COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 12 de Julho de 2000

que declara uma concentração compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE

[Processo COMP/M. 1813 — Industri Kapital (Nordkem)/Dyno]

[notificada com o número C(2000) 1988]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2001/432/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o n.º 2, alínea a), do seu artigo 57.º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 [2], e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 8.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 3 de Agosto de 1999, de dar início a um processo no presente caso,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de apresentarem as suas observações sobre as objecções formuladas pela Comissão,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentrações [3],

Considerando o seguinte:

(1) Em 24 de Janeiro de 2000, a Comissão recebeu a comunicação formal, nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 («regulamento das concentrações»), de um projecto de concentração pela qual o grupo Industri Kapital («Industri Kapital») adquiria, nos termos do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações, o controlo total da empresa Dyno ASA («Dyno»), Noruega.

(2) Após análise da referida comunicação formal, a Comissão concluiu, através de uma decisão de 25 de Fevereiro de 2000, que a operação formalmente comunicada era abrangida pelo Regulamento das concentrações e suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. Consequentemente, a Comissão decidiu dar início ao processo previsto no n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do Regulamento das concentrações e no artigo 57.º do Acordo EEE.

I. **AS PARTES**

(3) A Industri Kapital gere e controla diversos fundos de investimento em acções que, por sua vez, controlam numerosas empresas. Entre as empresas controladas conta-se a Neste Chemicals Oy («Neste»), uma empresa química, e a Arca, uma empresa que exerce a sua actividade no sector dos sistemas de acondicionamento de materiais.

(4) A Dyno é a sociedade-mãe de um grupo de empresas dos sectores dos explosivos, produtos químicos e embalagens de plástico. As duas actividades principais da Dyno são os produtos químicos e os explosivos. A actividade da Dyno no sector químico pode ser dividida em resinas industriais, madeiras e colas especiais, revestimentos de papel, resinas de revestimento, produtos químicos para a exploração de petróleo, metanol, plásticos e polímeros especiais. A Dyno e a CVC têm o controlo conjunto da Polimoon Group Ltd («Polimoon»), uma empresa que exerce actividades, nomeadamente, no sector dos sistemas de acondicionamento de materiais e embalagens de plástico.

II. **A OPERAÇÃO**

(5) O Fundo Industri Kapital 1997 («IK 97») e o Fundo Industri Kapital 2000 («IK 2000») adquirirão a totalidade das acções da Dyno através de uma *holding* norueguesa, a Nordkem AS. As operações no sector dos explosivos serão transferidas para uma *holding* («NewCo Explosives») que ficará a pertencer em conjunto aos fundos IK 97 e IK 2000. As acções da Dyno, que

[1] JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão rectificada JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] JO C 166 de 9.6.2001.

corresponderão às restantes actividades do sector químico, ficarão propriedade conjunta dos dois fundos, através da Nordkem AS e da Nordkemi. Os fundos IK 97 e IK 2000, por meio das respectivas sociedades gestoras de investimento, controlarão a Nordkemi e a NewCo Explosives.

(6) O objectivo da operação consiste em criar uma forte empresa nórdica do sector químico e dos explosivos. No domínio dos produtos químicos especializados, o fito consiste em desenvolver sinergias nos sectores das resinas, madeiras, colas especiais e revestimentos de papel e, de acordo com os documentos apresentados aos membros do conselho de administração, tornar-se o líder do mercado mundial. As resinas industriais representam [< 60 %] (*) das actividades da entidade resultante da operação de concentração.

(7) A Industri Kapital adquiriu a Neste à Fortum Corporation em 30 de Novembro de 1999. A Neste é o maior produtor de resinas a nível mundial, com uma forte presença na Europa e na América do Norte. Segundo os dados referentes às vendas de 1998, a Neste produziu 1 980 milhões de toneladas de resinas a nível mundial. A Borden Chemical UK Ltd («Borden») foi o segundo maior produtor, com 1 950 milhões de toneladas, e a Georgia Pacific o terceiro, com cerca de 1 500 milhões de toneladas. A Dyno ocupa actualmente o quarto lugar do mundo no sector das resinas com uma forte presença na Europa e na Ásia. Em 1998, a Dyno produziu [cerca de mil milhões] (*) de toneladas de resinas.

(8) A Industri Kapital declarou que os clientes mais importantes das resinas de formaldeído da Neste e da Dyno pertencem à indústria dos painéis de madeira, isto é, na indústria de fabricação de contraplacado, aglomerado, painéis de fibras de média densidade («MDF») e painéis de partículas orientadas («OSB»).

III. **CONCENTRAÇÃO**

(9) O IK 1997 e o IK 2000 são fundos de investimento em acções. Não são pessoas colectivas, mas sim o resultado de acordos contratuais entre as respectivas sociedades gestoras (IK 97 Ltd. e IK 2000 Ltd) e os investidores. A IK 97 Ltd e a IK 2000 Ltd são sociedades constituídas segundo o direito da ilha de Jersey. Exercem os direito de voto nas empresas incluídas nas suas carteiras. Os investidores não têm direitos de voto.

(10) A IK 97 Ltd e a IK 2000 Ltd pertencem na totalidade à Industri Kapital Europa BV, que por sua vez é propriedade da Industri Kapital NV. A Industri Kapital declarou na comunicação formal já referida que alguns investidores, através de «compromissos» assumidos perante determinados investidores na IK 1997, garantem uma representação no conselho de administração da IK 97 Ltd. Por outro lado, a Industri Kapital afirmou na comunicação formal que uma condição prévia para a permissão de a IK 97 Ltd gerir negócios na qualidade de sociedade gestora de investimentos ao abrigo da legislação da ilha de Jersey é o facto de os investidores, em relação aos quais a IK 97 Ltd gere investimentos, terem de estar representados de forma maioritária no conselho de administração da IK 97 Ltd. Por conseguinte, a Industri Kapital alega que se pode afirmar que a IK 97 Ltd e a Industri Kapital Europa BV são duas entidades económicas separadas.

(11) Todavia, em resposta a um pedido formal de informações, a Industri Kapital confirmou que os «compromissos» referidos foram assumidos verbalmente, que a Industri Kapital não tem notas nem actas referentes a esses compromissos na altura em que foram assumidos e que, em sua opinião, não são juridicamente vinculativos. Além disso, a Industri Kapital confirmou que, ao contrário do que declarou anteriormente, não constitui um requisito do direito da ilha de Jersey os investidores estarem representados no conselho de administração da sociedade gestora de investimentos. De acordo com a permissão da IK 97 Ltd para gerir negócios, esta só tem de informar as autoridades competentes das alterações da composição dos conselhos de administração. Consequentemente, a composição do conselho de administração da IK 97 Ltd pode ser determinada pelo seu único accionista, a Industri Kapital Europa BV.

(12) Com base nas presentes considerações, a Comissão conclui que a Dyno é finalmente controlada pela Industri Kapital NV.

IV. **DIMENSÃO COMUNITÁRIA**

(13) A Industri Kapital e a Dyno realizam em conjunto um volume de negócios total à escala mundial de mais de 5 000 milhões de euros (o volume de negócios da Industri Kapital ascende a 6 475 milhões de euros e o da Dyno a 1 200 milhões de euros). Cada uma destas empresas realiza um volume de negócios a nível comunitário de mais de 250 milhões de euros (a Industri Kapital de 4 427 milhões de euros, a Dyno de 250 milhões de euros), mas não realizam mais de dois terços do seu volume de negócios total a nível comunitário no mesmo Estado-Membro. Consequentemente, a operação formalmente comunicada tem dimensão comunitária. Constitui, por outro lado um caso de cooperação nos termos do artigo 57.º do Acordo EEE e do n.º 1, alínea c), do artigo 2.º do Protocolo 24 deste acordo, devendo a operação ser analisada pela Comissão em cooperação com o Órgão de Fiscalização da EFTA, em conformidade com o artigo 58.º do Acordo EEE.

V. **APRECIAÇÃO DO PONTO DE VISTA DA CONCORRÊNCIA**

(14) A operação irá criar sobreposições horizontais entre a Dyno e a Neste. Além disso, verificar-se-ão sobreposições horizontais também entre a Arca, empresa controlada pela Industri Kapital, e a Polimoon no sector dos produtos de plástico para acondicionamento de materiais.

A. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

1. **Resinas de formaldeído**

(15) A Dyno e a Neste são ambas produtores de resinas de formaldeído. Produzem resinas mais ou menos para as mesmas aplicações, nomeadamente aplicações no sector da madeira.

(*) Certas partes do texto foram alteradas a fim de garantir a não divulgação de informações confidenciais; essas partes estão inseridas em parênteses rectos e assinaladas com um asterisco.

(16) A Industri Kapital afirma que as resinas de ureia-formaldeído [«resinas UF/(M)UF»] e as resinas de fenol-formaldeído [«resinas PF/P(R)F»] podem ser produzidas em composições diferentes e com características diversas, tais como diferenças em termos de resistência à água e ao calor e dureza. As resinas UF/(M)UF são combinadas com melamina para aplicações resistentes ao calor, à luz, à humidade e à água e para aplicações que exijam um grau elevado de dureza. As resinas PF/P(R)F são combinadas com resorcinol a fim de adquirirem características fortemente ligantes, utilizadas por exemplo em traves de madeira coladas. A resina UF/(M)UF é um produto incolor, enquanto a resina F/P(R)F é avermelhada.

(17) A Industri Kapital refere que as resinas UF/(M)UF são utilizadas principalmente como ligantes em vários tipos de aplicações no domínio dos painéis de madeira, como por exemplo para o fabrico de aglomerados, MDF, OSB e contraplacado. A Industri Kapital observa ainda que as resinas PF/P(R)F também são bastante utilizadas no sector dos painéis de madeira. De acordo com a Industri Kapital, tanto as resinas UF/(M)UF como PF/P(R)F são igualmente usadas para o fabrico de traves de madeira coladas, folheado de madeira, parquete, laminagem e impregnação de papel e ainda como ligante para materiais de isolamento e em processos siderúrgicos. Embora declare que, do ponto de vista da procura, as resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F podem até certo ponto ser utilizadas para as mesmas aplicações, a Industri Kapital afirma no entanto que as resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F devem ser consideradas como pertencendo a mercados de produtos distintos, devido nomeadamente a questões de custo e de tradição. A este respeito a Industri Kapital forneceu informações que demonstram que as resinas PF/P(R)F são 60 % a 70 % mais caras do que as resinas UF/(M)UF.

(18) A Industri Kapital observa ainda que, relativamente a algumas aplicações, as resinas sem ser de formaldeído [isocianato («P-MDI») e poli(acetato de vinilo) («PVAc»)] são substitutos adequados das resinas de formaldeído. E refere também que a P-MDI é usada frequentemente como substituto nos painéis de madeira resistentes à água e a PVAc é usada em aplicações de madeira não estruturais, por exemplo em divisórias.

