvertir, ya no sea necesaria de cara a la compatibilidad de la Operación con el mercado local. La FNE deberá decidir sobre la solicitud de Bayer en un máximo de 60 días hábiles.
45. Excepcionalmente, la FNE podrá extender los plazos provistos en las secciones B y D del Escrito de Remedios en respuesta a (i) una solicitud de Bayer, cuando invoque motivos ajenos a su voluntad, o (ii) bajo su propia iniciativa. Cuando Bayer solicite una extensión, deberá proveer a la FNE de una explicación fundada, invocando causa suficiente y señalando los motivos que escapan a su voluntad y que justificarían la modificación de la Medida, no más allá de 15 días hábiles antes del término del plazo en cuestión. La solicitud deberá ir acompañada de un reporte del Supervisor de Cumplimiento enviado directamente por éste a la FNE. Dicho Supervisor, al mismo tiempo, deberá enviar una copia en versión no confidencial a Bayer. La FNE deberá decidir sobre la solicitud de Bayer en un máximo de 10 días hábiles. Sólo en casos excepcionales, Bayer podrá solicitar a la FNE una extensión de plazo dentro de los últimos 15 días hábiles antes del término del plazo en cuestión. En ese caso, la FNE

deberá decidir sobre la solicitud de Bayer en un plazo razonable considerando el plazo restante.

46. Bayer deberá acompañar a la FNE antecedentes que justifiquen las solicitudes referidas en la presente Sección, pudiendo la FNE solicitar a Bayer y/o al Supervisor de Cumplimiento otros antecedentes que estime necesarios para fundar su decisión, o bien, rechazar la solicitud de plano si es que no se encuentra fundada o no son aportados antecedentes suficientes que permitan un acabado conocimiento de ésta.

SECCIÓN H – EXTENSIÓN

47. Los Anexos contenidos en el presente instrumento formarán parte integrante del mismo para todos los efectos, siendo aplicables en todas sus partes los términos definidos, condiciones y alcances contenidos en el presente documento.
48. Bayer se obliga a que los presentes compromisos se extiendan a sus respectivos continuadores, cesionarios y representantes legales, y a todos y cada uno de sus directores, ejecutivos relevantes, representantes, mandatarios y apoderados.

SECCIÓN I – NOTIFICACIONES

49. Para que una notificación, informe, confirmación u otra comunicación requerida o permitida bajo este Escrito de Remedios aprobado en la Decisión sea válida:
- (a) Debe constar por escrito, y la Parte remitente deberá entregarlo en oficina de partes en el evento que sea la FNE la receptora.
 - (b) Debe ser dirigida a la Parte receptora, o a la FNE si corresponde, en la dirección indicada más abajo, o en aquellas otras direcciones que sean indicadas por la parte receptora en conformidad con esta Sección.

➤ Si es dirigida a la Fiscalía:
Fiscal Nacional Económico
Huérfanos N° 670, piso 8
Santiago de Chile
Chile

Atención: Sr. Jefe División de Fusiones
Teléfono: (+56) 22 753 5612

➤ Si es dirigida a Bayer:

Bayer S.A.

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

Atención: [REDACTED]

Teléfono: [REDACTED]

➤ Si es dirigida a Monsanto:

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

Atención: [REDACTED]

Teléfono: [REDACTED]

50. Cualquier notificación o comunicación requerida o permitida bajo este Escrito de Remedios aprobado en la Decisión luego del Día Efectivo del Cierre de la Operación que se refiera a Monsanto, deberá ser dirigida a Bayer.
51. Cualquier notificación o comunicación efectuada bajo este Escrito de Remedios aprobado en la Decisión será efectiva en la fecha en que sea recibida por la Parte receptora. Una notificación se entenderá recibida cuando sea entregada personalmente según la fecha indicada en el recibo firmado o timbrado.
52. Sin perjuicio de lo señalado en los párrafos anteriores, cualquier notificación, informe, confirmación escrita u otro tipo de comunicación que no sea comunicada de acuerdo a lo dispuesto en estas medidas, será válida si un representante de una Parte, o de la FNE que reciba dicha comunicación confirme la recepción de la misma.

* * *