(19) A Industri Kapital declara por fim que, do ponto de vista da oferta, a maior parte das empresas produtoras de resinas de formaldeído também produzem resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F. A Industri Kapital alega que os princípios de base da produção, a tecnologia de base e o saber-fazer são os mesmos para todos os tipos de resinas de formaldeído e para as diferentes aplicações. Observa ainda que as linhas de produção podem ser facilmente adaptadas para passarem da produção de resinas UF/(M)UF para a produção de resinas PF/P(R)F sem custos significativos.

a) *Considerações do lado da procura*

(20) A investigação da Comissão confirma que as resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F devem ser consideradas como pertencentes a mercados do produto distintos do ponto de vista da procura. Os clientes dos sectores dos painéis de madeira, dos papéis impregnados de resina, dos materiais de isolamento e da siderurgia indicaram que a substituibilidade entre as duas resinas é limitada por razões técnicas. Estas razões técnicas referem-se ao produto em questão, às propriedades inerentes às resinas e aos processos técnicos usados. Em comparação com as resinas PF/P(R)F, as resinas UF/(M)UF caracterizam-se por uma cor mais clara, por secarem mais depressa e por permitirem maior dureza e resistência ao arco. Todavia, as resinas UF/(M)UF duram menos, tendem a quebrar quando em contacto com a água quente e fria e têm menos resistência a uma série de produtos químicos. A investigação demonstra igualmente que não é possível a substituibilidade devido às significativas diferenças de preços, sendo as resinas PF/P(R)F mais caras.

(21) Mais especificamente, os fabricantes de contraplacado declararam que as resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F não são produtos substituíveis na produção de contraplacado, na medida em que as resinas UF/(M)UF não são resistentes à água e não são adequadas para as principais aplicações dos produtores de contraplacado, que são nos sectores da construção e dos transportes. A este respeito, os clientes indicaram que a resistência à humidade de uma cola à base de resina UF/(M)UF pode ser melhorada através da adição de melamina, mas que esta operação não torna essa cola resistente às condições meteorológicas.

(22) Tal como para a questão de ser ou não possível substituir resinas desenvolvidas para um sector industrial por resinas utilizadas noutro sector, a investigação mostra que a substituibilidade é muito reduzida. Os clientes afirmaram que as resinas são produzidas especificamente para cada uma das suas utilizações finais e diferem quanto ao teor de sólidos, ao grau de polimerização e aos aditivos. Segundo os clientes, estes factores têm efeito na reactividade, na viscosidade, na presa a frio (propriedades pré-compressão) e na actividade superficial da cola, juntamente com as substâncias usadas para o endurecimento.

(23) A investigação revela ainda que as resinas de formaldeído não são, em termos gerais, substituíveis por resinas produzidas a partir de substâncias diferentes do formaldeído. Os clientes afirmaram que a substituição afectaria a qualidade do produto e exigiria alterações no processo de produção, como a construção de novas linhas de produção. Além disso, os clientes que responderam aos questionários da Comissão declararam que a substituição das resinas de formaldeído por PVAc, por exemplo, não constitui uma alternativa realista, uma vez que a PVAc é cerca de cinco vezes mais cara do que as resinas PF/P(R)F. Por outro lado, a investigação mostra que a PVAc e a PMD-I são substâncias perigosas e que o seu uso é regulamentado nalguns Estados-Membros. Em suma, a investigação conclui que as limitações ao uso de PVAc e PMD-I são tais que factores como os custos, o equipamento e considerações ligadas ao processo de produção e à saúde limitam de facto a substituição.

b) *Considerações do lado da oferta*

(24) A investigação confirma a afirmação da Industri Kapital de que o processo de fabrico e o equipamento para os dois tipos de resinas são muito semelhantes. Todos os tipos de resinas de formaldeído são produzidos combinando vários reagentes. O objectivo em termos de distribuição molecular da resina final é atingido ajustando

vários parâmetros, tais como a temperatura e o pH. As moléculas dos reagentes são concatenadas ou, por outras palavras, polimerizadas e a viscosidade do líquido aumenta. Nalguns casos, depois de alcançado o objectivo, as águas remanescentes são eliminadas por evaporação numa operação posterior.

(25) As resinas UF/(M)UF são produzidas através da reacção controlada do formaldeído com a ureia. As resinas PF/P(R)F são produzidas por condensação de fenol ou fenóis substituídos por formaldeído. A investigação mostra que o processo de fabrico é relativamente simples, sendo a tecnologia da polimerização bem conhecida e estabelecida há muitos anos.

(26) Contudo, a investigação mostra que a mudança de produção é em geral morosa e dispendiosa se o fabricante estiver a produzir só um tipo de resina de formaldeído. Quanto à mudança de produção de resinas UF/ /(M)UF para resinas PF/P(R)F, a Industri Kapital declarou que as reacções entre formaldeído e fenol libertam grandes quantidades de calor em excesso. Assim, devido à natureza tóxica do fenol, têm de ser instalados sistemas adequados de refrigeração e de segurança. Os concorrentes confirmaram a natureza exotérmica das resinas PF/P(R)F e a necessidade de existir uma área de permuta de calor mais ampla. A investigação mostra igualmente que as resinas PF/P(R)F são em geral fabricadas em reactores de menor capacidade do que as resinas UF/(M)UF. Além disso, são requeridas autorizações específicas para o fabrico de produtos que contenham fenol. No que se refere à mudança de produção de resinas PF/P(R)F para resinas UF/(M)UF, a Industri Kapital defendeu que um reactor para a produção de PF/P(R)F não exige quaisquer alterações para a produção de resinas UF/(M)UF, para além, eventualmente, da instalação de um novo sistema de carregamento para produtos sólidos, uma vez que a ureia e a melamina são produtos sólidos, enquanto o fenol, segundo as partes, é líquido. A Industri Kapital afirmou que um investimento deste tipo pode ser efectuado em poucos meses e sem custos significativos.

(27) Embora possa ser verdade que a mudança de produção das resinas PF/P(R)F para resinas UF/(M)UF seja mais fácil do que o inverso, a investigação demonstra que nenhuma destas mudanças pode ser efectuada rapidamente e sem custos adicionais. Além disso, quanto à questão de saber se as unidades produtivas podem alternar o fabrico de diferentes tipos de resinas na mesma linha de produção, os concorrentes indicaram que embora possa ser possível passar de uma produção para outra de resinas para diferentes aplicações finais, a mudança exige instalações técnicas específicas. Devem ser acauteladas questões como a contaminação cruzada, os controlos de temperatura, a limpeza do reactor e os regimes de armazenamento. Embora a Industri Kapital tenha declarado que os denominados reactores multiusos permitem a mudança de produção entre os dois tipos de resinas, quase todos os concorrentes que responderam aos questionários da Comissão têm linhas de produção separadas para cada resina.

(28) Os concorrentes indicaram que fabricam resinas para uma variedade de aplicações finais e que a composição e condensação de um tipo específico de resina varia de acordo com o seu uso final e método de aplicação. No entanto, foi indicado à Comissão que a mudança de produção de um tipo de resina para outro não é difícil, desde que pertençam à mesma família de resinas [UF/ /(M)UF ou PF/P(R)F].

(29) No que se refere ao fabrico de resinas P-MDI e PVAc, a investigação mostra que não podem ser produzidas em unidades concebidas para resinas de formaldeído. O processo de produção de resinas P-MDI, por exemplo, é complexo e perigoso, dado que a sua tecnologia não é do domínio público e algumas das principais matérias--primas não estão em geral disponíveis.

c) *Conclusão*

(30) Com base nestas considerações e para efeitos da presente decisão, a Comissão conclui que as resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F constituem mercados do produto distintos do lado da procura. Além disso, a Comissão conclui que não existe suficiente substituibilidade do lado da oferta que justifique colocar as resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F no mesmo mercado do ponto de vista da oferta. Tendo em conta o facto de as actividades da Dyno e da Neste se sobreporem principalmente no domínio das aplicações para o sector da madeira, a questão de saber se para efeitos da presente decisão deveriam ser definidos submercados mais restritos para cada tipo de resina pode ser deixada em aberto, uma vez que a operação, tal como formalmente comunicada, conduziria à criação de uma posição dominante quer a operação fosse analisada a nível global das resinas PF/P(R)F quer a nível das resinas utilizadas nas aplicações para o sector da madeira.

2. **Formaldeído**

(31) O formaldeído é feito a partir do metanol e é um composto gasoso incolor dissolvido em água (formalina). É usado principalmente no fabrico das resinas UF/(M)UF e PFlP(R)F, nos plásticos e numa grande variedade de produtos químicos industriais especializados, como por exemplo conservantes nalgumas tintas e produtos de revestimento.

(32) A Dyno e a Neste fabricam formaldeído, principalmente para uso próprio na sua produção de resinas. [< 30] (*) % da produção da Neste e [< 15] (*) % da produção da Dyno de formaldeído é vendida a terceiros.

(33) A Industri Kapital declara que o formaldeído constitui um mercado do produto distinto, uma vez que não tem substitutos realistas como componente químico de base e em termos de preço. Este facto foi confirmado pela investigação da Comissão.

Conclusão

(34) Com base nestas considerações e para efeitos da presente decisão, a Comissão conclui que o formaldeído constitui um mercado do produto relevante separado.

3. **Metanol**

(35) O metanol é um líquido claro e incolor obtido principalmente a partir do gás natural. Tem duas aplicações principais: na produção de formaldeído, ácido acético e numa grande variedade de outros aditivos químicos que formam a base de um grande número de derivados secundários. O metanol também é usado no sector dos combustíveis, para a produção de gasolina sem chumbo. A Industri Kapital declara que o metanol constitui um mercado do produto relevante distinto.

(36) A Dyno e a Neste adquirem metanol à Methanor, uma empresa comum criada pela Dyno, Akzo Nobel e DSM Melamine. A Dyno tem 40 % da Methanor, enquanto a Akzo Nobel e a DSM Melamine possuem 30 % cada uma. A Dyno e a Neste fornecem igualmente pequenas quantidades de metanol a terceiros. Assim, existe uma relação horizontal e vertical entre a Dyno e a Neste.

Conclusão

(37) A Comissão considera que o metanol constitui um mercado do produto distinto ([4]).

4. **Sistemas de acondicionamento de materiais**

(38) A Industri Kapital, através da sua filial Arca Systems AB («Arca»), e a Polimoon fabricam produtos de plástico para acondicionamento de materiais. Para a sua produção podem ser usadas diferentes técnicas, como a moldagem por injecção, a moldagem por sopro e a moldagem por rotação. Estes produtos são essencialmente embalagens (embalagens encaixáveis ou simplesmente empilháveis) e paletes usadas para o transporte e armazenamento de mercadorias no sector industrial, da distribuição e retalhista, bem como tabuleiros e grades para garrafas, que são usados pelos fabricantes e retalhistas do sector da alimentação e bebidas para transportar e armazenar garrafas ou outro tipo de embalagens para líquidos. Os sistemas de acondicionamento são frequentemente concebidos para serem usados num sistema em comum, que recolhe as embalagens de transporte a fim de serem reutilizadas pela empresa de distribuição ou pelo fabricante. Os produtores fabricam produtos de acondicionamento normalizados, mas também outros produtos segundo especificações dos clientes. No decurso da investigação, a Industri Kapital declarou que as embalagens do tipo palete de plástico dobrável, as paletes de plástico e os produtos de plástico para armazenamento de pequenas peças também pertencem ao mercado dos produtos de acondicionamento de materiais.

([4]) Ver igualmente a decisão da Comissão de 31 de Março de 1993, processo IV/M.331 — Fletcher Challenge/Methanex.

(39) A Industri Kapital identificou na comunicação formal três áreas de sobreposição entre a Arca e a Polimoon no sector dos produtos de acondicionamento de materiais: embalagens empilháveis, embalagens encaixáveis e tabuleiros para garrafas.

(40) As embalagens empilháveis são usadas principalmente na indústria transformadora para acondicionamento na unidade de produção de materiais ou componentes.

(41) As embalagens encaixáveis são usadas principalmente para o acondicionamento e transporte de produtos alimentares. Estão disponíveis com ou sem tampa e em diferentes dimensões. A Arca produz embalagens com dimensões que variam entre 18 e 87 litros e a Polimoon é especializada em dois tipos de embalagens, uma de 37 litros e outra de 50 litros. As embalagens encaixáveis deste tipo são inseridas umas nas outras quando vazias.

(42) Os tabuleiros para garrafas são usados para o transporte de garrafas de bebidas até ao ponto de venda a retalho e para a exposição destas garrafas no ponto de venda. Os tabuleiros para garrafas são um produto relativamente novo e começaram recentemente a substituir as tradicionais grades de garrafas. As garrafas nos tabuleiros são mais visíveis do que nas grades e são portanto expostas de forma mais atraente. O uso de tabuleiros torna o sistema de carregamento mais fácil e mais flexível. Actualmente, os tabuleiros para garrafas são usados principalmente para as garrafas em PET. A Industri Kapital declara que os tabuleiros para garrafas são normalmente produzidos de acordo com as encomendas específicas dos clientes, uma vez que as suas garrafas são diferentes em forma e tamanho. Assim, garrafas de tipos diferentes não podem ser acondicionadas no mesmo tipo de tabuleiros devido às diferenças de forma e de dimensão. No entanto, a Industri Kapital declara que um fabricante que produz para um determinado cliente pode facilmente mudar a produção para corresponder às especificações de outro cliente.

(43) As duas empresas produzem também grades de plástico para o armazenamento e transporte de garrafas. Além disso, as duas empresas produzem paletes de plástico e produtos de plástico para acondicionamento de pequenas peças. A Arca produz igualmente embalagens de tipo palete de plástico e dobráveis.

(44) A Industri Kapital declara que o mercado do produto relevante abrange todos os tipos de produtos para acondicionamento de materiais e que não é necessária ainda outra distinção segundo o tipo de produto. Declara também que alguns materiais como a madeira, metal, cartão ou plástico são amplamente substituíveis no que se refere a produtos de acondicionamento de materiais. De um modo geral, a Industri Kapital declara que o mercado do produto relevante é o mercado dos produtos de acondicionamento de materiais, fabricados em todos os tipos de materiais.

(45) Quanto à substituibilidade entre os diferentes materiais, a investigação da Comissão demonstra que é limitada, quer do ponto de vista da procura, quer do ponto de vista da oferta. A investigação mostra que quase todos os clientes usam embalagens ou tabuleiros feitos de plástico e que, perante um aumento de 5 % a 10 % do preço, não passariam para outros materiais. Os produtos de plástico não podem portanto ser substituídos por produtos feitos de outros materiais. Do lado da oferta, os concorrentes indicaram que a mudança de materiais e de processos é muito difícil e que as diferenças entre a madeira, o metal e o plástico tornam a conversão directa impossível. Como exemplo, foi indicado à Comissão que o custo inicial para um fabricante de embalagens de madeira mudar a sua produção para embalagens de plástico fabricadas segundo o sistema da moldagem por injecção seria de 15 milhões de euros. Tal alteração requereria também um saber-fazer específico e demoraria dois anos.

(46) Em princípio, o utilizador não pode substituir os diferentes produtos para acondicionamento de materiais por outros produtos de acondicionamento. Em relação aos tabuleiros para garrafas, os clientes indicaram que a mudança é difícil, na medida em que os tabuleiros fazem parte de um sistema integrado. Alguns terceiros indicaram que as embalagens encaixáveis e as embalagens empilháveis são substituíveis. Todavia, as embalagens usadas na indústria alimentar devem ser adequadas e aprovadas para o acondicionamento de produtos alimentares. Por outro lado, os preços e os custos de transporte destes dois tipos de embalagens é diferente. Muito embora a maior parte dos fabricantes de produtos para acondicionamento de materiais possa produzir uma gama de produtos diferentes, as considerações quanto à substituição não conduzem à possibilidade de todos os produtos para acondicionamento de materiais formarem um mercado do produto único. Uma mudança da produção, que exigiria um investimento em novos moldes, envolveria custos substanciais.

Conclusão

(47) Com base no exposto, afigura-se adequado analisar os efeitos da concentração para cada grupo de produtos separadamente. Todavia, de acordo com os dados fornecidos pela Industri Kapital, a concentração conduziria igualmente à criação ou ao reforço de uma posição dominante se todos os produtos de plástico para acondicionamento de materiais constituíssem um mercado do produto único. A definição exacta do mercado pode portanto ser deixada em aberto.

5. **Embalagens de plástico**

(48) A Dyno, através da sua filial Superfos AS («Superfos»), e a Polimoon fabricam embalagens de plástico usadas no sector da embalagem, tais como barris, frascos, baldes e tambores feitos de plástico, que são usados no sector da distribuição e de retalho, por exemplo na indústria alimentar, na indústria química e na indústria farmacêutica.

(49) A Industri Kapital declara que a Superfos e a Polimoon não exercem a sua actividade principal nos mesmos segmentos do mercado das embalagens. Enquanto a Polimoon se especializou em barris e tambores de grande volume (até 50 litros), principalmente para a indústria química/técnica e no sector da embalagens para alimentos, a Superfos especializou-se em recipientes de menor volume (de 50 ml a 33 litros) para o sector alimentar e para a indústria química/técnica e farmacêutica. A Industri Kapital identificou actividades sobrepostas nos seguintes segmentos: potes e cilindros abaixo dos 2 litros, recipientes entre 2 e 35 litros e garrafas e barris com capacidade inferior a 5 litros.

(50) A Industri Kapital declara que o mercado do produto relevante é o mercado das embalagens constituído por todos os tipos de embalagens feitas de todos os tipos de materiais (metal, vidro, cartão e plástico). Todavia, os clientes indicaram que, sobretudo por razões comerciais, não poderiam passar de um determinado tipo de embalagem para outro. Os produtos fabricados segundo as especificações do cliente desempenham um papel importante em certos produtos de consumo, tais como lubrificantes, produtos alimentares, produtos para bebés e cosméticos. Além disso, passar para uma embalagem de tipo e dimensão diferentes poderia exigir alterações técnicas nas linhas de enchimento e portanto poderia não ser possível sem alterações na maquinaria e no equipamento e sem investimento. Estas considerações têm ainda mais fundamento no que se refere à mudança entre os diferentes tipos de materiais.

(51) Do lado da oferta, a investigação da Comissão mostra que são usadas técnicas diferentes para a produção de embalagens de plástico. Por exemplo, foi indicado à Comissão que as embalagens fechadas e abertas podem ser feitas usando a técnica da moldagem por sopro, enquanto as embalagens abertas que possuem uma tampa são em geral produzidas através da moldagem por injecção ou termomoldadas. A menos que o produtor possua todos estes tipos de processos e linhas de fabrico, a possibilidade de passar de uma tecnologia de produção para outra é limitada sem custos de investimento e de tempo. Além disso, foi indicado à Comissão que poucas empresas produzem a gama completa de embalagens de plástico, restringindo a sua produção a certos tamanhos, aplicações e grupos de clientes.

Conclusão

(52) Com base nestas considerações, a Comissão conclui que não existe justificação para incluir as embalagens feitas de diferentes tipos de materiais no mesmo mercado. A Comissão considera portanto que o mercado relevante se reduz ao plástico.

(53) A definição exacta do mercado e se cada um dos referidos segmentos constitui um submercado separado pode ser deixada em aberto, porque a operação não suscita qualquer preocupação do ponto de vista da concorrência no que diz respeito à compatibilidade da operação com o mercado comum, independentemente da definição de mercado utilizada.

B. MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

1. **Resinas de formaldeído**

(54) A Industri Kapital declara que as resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F são produzidas e comercializadas em toda a Europa, transportadas para longas distâncias e frequentemente comercializadas além-fronteiras. Por conseguinte, a Industri Kapital pretende que os mercados geográficos relevantes das resinas UF/(M)UF e PF/P(R)F têm pelo menos a dimensão do EEE, podendo eventualmente incluir os Países Bálticos, parte da Rússia e os países da Europa Central e Oriental.

(55) Contudo, pelas razões já referidas, a Comissão considera que em relação à Finlândia o mercado das resinas de formaldeído é nacional. Em relação à Noruega, o mercado é também nacional ou, no máximo, inclui também a Suécia.

(56) As observações dos clientes sugerem que os efeitos da operação devem ser analisados a nível nacional ou, no máximo, regional. As importações não são geralmente consideradas como uma alternativa realista, sobretudo devido aos elevados custos de transporte. Os clientes, nas respostas às perguntas da Comissão, indicaram que os custos de transporte representam 30 % do preço de venda da resina e que o raio para o transporte de resinas de formaldeído é de 400 a 700 km. Foi referido que as resinas de formaldeído são vendidas a um preço relativamente baixo em relação ao peso e o transporte é considerado um factor de custo importante.

(57) Deve observar-se que a própria Industri Kapital declarou que a proximidade do cliente é importante devido aos custos de transporte. A este respeito, a Industri Kapital forneceu informações relativas aos custos de transporte. De acordo com esta empresa, o custo de transporte por camião por tonelada e quilómetro é de [< 1] (*) DM/tonelada para os clientes mais próximos. Para distâncias de 100 km e mais o custo de transporte é de [< 0,5] (*) DM/tonelada e [< 0,5] (*) DM/tonelada para distâncias de 700 km ou mais. Por outras palavras, um cliente situado na proximidade paga até [< 30] (*) DM/tonelada e um cliente num raio de 100 a 700 km paga [> 100] (*) DM/tonelada, quatro vezes mais do que os clientes situados na proximidade.

(58) A investigação mostra igualmente que as resinas exigem condições de transporte específicas devido à sua natureza perecível. A este respeito, foi indicado à Comissão que o transporte de resinas PF/P(R)F para aplicações no sector da madeira e para aplicações como isolante, por exemplo, requer embalagens e condições específicas, uma vez que o produto se deteriora se a temperatura descer abaixo de um determinado nível. A necessidade de transporte especial eleva o preço do produto final e pode igualmente afectar o período de conservação de uma resina. Com efeito, alguns clientes indicaram que se a temperatura se elevar acima de 20 °C, o tempo de armazenamento do produto diminui significativamente. A Industri Kapital também reconheceu nos documentos apresentados aos membros do conselho de administração que as resinas industriais têm um curto período de conservação e não podem ser transportadas para longas distâncias.

(59) Os clientes nos sectores do contraplacado e dos materiais de isolamento indicaram também que as resinas de formaldeído têm um período de vida intrinsecamente curto. Foi indicado, por exemplo, que o período de vida de algumas resinas usadas no sector do contraplacado é de apenas três semanas. Este facto limita as possibilidades de armazenamento e torna necessária a realização de entregas frequentes, aumentando a importância da proximidade dos clientes. Como consequência, a indústria opera com baixos níveis de existências.

(60) Por último, a investigação mostra que o desenvolvimento de novas resinas é um processo lento, em que o fornecedor e o cliente têm de cooperar estreitamente. Na prática, alguns terceiros interessados indicaram que a proximidade física do fornecedor em relação à unidade de produção do cliente facilita esta cooperação.

(61) Os clientes finlandeses dos sectores do contraplacado, dos materiais de isolamento e dos papéis impregnados de resina indicaram à Comissão que se abastecem das suas resinas na Finlândia.

(62) A informação prestada pela Industri Kapital demonstra que a Neste fornece a maior parte das resinas UF/(M)UF da sua unidade finlandesa a clientes finlandeses [< 80 %] (*), sendo pequenas quantidades exportadas para a Noruega [< 10] (*) %. A Industri Kapital não explicou qual o destino dos restantes [< 20] (*) % da produção. A maior parte da produção da Neste de resinas PF/P(R)F produzidas na Finlândia também é vendida nesse país [> 80] (*) %. Há algumas pequenas entregas na Suécia [< 10] (*) % e na Noruega [< 10 %] (*). A Industri Kapital não explicou qual o destino dos restantes [< 10 %] (*) da produção. A unidade de produção finlandesa da Dyno vendeu a totalidade da sua produção de resinas de formaldeído na Finlândia.

(63) A Noruega parece ser uma excepção à regra da venda da maior parte da produção no país de produção e a Dyno tem neste país duas unidades que produzem resinas de formaldeído: uma em Lilleström e outra em Engene. Em 1998, a unidade de Engene produziu [cerca de 60 000] (*) toneladas de resinas UF/(M)UF e [cerca de 6 000] (*) toneladas de resinas PF/P(R)F. A unidade de Lilleström, que é mais pequena, produziu [cerca de 20 000] (*) toneladas de resinas UF/(M)UF e [cerca de 3 000] (*) toneladas de resinas PF/P(R)F. Enquanto a maior parte da produção da unidade de Engene foi vendida na Noruega ([< 90] (*) % de resinas UF/(M)UF e [> 80] (*) % de resinas PF/P(R)F), a unidade de Lilleström forneceu apenas [< 20] (*) % da sua produção de resinas UF/(M)UF e [< 30] (*) % de resinas PF/P(R)F na Noruega. Uma grande parte da produção desta unidade foi exportada para a Alemanha [> 20] (*) %, Áustria [> 20] (*) %

e Suécia [> 10] (*) %. Foram também vendidas pequenas quantidades para alguns outros Estados-Membros. A Comissão calculou, com base nas informações apresentadas pela Industri Kapital na sua comunicação formal e numa resposta subsequente ao questionário da Comissão, que o total das exportações das duas unidades da Dyno foi de [> 30 %] de resinas UF/(M)UF e [> 10] (*) % de resinas PF/P(R)F.

(64) Contudo, embora seja verdade que a Dyno exporta parte das suas resinas de formaldeído para outros Estados-Membros da Europa continental, a investigação mostra que as importações na Noruega provenientes da Europa continental são praticamente inexistentes. Nenhum dos clientes da Noruega que respondeu ao questionário da Comissão indicou que se abastecia de resinas de formaldeído fora da região nórdica. As exportações não podem só por si comprovar a existência de um mercado geográfico de maior dimensão, porque a ausência de importações da Europa continental mostra que as importações não são uma alternativa concorrencial para os clientes sediados na Noruega.

(65) No que diz respeito à Europa continental, a investigação sugere que os compradores se abastecem das suas resinas numa base mais ampla do que a nacional e que há provas de comércio transfronteiras com os países vizinhos. Assim, os mercados na Europa continental ultrapassam o âmbito nacional.

(66) A Industri Kapital declarou que os clientes de resinas de formaldeído se podem abastecer nos Estados Bálticos, na Rússia e nos países da Europa Oriental e Central.

(67) Todavia, a investigação da Comissão mostra que nenhum dos clientes de resina contactados se abastece actualmente nestes países. Os clientes não consideram os fabricantes desses países como uma alternativa realista devido ao elevado preço dos transportes, ao período de conservação relativamente curto das resinas, a questões de qualidade e à necessidade de fornecimentos frequentes e de segurança de aprovisionamento a longo prazo. Os clientes indicaram igualmente nas suas respostas aos questionários da Comissão que as importações desses países não seriam possíveis devido a serem necessárias especificações diferentes para as resinas e ao facto de a gama de produtos e qualidade dos fornecedores dos Estados Bálticos, da Rússia e de outros países da Europa Oriental e Central não ser suficiente em razão da tecnologia já ultrapassada que usam. A estes respeito, os clientes indicaram que o único produtor com um saber-fazer adequado no que diz respeito às resinas de formaldeído, a Lignums, em Riga, está a produzir resinas sob licença da Neste.

Conclusão

(68) Com base nestas considerações e para efeitos da presente decisão, a Comissão conclui que a Finlândia constitui um mercado geográfico relevante distinto. Em relação à Noruega, a questão de saber se este país deve ser considerado como um mercado geográfico relevante distinto ou se o âmbito geográfico deve ser alargado a fim de incluir também a Suécia pode ser deixada em aberto, uma vez que a análise do processo não seria materialmente afectada pela definição de mercado utilizada. Contudo, não se pode excluir a possibilidade de o âmbito geográfico do mercado de algumas resinas para aplicações finais diferentes das aplicações no sector da madeira poder ser diferente do que foi indicado na presente decisão.

2. **Formaldeído**

(69) A Industri Kapital declara que o formaldeído é uma mercadoria comercializada internacionalmente e que os preços são relativamente homogéneos em todo o mundo. Assim, a Industri Kapital defende que o mercado geográfico relevante do formaldeído é, pelo menos, o EEE, mas que inclui provavelmente os países vizinhos, como a Rússia, os Países Bálticos, a Polónia, a Hungria, a Eslováquia e a Turquia.

(70) Embora a Industri Kapital defenda que o formaldeído pode ser transportado de forma rendível para longas distâncias, admite que os custos de transporte são significativos devido aos problemas de estabilidade relacionados com o armazenamento do formaldeído por longos períodos de tempo. A Industri Kapital declara ainda na sua resposta à comunicação de objecções da Comissão que a venda de formaldeído a terceiros é reduzida e pouco lucrativa, o que significa que os produtores têm organizações comerciais muito limitadas. De acordo com a Industri Kapital, as actividades comerciais dos produtores de formaldeído limitam-se portanto, frequentemente, às vendas nas proximidades do local de produção. No entanto, a Industri Kapital defende que os produtores de formaldeído de uma determinada zona poderiam facilmente expandir o âmbito geográfico dos seus esforços de comercialização se os preços do formaldeído subissem numa zona próxima.

(71) A investigação da Comissão mostra que o âmbito do mercado geográfico para o comércio do formaldeído é mais reduzido do que o EEE. Com efeito, um certo número de respostas aos questionários da Comissão mostram que o aprovisionamento de formaldeído é realizado a nível nacional ou, no máximo, regional e não a nível do EEE. Todos os clientes finlandeses contactados indicaram à Comissão que compram formaldeído apenas na Finlândia. As razões para este reduzido raio de abastecimento de formaldeído são a seguir referidas.

(72) Em primeiro lugar, a Industri Kapital explicou que o formaldeído se armazena com dificuldade e que por essa razão os grandes fabricantes de resinas produzem internamente o formaldeído de que necessitam. Com efeito, o mercado livre de formaldeído é relativamente pequeno, cerca de 10 % da capacidade total.

(73) Em segundo lugar, os questionários da Comissão mostram que, devido à sua natureza tóxica, o formaldeído é normalmente transportado dissolvido em água (o formaldeído com um elevado teor de sólidos pode ser transportado para maiores distâncias, mas este transporte não é comum). Os derivados líquidos do formaldeído têm um elevado teor de água, o que faz com que o seu transporte para longas distâncias não seja rendível. Foi indicado à Comissão que o formaldeído na forma líquida é transportado num raio de cerca de 320 km da unidade produtiva. A Industri Kapital declara que os custos de transporte do formaldeído são comparáveis aos custos de transporte da resina.

(74) As informações fornecidas na comunicação formal mostram que as unidades produtivas das partes tendem a fornecer formaldeído sobretudo a nível nacional ou, no máximo, regional. Por exemplo, todas as fábricas da Dyno que produzem formaldeído (na Noruega, Dinamarca, Finlândia e Irlanda) vendem [> 80] (*) % da sua produção no país em que essas unidades estão implantadas. A fábrica da Neste na Finlândia vende [> 70] (*) % da produção na Finlândia e [< 20] (*) % na Suécia. A Industri Kapital explicou na sua resposta à comunicação de objecções que, por exemplo, a unidade finlandesa de produção de resina da Neste sofre da falta de formaldeído durante os períodos em que existe um pico da produção e, por isso, importa formaldeído da fábrica da Neste nos Países Baixos e, de vez em quando, da Casco e da Perstorp na Suécia. Todavia, estas importações são entregas únicas e não se realizam numa base contínua. Além disso, deve observar-se que as importações se verificam normalmente entre produtores de formaldeído e de resina. Nenhum dos clientes que respondeu aos questionários da Comissão importa formaldeído.

(75) Em relação à Europa continental, deve notar-se que a Neste não tem unidades de produção na Bélgica e vende algumas quantidades em Estados-Membros vizinhos, em especial a Alemanha, a partir das suas unidades produtivas nos Países Baixos e na Áustria.

(76) Estes padrões de distribuição mostram que o formaldeído não é transportado para longas distâncias. A este respeito, a Industri Kapital declarou que a Neste fornece um cliente na Noruega a partir da sua unidade de produção nos Países Baixos e que este facto confirma a declaração das partes relativa ao âmbito geográfico do mercado. A Comissão observa, contudo, que tais fornecimentos constituem menos de [< 5] (*) % da produção total desta unidade e não podem ser considerados como prova de um mercado que abrange a totalidade do EEE.

(77) No que respeita à afirmação da Industri Kapital de poderem existir fornecedores na Rússia, nos Estados Bálticos, na Polónia, na Hungria, na Eslováquia e na Turquia, a investigação mostra que o abastecimento a partir destes países não é considerado realista, essencialmente pelas mesmas razões acima referidas para as resinas de formaldeído. Não é necessário definir quaisquer outros mercados geográficos porque em qualquer outro eventual mercado geográfico em que as actividades das partes se sobrepusessem, as quotas de mercado combinadas não suscitariam preocupações do ponto de vista da concorrência.

Conclusão

(78) Com base nestas considerações e para efeitos da presente decisão, a Comissão conclui que mercado geográfico relevante é a Finlândia.

3. **Metanol**

(79) A Industri Kapital declara que o metanol é comercializado internacionalmente. Todavia, declara também que devido às barreiras pautais, aos custos de transporte e à variação da procura, o mercado geográfico pode possivelmente dividir-se em três zonas de procura principais: a Europa, a América do Norte e a Ásia.

(80) A declaração da Industri Kapital está em conformidade com a anterior decisão da Comissão relativa ao metanol ([5]). Nessa decisão a Comissão considera que, embora o metanol seja comercializado a nível internacional como mercadoria, as condições de concorrência diferem entre a Europa, a América do Norte e a Ásia.

Conclusão

(81) Não é necessário estabelecer uma definição precisa do mercado geográfico relevante no presente caso, uma vez que a concentração não irá criar ou reforçar uma posição dominante, mesmo considerando o mercado geográfico mais reduzido. De acordo com a anterior decisão da Comissão e para efeitos da presente decisão, o mercado do metanol deve ser avaliado a nível do EEE, a área mais reduzida em que as condições de concorrência são homogéneas.

4. **Sistemas de acondicionamento de materiais**

(82) A Arca tem unidades de produção na Suécia, Finlândia, Alemanha, França e Espanha. A Polimoon tem unidades de produção na Finlândia, Suécia, Inglaterra e Países Baixos. A Industri Kapital declara que as distâncias de transporte médias variam com os vários tipos de sistemas de acondicionamento de materiais, consoante estes podem ser dobrados ou encaixados. A Industri Kapital declara que os custos de transporte para as embalagens encaixáveis são relativamente baixos devido à possibilidade de encaixar as embalagens durante o transporte. Assim, a Industri Kapital declara que o mercado geográfico relevante corresponde à área do EEE. Quanto às embalagens empilháveis, a Industri Kapital declara que não podem ser encaixadas umas nas outras, sendo presas umas às outras durante o transporte e portanto ocupam mais espaço. Os custos de transporte são portanto relativamente elevados e a Industri Kapital declara que o mercado geográfico relevante são os países nórdicos. O mesmo raciocínio se aplica às grades. Por fim, no que se refere aos tabuleiros para garrafas, a Industri Kapital declara que estes são encaixáveis uns nos outros e podem portanto ser transportados para longas distâncias. Apesar de as normas para as garrafas e portanto para os tabuleiros diferirem de país para país, a Industri Kapital declara que o mercado geográfico relevante para os tabuleiros para garrafas corresponde ao EEE.

(83) A investigação mostrou que os custos de transporte dos produtos de acondicionamento de materiais são relativamente elevados. A Polimoon declara que o raio aproximado de fornecimento dos produtos encaixáveis de acondicionamento de materiais é de 400 a 500 km. Para tabuleiros para bebidas foi declarado que a distância de transporte é mais longa, mas que o mercado geográfico não vai além dos países nórdicos, devido às especificações requeridas pelos clientes.

([5]) Decisão de 31 de Março de 1993, processo IV/M.331 — Fletcher Challenge/Methanex.

(84) Os clientes confirmaram que os custos de transporte limitam a área de abastecimento dos sistemas de acondicionamento de materiais. Indicaram igualmente que a proximidade do fornecedor é um factor importante. Os sistemas de acondicionamento de materiais quando vazios são um produto relativamente volumoso em relação ao seu valor e peso, mesmo empilhados ou encaixados uns nos outros. Uma embalagem de acondicionamento reutilizável não se destina a ser transportada para longas distâncias, mas sim entre o ponto de fabricação do produto a embalar e o receptor desse produto, ou seja, o ponto de venda a retalho. Além disso, no caso de um sistema em comum, o produto, regra geral, é especialmente concebido para tal sistema, que é o único usado numa determinada área.

Conclusão

(85) Assim, com base nas considerações precedentes, o mercado geográfico para todos os tipos de sistemas de acondicionamento de materiais não ultrapassa a Suécia, a Finlândia e a Noruega ou é mesmo nacional.

5. **Embalagens de plástico**

(86) A Industri Kapital declara que o mercado geográfico das embalagens de plástico corresponde ao EEE.

(87) A investigação da Comissão mostra que as embalagens de plástico vazias são um produto com um peso reduzido mas com grande volume. Este facto implica custos de transporte relativamente elevados e limita o raio dentro do qual é economicamente viável abastecer-se de embalagens de plástico. Por outro lado, foi indicado à Comissão que os custos de transporte podem ser compensados por economias de escala. A investigação mostra que os grandes fornecedores cobrem um mercado geográfico de dimensão regional e por vezes com a dimensão do EEE e que os grandes clientes, por seu lado, se abastecem numa base regional e/ou a nível do EEE.

Conclusão

(88) Tendo em conta as considerações acima apresentadas, a Comissão conclui que os mercados geográficos das embalagens de plástico têm, pelo menos, âmbito regional. Dado que as actividades da Superfos e da Polimoon se sobrepõem na região nórdica (Finlândia, Suécia, Noruega e Dinamarca), para efeitos da presente decisão esta região será considerada como o mercado geográfico relevante.

C. APRECIAÇÃO

1. **Resinas de formaldeído**

Concorrência real

(89) A Industri Kapital forneceu dados relativos à quota do mercado das resinas de formaldeído, incluindo ou excluindo a produção interna. Todavia, as estimativas das quotas de mercado da Industri Kapital que excluem a utilização própria não diferem substancialmente das calculadas com base no volume total do mercado.

(90) A Industri Kapital verificou e alterou a informação relativa às quotas de mercado que tinha apresentado na comunicação formal relativamente às resinas PF/P(R)F e UF/(M)UF. Explicou ainda que os novos dados se baseavam em cálculos novos e mais complexos e davam uma indicação mais precisa da posição da Dyno e da Neste nestes mercados. Nos países nórdicos, a posição de mercado da nova entidade não se alterou substancialmente tendo em conta os novos dados.

a) Resinas PF/P(R)F

(91) Considerando a hipótese dos mercados nacionais, com base nas informações apresentadas pela Industri Kapital, a Dyno e a Neste atingiriam elevadas quotas de mercado na Finlândia e na Noruega no mercado das resinas PF/P(R)F. Estas duas empresas representariam em conjunto [> 70] (*) % do mercado na Finlândia (Dyno [> 20] (*) % e Neste [> 50] (*) % e [> 60] (*) % na Noruega (Dyno [> 55] (*) % e Neste [> 5] (*) %. A Industri Kapital declara que a Perstorp tem [< 10] (*) % do mercado na Finlândia. Na Noruega, a Perstorp, segundo a Industri Kapital, representa [> 20] (*) % do mercado e a Casco [> 5] (*) %. Considerando um mercado regional que inclua a Noruega e a Suécia, a Comissão estimou, com base nos dados apresentados pela Industri Kapital, que a Dyno e a Neste representariam em conjunto [> 20] (*) % do mercado das resinas PF/P(R)F nessa região (Neste: [> 10] (*) % e Dyno: [> 10] (*) %). A Perstorp representaria [> 30] (*) % do mercado e a Casco [> 20] (*) %. Dado que a produção da Neste e da Dyno é principalmente de resina para aplicação no sector da madeira, se considerarmos apenas esta aplicação final a posição das partes seria ainda mais forte.

(92) Na Finlândia, a posição de mercado da Dyno e da Neste tem sido relativamente estável nos últimos três anos. Pelo contrário, a Neste aumentou a sua quota de mercado na Noruega de [< 5] (*) % em 1997 para [> 5] (*) % em 1999. Durante o mesmo período, a quota de mercado da Dyno caiu 10 pontos percentuais, passando de [> 60] (*) % em 1997 para [< 60] (*) % em 1999. Assim, pode considerar-se que a maior parte da quota de mercado perdida pela Dyno foi adquirida pela Neste.

(93) Na Suécia, a Dyno e a Neste representariam [> 20] (*) % do mercado das resinas PF/P(R)F (Dyno [< 10] (*) % e Neste [< 30] (*) %), enquanto a Casco representa cerca de [> 20] (*) % do mercado.

b) Resinas UF/(M) UF

(94) No que diz respeito às resinas UF/(M)UF, a Dyno e a Neste atingiram em conjunto quotas de mercado muito elevadas em dois países nórdicos: na Finlândia a quota de mercado acumulada seria de [> 80] (*) % (Dyno [> 40] (*) % e Neste [> 30] (*) %) e na Noruega de [> 80] (*) % (Dyno [> 80] (*) % e Neste [< 10] (*) %). Considerando a hipótese de um mercado regional que inclua a Noruega e a Suécia, a Dyno e a Neste representariam em conjunto [> 30] (*) % do mercado das resinas UF/(M)UF (Dyno: [> 30] (*) % e Neste: [< 10] (*) %).

Com base nos dados apresentados pela Industri Kapital, a Comissão estimou que a Casco representaria [> 40] (*) % desse mercado e a Elf Atochem [< 20] (*) %. Dado que a produção da Neste e da Dyno se centra principalmente nas resinas para aplicação no sector da madeira, se considerarmos apenas esta aplicação final a posição das partes seria ainda mais forte.

(95) Na Finlândia e na Noruega a posição da nova entidade seria bastante superior à dos outros concorrentes. Com efeito, a Industri Kapital declarou que a Casco teria [< 10] (*) % na Finlândia. Na Noruega, a Casco seria o maior concorrente com [> 10] (*) % do mercado, enquanto a Borden teria [< 10] (*) % do mercado.

(96) Com base no que precede, a Neste e a Dyno atingiriam em conjunto uma posição muito forte na Finlândia e na Noruega, com apenas alguns concorrentes no mercado.

Concorrência potencial

(97) Os argumentos a seguir apresentados aplicam-se quer às resinas PF/P(R)F quer às resinas UF/(M)UF.

(98) A Industri Kapital defende que uma nova entrada no mercado nórdico seria facilmente realizável. De acordo com a Industri Kapital, o mercado da resina PF/P(R)F tem aumentado ligeiramente acima da média europeia. Quanto às resinas UF/(M)UF, a Industri Kapital declara que o crescimento tem sido ligeiramente abaixo da média europeia. A Industri Kapital acrescenta ainda que as perspectivas de crescimento diferem significativamente consoante os sectores de aplicação. De acordo com a Industri Kapital, prevê-se um crescimento futuro no sector do contraplacado finlandês, no sector das traves de madeira coladas e no sector do MDF. Além disso, a Industri Kapital declara que no sector do aglomerado foram construídas novas unidades ou a sua construção foi anunciada. Esta empresa defende igualmente que as margens nos países nórdicos não diferem de forma significativa das existentes noutros Estados-Membros. A Industri Kapital observa ainda que a probabilidade de entrada no mercado após a fusão aumentará devido às políticas de abastecimento múltiplo dos clientes. Por fim, a Industri Kapital defende que os clientes de resinas poderão convidar um novo fornecedor a entrar no mercado.

(99) A Comissão observa que não tem havido novas entradas no mercado nórdico das resinas de formaldeído em geral, ou na Finlândia e na Noruega em especial, nos últimos cinco anos. A investigação mostra que não é viável num futuro previsível uma nova entrada pelas razões a seguir apresentadas.

(100) Mais especificamente, a investigação mostra que uma nova entrada na região nórdica é difícil devido ao facto de o mercado das resinas industriais ser considerado um mercado maduro, onde existe um equilíbrio entre a oferta e a procura. A Comissão observa que a taxa de utilização da capacidade nas unidades de Neste e da Dyno na Finlândia e na Noruega no que diz respeito às resinas PF/P(R)F é de [> 40] (*) % e para as resinas UF/(M)UF é de [> 30] (*) %. Tendo em conta este excesso de capacidade, a Dyno e a Neste poderiam usar a ameaça de um aumento temporário da capacidade como dissuasor para desencorajar novas entradas. A Industri Kapital declarou na comunicação formal que enquanto uma nova unidade de produção de resinas de formaldeído pode ser montada em 12 a 24 meses e custaria [> 5] (*) milhões de euros, a expansão da capacidade existente é menos dispendiosa (cerca de [< 5] (*) milhões de euros) e poderia ser posta em prática num período de tempo mais curto, de 6 a 12 meses.

(101) As novas entradas tornam-se difíceis também devido ao facto de os clientes não terem acesso à fórmula específica da resina que adquirem. A investigação da Comissão mostra que os clientes normalmente têm um conhecimento limitado das fórmulas específicas. Assim, no caso de uma nova entrada, a menos que o fornecedor tenha já fórmulas adequadas disponíveis, o desenvolvimento de uma resina deverá basicamente começar do zero. Os questionários da Comissão mostram que seria difícil para um novo operador entrar no mercado e desenvolver resinas relativamente depressa, por exemplo para a indústria do contraplacado, devido ao saber-fazer específico necessário para conhecer o produto e os vários tipos de madeira usados na produção, a menos que o produtor já tenha o saber-fazer específico necessário. Nas suas respostas aos questionários da Comissão, os clientes e concorrentes calcularam que, para um fornecedor experimentado, poderão ser necessários 2 ou 3 anos para desenvolver uma nova resina que possa ser comercializada. Alguns clientes indicaram também que utilizam até 50 resinas diferentes, algumas das quais só podem ser fornecidas pela Dyno e outras apenas pela Neste. Assim, mesmo que o novo operador fosse um produtor de resinas já estabelecido, não parece realista que esse produtor tenha capacidade para fornecer imediatamente todas as resinas requeridas, por exemplo, pelos produtores de contraplacado ou pelos produtores de papel. Por conseguinte, a capacidade de fornecimento global de um novo operador não seria imediata.

(102) Além disso, a investigação mostra que uma nova entrada não é atractiva devido à dimensão relativamente reduzida do mercado nórdico, à sua localização geográfica isolada, aos requisitos elevados de investimento de capital e aos processos longos e difíceis para obtenção de autorizações.

(103) A própria Industri Kapital declarou que a fabricação de resinas industriais é uma actividade orientada por economias de escala especialmente no que se refere à aquisição de matérias-primas, à logística, à produção e à I & D. Por outro lado, são factores essenciais para o sucesso, de acordo com a Industri Kapital, o volume de matérias-primas, a proximidade dos clientes e uma tecnologia de ponta na produção e nos serviços à clientela. Segundo estas condições, seria difícil para um novo operador concorrer contra um fornecedor em posição dominante.

(104) A Industri Kapital defende ainda que os clientes, que actualmente não têm produção própria podem criar as suas próprias instalações de produção de resinas de formaldeído num período de tempo relativamente curto. E alega que alguns dos clientes produzem já as suas próprias resinas. Todavia, com excepção de dois produtores de materiais de isolamento, nenhum outro cliente da região nórdica tem a possibilidade de produzir as suas próprias resinas.

(105) Todos os clientes contactados pela Comissão indicaram que, no caso de um aumento do preço de 5 % a 10 %, não considerariam a hipótese de iniciar a produção de resinas de formaldeído. As respostas aos questionários da Comissão mostram que uma unidade produtiva de resinas requereria não apenas um investimento significativo, mas também saber-fazer e conhecimentos sobre o desenvolvimento de resinas. O saber-fazer não está facilmente disponível, por exemplo, no que diz respeito às resinas para impregnação de papel e os clientes têm, de qualquer forma, relutância em enveredarem por qualquer coisa que não faz parte da sua actividade principal. Além disso, os clientes indicaram que este tipo de produção não seria rendível devido às quantidades relativamente pequenas de resinas necessárias. Assim, a Comissão conclui que iniciar a própria produção de resinas não seria uma solução economicamente viável para os clientes como forma de reagir a um aumento dos preços.

(106) Os clientes indicaram também que, no caso de um aumento de preços, não considerariam como hipótese começar a importar da Rússia, dos Países Bálticos ou dos países da Europa Oriental e Central, essencialmente pelas mesmas razões acima apresentadas em relação ao mercado geográfico relevante. Os clientes não consideram os produtores destes países como uma alternativa realista, nomeadamente devido aos elevados custos de transporte, à reduzida gama de produtos, à baixa qualidade e à ausência de segurança no abastecimento.

(107) Com base nestas considerações, conclui-se que a pressão concorrencial através da concorrência potencial da Rússia e dos Países Bálticos ou através da entrada de um novo operador na região nórdica não é provável. Tendo igualmente em conta as limitações relacionadas com a produção própria de resinas, conclui-se que a concorrência potencial não é suficiente para compensar o poder da nova entidade no mercado das resinas de formaldeído na Finlândia e na Noruega.

Observações de terceiros

(108) Os clientes localizados nos países nórdicos indicaram, em geral, que a concorrência entre a Dyno e a Neste nos dois mercados relativamente às resinas de formaldeído, UF/(M)UF e PF/P(R)F, tem sido intensa. A comparação das quantidades adquiridas pelos clientes aos dois produtores nos últimos três anos confirma, com efeito, este facto e demonstra que as quantidades adquiridas a cada produtor se alteraram, muitas vezes de forma drástica, de um ano para o outro, devido à diferença de preços e às outras condições de fornecimento.

(109) Os clientes, em especial da indústria do contraplacado, dos materiais de isolamento e do papel impregnado de resina exprimiram preocupações sérias relativamente à operação proposta. Indicaram que a operação, tal como foi formalmente comunicada, conduziria a aumentos dos preços, a um encerramento potencial do mercado, à redução da actual gama de produtos e a uma redução do investimento em I & D.

(110) Na sequência da operação, a Industri Kapital tornar-se-ia o fornecedor dominante de resinas de formaldeído na Finlândia e na Noruega. Na Finlândia teria um monopólio *de facto*. Dado que existem poucos fornecedores alternativos, que são consideravelmente mais pequenos do que a entidade resultante da fusão, e dada a ausência de concorrência potencial, a Industri Kapital poderia agir de forma independente no mercado e aumentar os preços.

Conclusão

(111) Tendo em conta estas considerações, a Comissão conclui que a operação conduziria à criação de uma posição dominante no domínio das resinas PF/P(R)F e UF/(M)UF na Finlândia. A questão de saber se a Noruega constitui um mercado geográfico distinto ou se faz parte de um mercado geográfico mais amplo que inclui a Noruega e a Suécia pode ser deixada em aberto, uma vez que o compromisso de alienar uma das unidades produtivas finlandesas elimina necessariamente qualquer problema de concorrência potencial na Noruega.

2. **Formaldeído**

Concorrência real

(112) A Neste e a Dyno têm actividades sobrepostas na produção e venda de formaldeído apenas na Finlândia, onde são os únicos dois produtores. Assim, na sequência da operação, as partes teriam um monopólio *de facto* no fornecimento de formaldeído a terceiros nesse país. A Industri Kapital declara que, para além da Neste e da Dyno, a Bang & Bonsomer também funciona como distribuidora independente de formaldeído para clientes que requerem pequenas quantidades. Contudo, a Comissão observa que a Bang & Bonsomer distribui actualmente formaldeído produzido pela Neste e não pode portanto ser considerada como uma alternativa concorrencial à entidade resultante da operação.

(113) A Industri Kapital declarou que a Caldic Netherland, a Synthite, a Elf Atochem e a Degussa são concorrentes no fornecimento de formaldeído a terceiros. No entanto, a investigação da Comissão não revela que qualquer destes produtores esteja activo na Finlândia.

Concorrência potencial

(114) A Industri Kapital defende que existem produtores próximos da Finlândia, todos com excesso de capacidade e que podiam começar, num espaço de tempo muito curto, a abastecer de formaldeído o mercado finlandês. De acordo com a Industri Kapital, estas empresas incluem a Casco Products na Suécia, a Viru Keemia Grupp na Estónia e a Akron na Rússia.

(115) A investigação da Comissão e em especial as observações apresentadas pelos clientes demonstram, todavia, que os preços cobrados por estes produtores são mais elevados do que os cobrados pelos produtores locais devido aos custos de transporte. A investigação mostra que a maior parte do formaldeído é transportada num raio de 320 km. Assim, tal como referido anteriormente, embora a Industri Kapital declare que a Neste tenha de vez em quando obtido certos volumes de formaldeído da sua unidade nos Países Baixos e da Perstorp na Suécia e que a Dyno tenha importado na Finlândia formaldeído da Casco, na Suécia, tais importações têm sido principalmente entregas isoladas. De um modo geral, os clientes não importam formaldeído. Os clientes na Finlândia indicaram que não consideram a Casco como uma alternativa viável à Dyno e à Neste em razão dos custos de transporte. De acordo com a investigação, os clientes na Finlândia não se abasteceram de formaldeído na Casco. A Comissão observa ainda que alguns clientes indicaram que tentaram adquirir formaldeído da Rússia no passado, mas que tais tentativas falharam, principalmente devido a dificuldades técnicas.

(116) Assim, com base nestas considerações e tendo em conta os custos elevados de transporte, a Comissão considera que as importações da Rússia ou dos Países Bálticos não constituem uma alternativa concorrencial para os clientes localizados na Finlândia.

(117) A investigação mostra ainda que não se assistiu a nenhuma nova entrada no mercado finlandês nos últimos cinco anos e sugere que os concorrentes potenciais não têm intenção de entrar no mercado de formaldeído finlandês num futuro próximo, porque criar uma nova unidade produtiva levaria tempo e seria dispendioso. Além disso, os procedimentos administrativos para adquirir as necessárias autorizações estatais são considerados muito onerosos. Por outro lado, alguns terceiros defenderam que dado que o formaldeído proporciona, em virtude de ser um produto químico bem conhecido, margens baixas, a possibilidade de uma nova entrada no mercado é muito reduzida em virtude da forte posição da nova entidade resultante da fusão.

(118) Quanto à questão de saber se os clientes estariam interessados em iniciar uma produção própria de formaldeído, a investigação mostra claramente que esta possibilidade não constitui uma alternativa realista, essencialmente pelas mesmas razões apresentadas em matéria das resinas de formaldeído. Os clientes de formaldeído indicaram que as suas necessidades deste produto são relativamente pequenas e que para uma produção ser economicamente viável seria necessário um certo volume (no mínimo, 20 000 a 25 000 toneladas/ano). Assim, para produzir formaldeído em condições economicamente viáveis, teriam de vender a sua produção em excesso no mercado livre, em concorrência com a nova entidade que seria consideravelmente mais forte. Na sua resposta à comunicação de objecções da Comissão, a Industri Kapital declarou que existe uma tecnologia do formaldeído disponível baseada em reactores concebidos para uma produção reduzida de 6 000 toneladas por ano e que a produção de formaldeído baseada neste tipo de tecnologia requereria uma produção anual significativamente mais pequena e poderia ser ainda economicamente viável. Este facto não foi confirmado pela investigação da Comissão.

(119) Em resposta à comunicação de acusações da Comissão, a Industri Kapital declarou que existe pressão concorrencial por parte dos produtores de ureia-formaldeído pré-condensado («UFC»). A este respeito, a Industri Kapital declarou que o formaldeído pode ser transformado em UFC, que constitui um produto intermédio fabricado nas unidades de produção de formaldeído através da adição de ureia na coluna de absorção de formaldeído/água. A Industri Kapital declarou que o UFC pode ser utilizado como matéria-prima na produção de resinas UF/(M)UF a fase de condensação. A Industri Kapital defendeu ainda que o UFC é muito estável, tem um elevado teor de resina e contém apenas uma pequena quantidade de água em comparação com a solução normal de 37 % do formaldeído. Este facto, segundo a Industri Kapital, aumenta a transportabilidade do UFC em comparação com o formaldeído livre. Contudo, os questionários da Comissão não confirmam o argumento da Industri Kapital de que existe uma pressão concorrencial resultante do UFC. Nenhum dos terceiros interessados contactado pela Comissão indicou que, na eventualidade de um aumento do preço do formaldeído, poderia começar a abastecer-se de UFC.

Observações e terceiros

(120) Os clientes de formaldeído manifestaram sérias preocupações quanto à operação. Em primeiro lugar, uma vez que na sequência da operação as partes beneficiariam de um monopólio *de facto* em termos de fornecimento de formaldeído a terceiros na Finlândia, poderiam agir de forma independente no mercado e aumentar os preços. Em segundo lugar, existe o risco potencial de os clientes que actualmente compram o produto com uma margem baixa para a sua produção própria de resina serem eventualmente forçados a comprar mais caro à nova entidade resinas já prontas para serem utilizadas, com margens mais elevadas. Em terceiro lugar, foram expressas preocupações em relação a eventuais diminuições da capacidade. Alguns terceiros explicaram à Comissão temer que a nova entidade possa reduzir as vendas de formaldeído a terceiros. A operação poderia assim conduzir a um encerramento do mercado.

Conclusão

(121) Com base nestas considerações, a Comissão conclui que a operação, tal como formalmente comunicada, conduziria à criação de uma posição dominante na Finlândia no mercado da venda de formaldeído a terceiros.

3. **Metanol**

(122) A operação não parece provocar efeitos adversos do ponto de vista da concorrência no fabrico e distribuição de metanol. A Neste e a Dyno têm uma quota de mercado conjunta de menos de 5 % no mercado que engloba a totalidade do EEE. No que diz respeito à relação vertical, a quota de mercado da Methanor é de aproximadamente 14 % no EEE, o que não parece susceptível de provocar quaisquer efeitos concorrenciais adversos, tal como encerramento do mercado.

4. **Produtos de acondicionamento de materiais**

(123) A Arca e a Polimoon são os principais fabricantes de produtos em plástico para acondicionamento de materiais nos países nórdicos e em especial na Finlândia, Suécia e Noruega. A Dyno tem o controlo da Polimoon em conjunto com a CVC [6]. Após a operação, a Industri Kapital não apenas controlará a Arca, como também, através da Dyno, a Polimoon. As duas empresas produzem toda a gama de produtos de acondicionamento de materiais, com excepção das embalagens do tipo paletes de plástico dobráveis que não são produzidos pela Polimoon. A operação conduzirá a uma aumento substancial das quotas de mercado, independentemente de o mercado do produto ser definido como englobando todos os tipos de sistemas de acondicionamento de materiais ou como mercados distintos definidos por cada produto As quotas de mercado da Arca e da Polimoon no domínio dos sistemas de acondicionamento de materiais, em valores de 1999, são apresentadas nos quadros 1 a 7. Os dados são baseados nas estimativas da Industri Kapital. O termo «região nórdica» compreende a Finlândia, a Suécia e a Noruega.

Quadro 1

Todos os produtos de acondicionamento de materiais	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[60-70]* %	[10-20]* %	[70-90]* %
Finlândia	[70-80]* %	[0-10]* %	[80-90]* %
Suécia	[70-80]* %	[0-10]* %	[70-80]* %
Noruega	[20-30]* %	[40-50]* %	[60-80]* %

Quadro 2

Embalagens de plástico encaixáveis	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[50-60]* %	[20-30]* %	[80-90]* %
Finlândia	[70-80]* %	[0-10]* %	[80-90]* %
Suécia	[70-80]* %	[0-10]* %	[70-90]* %
Noruega	[20-30]* %	[60-70]* %	[80-100]* %

Quadro 3

Embalagens de plástico empilháveis	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[60-70]* %	[10-20]* %	[70-90]* %
Finlândia	[70-80]* %	[0-10]* %	[70-90]* %
Suécia	[80-90]* %	[0-10]* %	[80-100]* %
Noruega	[20-30]* %	[30-40]* %	[50-70]* %

[6] Decisão de 8 de Março de 1999, processo IV/M. 1349 — CVC Capital Partners/Dynoplast.

Quadro 4

Tabuleiros de plástico para garrafas	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[60-70]* %	[20-30]* %	[90-100]* %
Finlândia	[60-70]* %	[30-40]* %	[90-100]* %
Suécia	[80-90]* %	[10-20]* %	[90-100]* %
Noruega	[50-60]* %	[30-40]* %	[80-100]* %

Quadro 5

Grades de plástico	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[50-60]* %	[10-20]* %	[70-80]* %
Finlândia	[90-100]* %	[0-10]* %	[90-100]* %
Suécia	[10-20]* %	[0-10]* %	[20-30]* %
Noruega	[0-10]* %	[50-60]* %	[50-70]* %

Quadro 6

Paletes de plástico	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[50-60]* %	[10-20]* %	[60-80]* %
Finlândia	[40-50]* %	[20-30]* %	[60-80]* %
Suécia	[50-60]* %	[0-10]* %	[60-70]* %
Noruega	[50-60]* %	[10-20]* %	[60-80]* %

Quadro 7

Produtos de plástico para armazenamento de peças de pequena dimensão	Arca	Polimoon	
Região nórdica	[60-70]* %	[0-10]* %	[70-80]* %
Finlândia	[30-40]* %	[0-10]* %	[30-50]* %
Suécia	[70-80]* %	[0-10]* %	[70-90]* %
Noruega	[60-70]* %	[10-20]* %	[70-90]* %

(124) A operação dá origem à eventual criação ou reforço de uma posição dominante nos mercados das embalagens de plástico encaixáveis, das embalagens de plástico empilháveis e dos tabuleiros de plástico para garrafas na Finlândia, na Suécia e na Noruega, onde as partes têm quotas de mercado de [70-100] (*) %. Além disso, as partes ficarão com quotas acima de [> 60] (*) % no mercado das paletes de plástico na Finlândia, na Suécia e na Noruega e acima de [> 70] (*) % no mercado dos produtos de plástico para armazenamento de peças de pequena dimensão na Suécia e na Noruega.

Com base no mercado do produto que inclui todos os produtos de plástico para acondicionamento de materiais, as partes atingirão provavelmente uma posição dominante na Finlândia, na Suécia e na Noruega, com quotas de mercado de [60-80] (*) %. Mesmo que o mercado geográfico relevante seja mais amplo, incluindo a Dinamarca e a Islândia, as partes teriam ainda uma quota de mercado de [> 60] (*) % relativamente a todos os produtos de plástico para acondicionamento de materiais nesta região.

(125) A Arca e a Polimoon produzem a gama completa de produtos para acondicionamento de materiais, isto é, embalagens de plástico encaixáveis, embalagens de plástico empilháveis, tabuleiros de plástico para garrafas, grades de plástico, paletes de plástico e produtos de plástico para armazenamento de peças de pequena dimensão, com excepção das embalagens de plástico em forma de paletes dobráveis, que não são produzidas pela Polimoon. Nenhum dos maiores concorrentes europeus (Linpac Materials Handling, Allibert, SSI Schäfer e Schoeller Wafin Trepak) tem unidades de produção na Finlândia, na Suécia ou na Noruega, nem realiza vendas significativas nestes países. A Plastic Form AB opera apenas na Suécia e a Schoeller Plast realiza apenas vendas limitadas fora da Dinamarca. A Industri Kapital declarou em resposta a uma decisão formal nos termos do n.º 5 do artigo 11.º do regulamento das concentrações, em que eram solicitados os nomes dos cinco maiores concorrentes para cada grupo de produtos na Finlândia, na Suécia, na Noruega e na Dinamarca, que não podia indicar mais do que um concorrente por país devido ao facto de os restantes concorrentes terem quotas de mercado tão pequenas que a Industri Kapital não dispunha da informação necessária. A Arca é de longe o maior operador da região nórdica e a Polimoon é o único concorrente significativo da Arca. Após a operação, a Industri Kapital terá uma participação importante de controlo no seu maior concorrente, a Polimoon. Este facto enfraquecerá de forma significativa a posição da Polimoon como concorrente independente da Arca, o que poderá provocar alguma pressão restritiva do comportamento da Arca no mercado.

(126) Não existe qualquer indicação da existência de concorrentes fora da região nórdica que pretendam entrar no mercado.

Conclusão

(127) Com base nas considerações expostas, a Comissão conclui que a operação, tal como formalmente comunicada, conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos mercados das embalagens de plástico encaixáveis, das embalagens de plástico empilháveis, dos tabuleiros de plástico para garrafas e das paletes de plástico na Finlândia, na Suécia e na Noruega e nos mercados dos produtos de plástico para armazenamento de peças de pequena dimensão na Suécia e na Noruega ou, alternativamente, nos mercados dos produtos de plástico para acondicionamento de materiais na região nórdica, que inclui a Finlândia, a Suécia e a Noruega.

5. **Embalagens de plástico**

(128) No mercado regional correspondente à região nórdica (Finlândia, Suécia, Noruega e Dinamarca), a quota de mercado acumulada da Polimoon e da Superfos no que se refere a embalagens abertas em cima, com capacidade entre 2 e 35 litros, não excederia os [< 40] (*) %. Em todos os outros segmentos de produtos, a quota de mercado acumulada seria mais baixa. Os operadores concorrentes no mercado nórdico incluem algumas grandes empresas como a Huhtamäki/Van Leer, a Rexam e a PLM. Está também presente um significativo número de pequenos fornecedores.

(129) Os clientes não manifestaram grandes preocupações quanto à operação no que diz respeito às embalagens de plástico. Indicaram que no passado mudaram de fornecedor e podem fazê-lo em caso de um aumento de preço de 5 % a 10 %. A maior parte dos concorrentes contactados pela Comissão confirmou que após a operação prevalecerão no mercado condições concorrenciais.

(130) Com base nestas considerações, a Comissão conclui que a operação, tal como formalmente comunicada, não conduziria à criação de uma posição dominante no sector das embalagens de plástico na região nórdica.

VI. **ALTERAÇÕES À OPERAÇÃO PROPOSTA**

(131) A fim de eliminar os problemas de concorrência identificados pela Comissão, as partes propuseram alguns compromissos. O texto completo de tais compromissos, que são parte integrante da presente decisão, está anexo à presente decisão.

(132) Em primeiro lugar, a Industri Kapital propõe ceder a unidade de produção de formaldeído e de resina da Dyno em Kitee, Finlândia, alienando-a a um concorrente existente ou potencial. Na eventualidade de esta operação não se realizar no prazo previsto, a Industri Kapital cederá a unidade de produção de formaldeído e de resina da Neste em Hamina, Finlândia. No caso da alienação da unidade de Kitee, a Industri Kapital compromete-se ainda a fazer com que a Neste proporcione ao novo proprietário desta unidade uma licença não exclusiva de utilização das fórmulas da Neste para a produção de resinas de impregnação em Kitee.

(133) Em segundo lugar, a Industri Kapital propõe-se fazer com que a Dyno venda a sua participação na Polimoon a um adquirente independente da Industri Kapital. A Industri Kapital ficará liberta deste compromisso se alienar, no prazo previsto na presente decisão, a sua participação na Arca a um adquirente independente da Industri Kapital.

(134) A Comissão considera que estes compromissos são suficientes para afastar as preocupações de carácter concorrencial identificadas no presente caso.

(135) No que diz respeito às resinas de formaldeído produzidas na Finlândia e na Noruega, a posição dominante desaparecerá se se verificar a venda da unidade de Kitee ou da unidade de Hamina. Mais especificamente, na Finlândia a totalidade da sobreposição entre as actividades da Neste e da Dyno será eliminada seja qual for a unidade alienada.

(136) Na Noruega, ou alternativamente na região abrangida pela Noruega e pela Suécia, onde o aumento da quota de mercado resulta das importações a partir da unidade de Hamina da Neste, a venda desta unidade eliminará qualquer sobreposição entre a Dyno e a Neste. Na eventualidade de a unidade de Kitee da Dyno ser vendida, a Comissão considera que o novo adquirente poderá começar a exportar resinas para a Noruega em condições de igualdade com a unidade de Hamina. As partes forneceram informações sobre os custos de transporte que demonstram que a unidade de Kitee não se encontraria neste caso numa posição de desvantagem. Assim, no caso de os actuais clientes da Neste na Noruega desejarem mudar para o novo adquirente da unidade de Kitee, os custos de transporte não impedirão a mudança.

(137) No que diz respeito ao mercado de formaldeído, a alienação da unidade de Kitee ou de Hamina eliminará a totalidade das sobreposições entre a Dyno e a Neste na Finlândia, afastando assim as preocupações de carácter concorrencial que surgiriam neste mercado.

(138) Quanto às preocupações relativas ao mercado de sistemas de acondicionamento de materiais, qualquer dos compromissos assumidos eliminará a totalidade das sobreposições entre a Industri Kapital e a Polimoon.

VII. **CONCLUSÃO**

(139) À luz destas considerações, a Comissão concluiu que a concentração formalmente comunicada deve ser declarada compatível com o, mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE, na condição de serem plenamente respeitados os compromissos assumidos perante a Comissão,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A operação de concentração formalmente comunicada pela Industri Kapital em 24 de Janeiro de 2000, mediante a qual a Industri Kapital adquire a totalidade do capital social da Dyno ASA, é declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, na condição de serem plenamente respeitados os compromissos assumidos pela Industri Kapital perante a Comissão e que são apresentados em anexo.

Artigo 2.º

É destinatária da presente decisão:

Industri Kapital
Birger Jarlsgatan 2
S-11434 Estocolmo.

Feito em Bruxelas, em 12 de Julho de 2000.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão

ANEXO

COMPROMISSOS

A Industri Kapital NV, em seu nome e em nome do grupo de empresas que controla em última instância (a seguir denominado conjuntamente «Industri Kapital»), assume os seguintes compromissos («compromisso») perante a Comissão Europeia, a fim de obter a aprovação da Comissão relativamente à oferta pública de aquisição (efectuada através da Nordkem AS) das acções da Dyno ASA que foi formalmente comunicada («concentração»).

Compromisso de vender a unidade de produção de formaldeído e de resinas situada em Kitee ou Hamina

1. A Industri Kapital fará com que a Dyno ASA («Dyno») venda a unidade de formaldeído e de resinas de Kitee («unidade de Kitee») ou que a Neste Chemicals Oy venda a unidade de formaldeído e de resinas de Hamina («unidade de Hamina»), enquanto actividades em funcionamento, a um adquirente adequado, tal como definido no ponto 4.

2. A Industri Kapital procurará em primeiro lugar vender a unidade de Kitee durante o prazo estabelecido no ponto 9 («prazo de cessão de Kitee») e no caso de tal venda se lograr procederá à venda da unidade de Hamina durante um prazo adicional estabelecido no ponto 10 («prazo de cessão de Hamina»).

3. A unidade de Kitee e a unidade de Hamina incluirão os trabalhadores e activos existentes (incluindo licenças não exclusivas e equipamentos de I & D) necessários para continuar a produção e venda de formaldeído, bem como de resinas para painéis de madeira e resinas de impregnação em Kitee ou Hamina, consoante o caso. Se for vendida a unidade de Kitee, a Industri Kapital fará com que a Neste, sob reserva dos direitos de terceiros, proporcione ao novo adquirente da unidade de Kitee uma licença não exclusiva para a utilização das fórmulas da Neste para produção de resinas de impregnação em Kitee. Esta licença será concedida em condições comerciais razoáveis, que em caso de desacordo serão decididas por arbitragem entre a Neste e o novo adquirente da unidade de Kitee.

4. Considera-se como adquirente adequado um concorrente viável, existente ou potencial, independente e não ligado à entidade resultante da concentração, com capacidade para manter e desenvolver a unidade de Kitee ou de Hamina como uma empresa activa e concorrencial nos mercados em causa.

5. O adquirente adequado deve ser aprovado pela Comissão antes da assinatura do acordo final de venda.

6. No prazo de uma semana a partir da data da decisão da Comissão de autorizar a concentração, a Industri Kapital nomeará um mandatário independente, que deverá ser um banco de investimento ou uma instituição semelhante («mandatário»). O mandatário fica sujeito a aprovação da Comissão.

7. Imediatamente após a nomeação do mandatário, a Industri Kapital conferir-lhe-á um mandato cujas condições devem ser previamente acordadas com a Comissão e que incluirão as seguintes funções:

   i) Acompanhamento da operação e gestão da unidade de Kitee durante o seu prazo de cessão e da unidade de Hamina durante o seu prazo de cessão, a fim de garantir a continuidade da sua viabilidade e capacidade para ser vendida;

   ii) Controlo do cumprimento de forma satisfatória por parte da Industri Kapital da sua obrigação de vender em primeiro lugar a unidade de Kitee e vender a unidade de Hamina, se for esse o caso;

   iii) Execução da venda da unidade de Hamina no caso de tal mandato ser confiado ao mandatário, nos termos do ponto 10;

   iv) Apresentação de dois em dois meses de relatórios escritos à Comissão, com cópias para a Industri Kapital, sobre a gestão e os esforços envidados para vender a unidade de Kitee e a unidade de Hamina; e

   v) Apresentação à Comissão de elementos comprovativos da realização da venda da unidade de Kitee ou da unidade de Hamina, se for esse o caso.

8. Antes da venda da unidade de Kitee ou da unidade de Hamina, se for esse o caso, e até à sua realização, a Industri Kapital compromete-se a assegurar que a unidade de Kitee, durante o seu prazo de cessão, e a unidade de Hamina, também durante o seu prazo de cessão, serão mantidas separadas e geridas como entidades distintas e passíveis de ser vendidas, dispondo de contabilidade de gestão própria. A Industri Kapital compromete-se ainda a assegurar que a unidade de Kitee e a unidade de Hamina, se for esse o caso, terão a sua própria administração, separada e distinta da administração da entidade resultante da concentração e supervisionada pelo mandatário. Os gestores, sob a autoridade e controlo do mandatário, devem ter instruções para gerir a unidade de Kitee ou a unidade de Hamina, se for esse o caso, de forma independente, a fim de preservar a sua viabilidade, valor de mercado e independência. Além disso, a Industri Kapital compromete-se a assegurar que não serão efectuadas alterações estruturais na unidade de Kitee durante o seu prazo de cessão ou na unidade de Hamina durante o seu prazo de cessão sem autorização prévia da Comissão.

9. A Industri Kapital deve assinar um acordo vinculativo de venda da unidade de Kitee (sujeito às diligências adequadas e às aprovações regulamentares e outras) com um adquirente adequado no prazo de [...] meses a partir da data da decisão da Comissão de autorizar a concentração. Este prazo é referido como prazo de cessão de Kitee.

10. Se a Industri Kapital não conseguir cumprir o compromisso de vender a unidade de Kitee até ao final do prazo estabelecido no ponto 9, deverá dar ao mandatário o poder irrevogável de vender a unidade de Hamina a um adquirente adequado [...] no prazo adicional de [...] meses (ou seja, no prazo de [...] meses a contar da data da decisão da Comissão de autorizar a concentração). O período de tempo entre o final do prazo de cessão de Kitee e o final do prazo adicional estabelecido no presente número é denominado prazo de cessão de Hamina.

Compromisso de vender a participação no Polimoon Group Ltd

11. A Industri Kapital compromete-se a fazer com que a Dyno venda a sua participação («participação») no Polimoon Group Ltd («Polimoon») a um adquirente independente da Industri Kapital («adquirente da participação»).

12. O adquirente da participação deve ser aprovado pela Comissão antes da assinatura do acordo final de venda.

13. No prazo de uma semana a partir da data da decisão da Comissão de autorizar a concentração, a Industri Kapital proporá um banco de investimento ou uma instituição semelhante («mandatário encarregado da participação») onde as acções relativas à participação devem ser depositadas na pendência da sua alienação. O mandatário encarregado da participação deve ser sujeito a aprovação da Comissão.

14. As acções relativas à participação devem ser depositadas no mandatário encarregado da participação no prazo de uma semana a partir da sua aprovação por parte da Comissão, com instruções irrevogáveis para:

    i) Não consultar a Industri Kapital nem procurar obter ou receber quaisquer instruções desta em relação ao exercício de quaisquer direitos inerentes à participação;

    ii) Não fornecer qualquer informação privilegiada à Industri Kapital que o mandatário encarregado da participação tenha obtido em virtude da participação;

    iii) Nomear, em nome da Dyno mas à sua discrição, um presidente do conselho de administração da Polimoon, o qual não pode ser accionista ou empregado da Industri Kapital ou fazer parte da sua administração;

    iv) Entregar as acções relativas à participação ao adquirente da participação quando lhe for comunicado pela Industri Kapital que a participação foi vendida.

15. A Industri Kapital, no prazo de uma semana a partir da data da decisão da Comissão de autorizar a concentração, fará com que o membro do conselho de administração da Polimoon nomeado pela Dyno apresente a sua demissão desse cargo. A Industri Kapital deve abster-se daí em diante de dar instruções a qualquer membro do conselho de administração ou aos gestores da Polimoon ou de exercer por outra forma qualquer direito inerente à participação ou ao acordo de accionistas.

16. A Industri Kapital deve assinar um acordo vinculativo para a venda de todas as acções ao adquirente da participação no prazo de [...] a partir da data de decisão da Comissão de aprovar a concentração.

17. O mandatário encarregado da participação receberá instruções da Industri Kapital no sentido de confirmar imediatamente por escrito à Comissão que as acções foram depositadas na sua instituição e deve ao mesmo tempo fornecer à Comissão uma cópia das instruções recebidas da Industri Kapital nos termos do ponto 15. O mandatário encarregado da participação deve apresentar um relatório por escrito à Comissão quando as participações tiverem sido efectivamente alienadas.

18. A Industri Kapital será libertada do seu compromisso em relação à participação no caso de alienar a sua participação total na Arca Systems AB a um adquirente independente. Esta libertação do compromisso está sujeita a aprovação prévia da Comissão.

Diversos

19. O mandatário e o mandatário encarregado da participação podem ser a mesma instituição, desde que tenha a aprovação da Comissão.

20. A Industri Kapital deve pagar uma remuneração razoável ao mandatário e ao mandatário encarregado da participação pelos seus serviços.

21. A Industri Kapital deve assegurar que o mandatário e o mandatário encarregado da participação tenham toda a informação e assistência razoavelmente necessárias para cumprir os seus mandatos.

22. A Industri Kapital ou, alternativamente, o mandatário e/ou o mandatário encarregado da participação, deve apresentar à Comissão uma proposta plenamente documentada e fundamentada nos termos dos n.os 5, 12 e/ou 18, que permita à Comissão apreciar:

    i) Se o adquirente potencial satisfaz os critérios de aquisição estabelecidos;

    ii) O tempo previsto para a realização da alienação; e

    iii) Se o adquirente tem, ou se pode razoavelmente esperar ter, todas as aprovações necessárias dos organismos reguladores competentes.

    Antes da aprovação, a Comissão poder solicitar um encontro com o adquirente potencial e, se julgar necessário, pedir a apresentação de um plano de actividades para a unidade de Kitee ou para a unidade de Hamina, se for esse o caso.

23. Se a Comissão não tiver manifestado o seu desacordo por escrito no prazo de duas semanas após recepção de uma proposta de um adquirente potencial plenamente documentada, as negociações com esse interlocutor devem prosseguir livremente, considerando-se este um adquirente válido. No caso de a Comissão solicitar informações adicionais, a data de recepção dessas informações constituirá a data inicial do prazo de duas semanas acima referido.